

Сычева А.В.

Чередниченко И.А.

Старовойтов М.К.

Институциональная экономика

Волжский

2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ВОЛЖСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

А.В. Сычева, И.А. Чередниченко, М.К. Старовойтов

Институциональная экономика

Учебно-методическое пособие



2017

УДК. 330(07)
ББК 65.010.11я73
С 958

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор, зав.кафедрой «Финансы и кредит»
Волжского филиала

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

Литвинова А.В.,

Доктор экономический наук, профессор кафедры менеджмента Волжский
институт экономики, педагогики

Вакарев А.А..

Издается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

Сычева, А.В.

Институциональная экономика [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / А. В. Сычева, И.А. Чередниченко, М.К. Старовойтов ; ВПИ (филиал) ВолгГТУ. – Электрон. текстовые дан.(1 файл: 1,3 МБ). – Волжский, 2017. - Режим доступа: <http://lib.volpi.ru>. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-5-9948-2763-5

В учебно-методическом пособии рассматриваются основные понятия и категории «Институциональной экономики», этапы развития и современные течения.

Рассмотрены основные вопросы курса с логическими схемами, предложены задания для саморазвития по основным разделам дисциплины, тематика реферативных работ и список рекомендуемой литературы.

Пособие рассчитано на студентов дневной и вечерней, а также заочной формы обучения направлений подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент».

Ил.17, табл.17, библиограф.: 10 назв.

ISBN 978-5-9948-2763-5

© Волгоградский государственный
технический университет, 2017

© Волжский политехнический
институт, 2017

Содержание

Введение	4
1 Эволюция институциональной теории	7
1.1 Этапы формирования экономической науки	7
1.2 Истоки зарождения институционализма	10
1.3 Старый институционализм	12
1.4 Современный институционализм и его структурные элементы. Основные направления современного институционализма.....	17
Комплекс заданий для саморазвития	21
2 Основные теоретические концепции институционализма	24
2.1 Понятие и основные классификации институтов	24
Комплекс заданий для саморазвития	37
2.2 Модели поведения человека в институциональной экономике ...	40
Комплекс заданий для саморазвития	47
2.3 Теория прав собственности	49
Комплекс заданий для саморазвития	54
2.4 Трансакционные издержки	57
Комплекс заданий для саморазвития	63
2.5 Теория контрактов в институционализме	65
Комплекс заданий для саморазвития	71
2.6 Институциональные теории фирмы	74
Комплекс заданий для саморазвития	82
2.7 Государство и эффективность экономики	84
Комплекс заданий для саморазвития	94
2.8 Типы и причины институциональных изменений	97
Тематика реферативных работ	106
Список рекомендуемой литературы	109

Введение

Развитие экономики невозможно без постоянного совершенствования теоретических подходов и методов исследования. В настоящий период времени особый интерес вызывают проводимые институциональные исследования, демонстрирующие возможности преодоления некоторых теоретико-методологических ограничений, заложенных в основу идей классической и неоклассической школ.

Всегда любое новое научное направление, с одной стороны, привлекает к себе новыми идеями, подходами и выводами, а с другой – заставляет прилагать дополнительные усилия к поиску наиболее эффективных путей, приемов и методов изложения и систематизации этих новых идей. Российская экономическая наука с некоторым опозданием обратила внимание на инновационные идеи, предлагаемые в институциональных направлениях экономической теории, а теперь в связи с происходящими реформами возлагает на нее достаточно большие надежды.

Именно стремление к устойчивому развитию экономики, наталкивающееся на сложности в обосновании другими теориями управленческих решений, направляет исследователей в русло институционализма. Необходимость целостного аналитического подхода в функционировании хозяйственной системы и ее развития подталкивает ученых к многочисленным исследованиям и их обоснованиям.

Накопившийся арсенал теоретических обоснований и проведенных исследований, сформировал основу науки. В настоящее время опубликовано достаточно много работ зарубежных и отечественных авторов, на базе которых строится учебная дисциплина «Институциональная экономика».

Институциональная экономика волиась и как важнейшее научное направление и как учебная дисциплина, а за последние двадцать лет значительно укрепила свои позиции. Это обусловлено:

- стремительным развитием неоинституциональной, или новой институциональной экономической теории, которая стала важнейшим направлением в эволюции современной неоклассической экономической теории;

- необходимостью осмысления радикальных институциональных трансформаций в хозяйственных порядках постсоциалистических стран, а также значительным ускорением темпа институциональных изменений в большинстве национальных экономик;

- возросшим значением неортодоксальных экономических теорий, которые все больше определяют развитие перспективных научных направлений в современной экономической теории¹.

Учебно-методическое пособие «Институциональная экономика», подготовленное коллективом авторов кафедры «Экономика и Менеджмент» Волжского политехнического института (филиал) Волгоградского государственного технического университета, соответствует федеральному государственному образовательному стандарту для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент» всех форм обучения.

Данное пособие содержит систематизированное изложение основных положений, подходов, концепций и теорий институционализма, а также их применения к анализу экономических процессов и явлений.

Пособие способствует развитию у студентов направления 38.03.01 следующих компетенций:

- общекультурных компетенций: способности использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

¹ Вольчик, В.В., Институциональная экономика : учебное пособие для вузов / В.В. Вольчик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. -227. – Серия : Университеты России.

- способности, используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать необходимые данные, анализировать их и готовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7);

У студентов же направления 38.03.02 развить следующие компетенции:

- общепрофессиональных компетенций: способности находить организационно-управленческие решения и с готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений (ОПК-2);

- профессиональных компетенций: способности оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-9).

Целью предлагаемого учебно-методического пособия является оказание помощи студентам в освоении курса «Институциональная экономика». Пособие дает базовое представление о сущности, содержании и эволюции институционального направления, отличительных чертах и особенностях методологии институциональных исследований, фундаментальных постулатах теорий институционализма и их основоположников, институциональных особенностях поведения фирмы и государства, как экономических субъектов, возможности использования основных положений институциональной теории в реальной практической деятельности на разных уровнях и этапах развития экономической системы. В пособие также включены вопросы для самостоятельной проработки тем, контрольные вопросы и тестовые задания, список рекомендуемой литературы.

1 Эволюция институциональной теории

1.1 Этапы формирования экономической науки

Институциональная теория, зародившаяся в 19 веке, развивалась как оппозиционное учение в противовес формализму классической политической экономии. Теоретики институционального направления стремились отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и живую жизнь во всем ее многообразии.

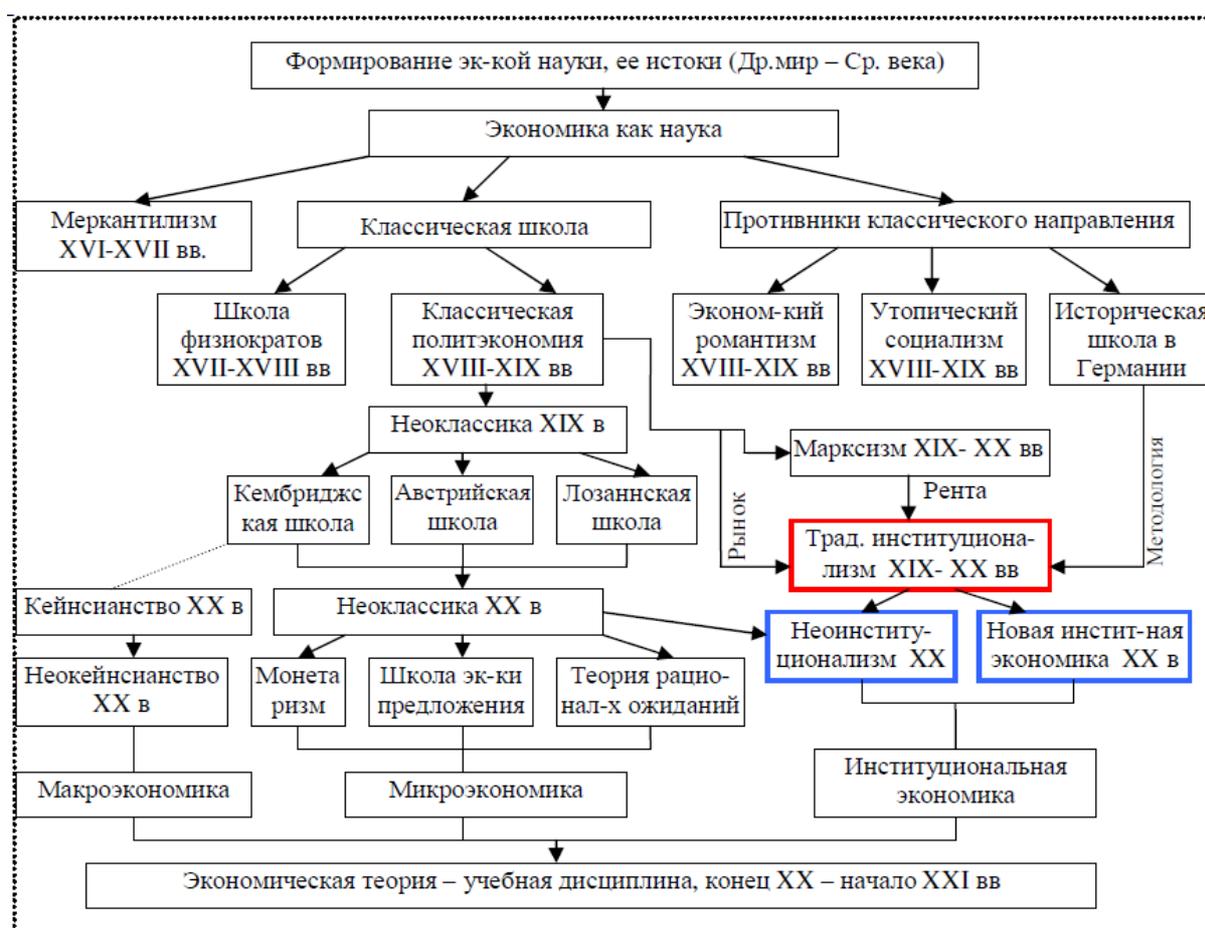


Рисунок 1 – Этапы формирования экономических школ²

Аккумулируя в себе лучшие теоретико-методологические достижения экономической мысли, институционалисты привели к стремительному толчку в развитии экономики. Используя математический аппарат и маржинальные принципы неоклассического направления, инструментарий исторической школы Германии, институциональная теория развивалась не только в границах экономического направления, но включала юриспруденцию и социологию, что дало возможность комплексного исследования некоторых вопросов.

Свой взгляд на взаимосвязь подходов и теорий в рамках институционального направления был предложен А. Олейником, показавшим истоки ее формирования, многообразие системных подходов и существующей между ними взаимосвязи в виде схемы развития (рисунок 2).

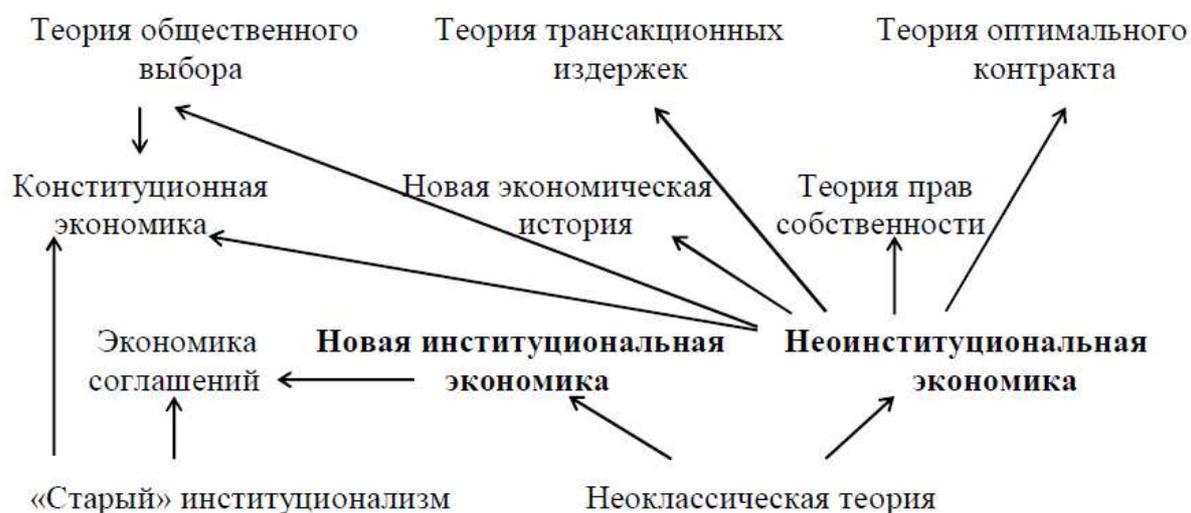


Рисунок 2 – Древо институциональной теории по Олейнику³

²Виноградова А.В. Институциональная экономика : теория и практика : Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с.

³Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 1. Институциональные рамки неоклассики//Вопросы экономики. 1999. №1 С.138.

С точки зрения Р.М. Нуреева, до сих пор сохраняется дуализм «старого» институционализма и неинституциональных теорий, сформированных на базе неоклассической экономической теории. В свою очередь, он предлагает более сложную структуру как старых, так и новых институциональных концепций, представленную в виде схемы (рисунок 3).



Рисунок 3 – Классификация институциональных концепций по Нурееву⁴

Основные направления развития институциональной экономики представлены на рисунках с позиции рассмотрения зарубежных и российских специалистов⁵.

⁴Нуреев Р.М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее (вместо предисловия к учебнику Институциональная экономика» // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 125-147.

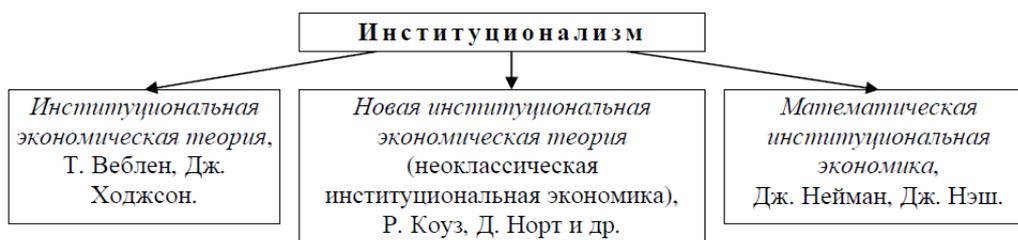


Рисунок 4 – Западная классификация институциональных течений

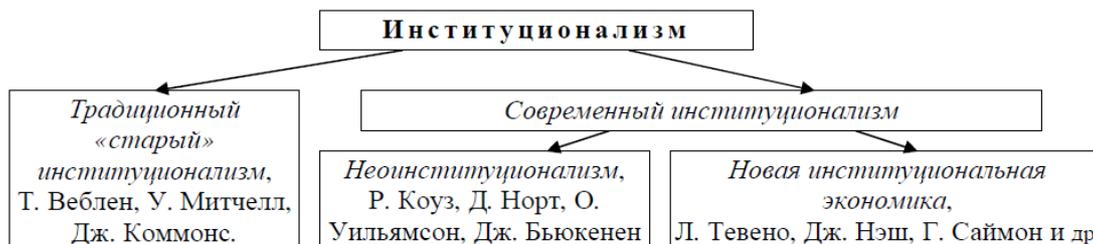


Рисунок 5 – Российская классификация институциональных течений

1.2 Истоки зарождения институционализма

Рассматривая институционализм как одно из научных течений экономической теории, уточним, что оно является неортодоксальным направлением, кроме неoinституционализма, поглощенного неоклассикой.

Как одно из направлений экономической теории, институционализм начал формироваться лишь на рубеже XIX–XX вв. Это позволило первым представителям школы опираться на идеи весьма широкого круга более ранних школ и течений, включая историческую школу, французскую социологию, учение о протестантской этике, марксизм, элементы науки психологии и другие направления экономических и общественных наук.

Институционализм, как самостоятельное научное течение, возник в США, но базой развития экономисты считают европейские течения, такие как историческая школа Германии и марксистская политическая экономия. Историки экономической мысли иногда называют Маркса первым инсти-

⁵ Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. – Нижний новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с

туционалистом, т.к. в рамках марксистской теории выделяются традиционные для школы объекты исследования, например, собственность.

Немецкую историческую школу воспринимают как неортодоксальное направление в экономической науке XIX века. Основные представители:

- старая историческая школа: Фридрих Лист (1789–1846), Бруно Гильдебранд (1812–1878), Вильгельм Рошер (1817–1894), Карл Книс (1821–1898);

- новая историческая школа: Густав Шмоллер (1838–1917), Карл Бюхер (1847–1930), Луйо Brentано (1844–1931).

Особенности рассмотрения немецкой исторической школы заключаются в:

- отрицании создания универсальной экономической теории, а в частности, отрицание идей классической политической экономии (экономическая наука должна заниматься исследованием специфики конкретных национальных хозяйств, а каждое хозяйство имеет специфические свойства, не имеющие аналогов);

- поддержание идей антикосмополитизма, т.е. подчеркивали роль национальных факторов в хозяйственном развитии;

- отрицательное отношение к абстрактно-дедуктивным методам анализа и одобрение применения конкретных историко-экономических исследований;

- трактовка народного хозяйства как единого целого, части которого находятся в постоянном взаимодействии и не являются простой суммой;

- отрицание концепции экономического человека, т.к. человек является культурным существом, ориентированным на общественные ценности;

- трактовка хозяйства как части социальной жизни, с учётом разнообразных внеэкономических факторов – этических, психологических и правовых;

- понимание хозяйства как эволюционирующей системы, проходящей в своем развитии различные стадии, что идет в противовес с универсальностью теории, т.к. стадии развития имеют специфические, а зачастую и уникальные свойства;

- благосклонное отношение к государственному вмешательству и скептическое к свободной конкуренции рыночной экономики, считая, что без планомерного воздействия государства на хозяйство «сильнейшие» будут всегда оказываться в выигрыше за счет «слабейших».

Из представителей других школ к предшественникам институционализма можно отнести таких известных ученых, как Смит А., заложившего основы трудовой теории стоимости и определившего роль рынка в развитии общества; Маркс К., выделившего социально-трудовые аспекты производства и воспроизводства; Вебер М., создавшего учение о протестантской экономической (деловой) этике; Дюркгейм Э., основавшего учение о социально-обусловленных и исторически устойчивых нормах, привычках и стереотипах поведения экономических субъектов⁶. Опираясь на идеи представителей разных школ, институционализм разрабатывал свои представления о процессах и явлениях экономической жизни. Школа институционализма, развивающаяся весьма быстрыми темпами, стала к концу XX в. весьма оригинальной и привлекательной для многих направлений исследования и, благодаря ряду своих особенностей, стала заметно выделяться среди других экономических школ.

1.3 Старый институционализм

Выделившиеся на рубеже XIX–XX вв. первые направления школы имели определенные трудности начального этапа становления новой шко-

⁶Институциональная экономика : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.

лы и разнонаправленности идей предшественников, на основе которых и формировались элементы институционального подхода к анализу явлений.

Как правило, в настоящее время выделяют следующие первые направления институционализма: социально-психологическое и/или социально-технократическое (Т. Веблен (1857–1929)); социально-правовое (Дж. Коммонс (1862–1945)); эмпирический (конъюнктурно-статистический) институционализм (У. Митчелл (1874–1948)); легальный детерминизм (К. Полаanyi); теория экономической отсталости (Г. Мюрдаль); индустриально-технологическое развитие (Дж. Гэлбрейт).

Рождением американского институционализма можно считать выход в 1898 г. статьи Т. Веблена «Почему экономика не стала ещё эволюционной наукой?», а в 1899-1900 гг. – статей под обобщающим заголовком «Предрассудки экономической науки», а также публикацию самой известной работы «Теория праздного класса: экономическое исследование об институтах» (1899). Все его работы составляют три основных раздела: критика неоклассики; совокупность основополагающих идей и понятий; политическая философия Т. Веблена.

Предметом экономической науки, с точки зрения Т. Веблена, является, в первую очередь, «изучение поведения человека в его отношении к материальным средствам существования, и такая наука по необходимости есть исследование живой истории материальной цивилизации»⁷. Под «институтом» Т. Веблен, в первую очередь, понимал привычки, стереотипы мысли, разделяемые большим числом общества, относя это явление к феноменам культуры, особенностям развития общества. В течении времени институты устаревают, но, в целом они формируют связи между людьми. Будучи общепринятыми и социально целесообразными нормами, институты являют-

⁷Веблен Т. Теория праздного класса. – М. : Прогресс, 1984.

ся весьма стабильными. Однако стабильность нарушается время от времени, сменяясь периодом распада одних институтов и появления других⁸.

Рыночная экономическая система, с его точки зрения, не обеспечивает благосостояния общества, а, наоборот, порождает глубокие внутренние противоречия и пороки, связанные с развитием «абсентеистской» (отсутствующей) собственности, препятствующей полному и рациональному использованию природных ресурсов, реализации возможностей современной техники и технологии, порождающей отделение в корпорациях собственности от управления и контроля.

Непосредственное развитие идеи Т. Веблена получили в работах Джона Р. Коммонса и Уэсли Митчелла. К основным теоретическим работам Коммонса можно отнести: «Правовые основания капитализма» (1924); «Институциональная экономическая теория» (1934) «Экономика коллективных действий» (1950) и др.

Институциональное понимание проблемы обмена, с точки зрения Коммонса, основывается на понятии «транзакции» или сделки как «юридической передачи собственности». «Транзакции определяются не как «обмен товаров» в физическом смысле «поставки» (товаров); они есть отчуждение и присвоение индивидами прав собственности и свобод»⁹. Теория Дж. Коммонса - предпосылка к развитию теории прав собственности.

Основные работы У. Митчелла: «История зеленых билетов» (1903), «Золото, цены и заработная плата при долларовом стандарте» (1908), «Деловые циклы» (1913), «Экономические циклы. Проблема и ее постановка» (1927), «Лекции о типах экономической теории» (1935), «Измерение деловых циклов» (1946) в соавторстве с А. Бернсом, «Что происходит во время экономических циклов».

⁸ Институциональная экономика : Учебное пособие / Малкина М.Ю., Логинова Т.П., Лядова Е.В. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с.

⁹ Commons J.R. Institutional Economics. N.Y. – Macmillan, 1934. – P. 58.

В работах Митчелла центральной проблемой считается цикличность, где подвергается критике существующие в науке теории циклов, указывая на их односторонность и недостаточность фактической базы.

Теория экономических циклов по Митчеллу – это «описательный анализ кумулятивных изменений, посредством которых один ряд экономических условий сам себя преобразует в другой ряд». Спады и подъемы в экономике связаны с поисками прибыльного использования капитала бизнесом, предпринимателями; «поиски прибыли, – писал Митчелл, – движущая сила денежной экономики»¹⁰.

В концепции У. Митчелла, также, как и в концепциях Дж. Р. Коммонса и Т. Веблена, чётко прослеживается идея «социального контроля» над процессом воспроизводства, сближающая их взгляды на процесс регулирования экономики.

Поланьи К., социального антрополога, также относят к институционалистам за его книгу «Большая трансформация». Он отвергал идею экономического человека с его эгоистическими интересами, говоря об отходе индивидуальных интересов на второй план в периоды голода и катастроф. Экономическая система рассматривается им в качестве «простого слепка с социальной организации», что более близко к институциональному подходу. Также он отмечает сильное преувеличение доли рынка в экономическом развитии: экономика возникла не спонтанно, а была создана искусственно с помощью системы государственных законодательных актов. Полянский рассматривал и трансакции рыночного типа, в которых механизм ценообразования и соображения индивидуальной экономии играют решающую роль в регулировании экономических процессов, в том числе, процессов распределения ресурсов, которые не столь очевидны, как трансакции другого типа, где поведение индивидов объясняется причинами со-

¹⁰ Нейман А.М. Институциональная экономическая теория. – Н. Новгород: НКИ, 2001. С. 19.

циологического, культурологического и психологического плана и спецификой госрегулирования.

Становление и развитие индустриалистско-технократической ветви школы институционализма приходится на 50-60-е г. XX века, основоположником которой принято считать американского экономиста Дж. Гэлбрейта. К наиболее значимым работам можно отнести: «Американский капитализм: концепция уравнивающей силы» (1952), «Общество изобилия» (1958), «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономическая теория и цели общества» (1973), «Деньги» (1975), «Теория контроля над ценами», «Великий крах», «Время либерализма», «Экономическая наука и общественный интерес», «Жизнь в наше время» (1981) и др.

Политэкономия, по мнению Дж. Гэлбрейта, сложная абстрактная наука, но она не только теоретическая, но и практическая, а также динамическая наука. Теория Гэлбрейта ценна, в первую очередь, практическими рекомендациями по обеспечению лучшей работы народного хозяйства. Первична для него всегда была реальная экономика, динамика которой зависит от совокупного спроса рынка, деятельности корпораций-олигополий, государственных институтов, а в конце производственного процесса стоит совокупное предложение¹¹.

Гэлбрейту казались неизбежными тенденции к замене рынка планированием, роста госконтроля над экономикой, расширения сферы государственной поддержки ряда сфер и отраслей, «социализации» развитой корпорации, национализации военно-промышленного комплекса и даже к «социализму». А в глобальном общемировом контексте к «конвергенции» (сближению, слиянию) двух мировых систем: капиталистической и социалистической.

Общие черты концепций представителей старого институционализма:

¹¹ Малкина М.Ю., Логинова Т.П., Лядова Е.В. Институциональная экономика : Учебное пособие. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с.

- отрицание принципа оптимизации;
- отрицание методологического индивидуализма;
- сведение основной задачи экономической науки к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию;
- отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка ее как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер;
- благосклонное отношение к госвмешательству в рыночную экономику.

Среди современных «старых» институционалистов можно выделить Уоррена Сэмюэlsa, Джеффри Ходжсона, Джеймса Стенфилда.

1.4 Современный институционализм и его структурные элементы. Основные направления исследований современного институционализма

В рамках современного институционализма, зародившегося в 1970-е гг., выделяют два направления – неоинституционализм (neoinstitutional economics) и новый институционализм (new institutional economics).

Основными представителями неоинституционализма являются Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, А. Алчиан, К. Менар, Дж. Бьюкенен, М. Олсон, Р. Познер, Г. Демсец, С. Пейович, Т. Эггертссон и др.

Таблица 1 – Общая характеристика нео- и нового институционализма¹²

Неоинституционализм	Новый институционализм
<ul style="list-style-type: none"> - признание фундаментальных принципов и методологии неоклассики; - критика лишь наиболее нереалистичных методологических предпосылок неоклассики (абсолютная рациональность, абсолютная информированность и добросовестность)	<ul style="list-style-type: none"> - отрицание фундаментальной для неоклассики идеи равновесия; - критика тезиса об эндогенном и стабильном характере предпочтений индивидов; - опровержение принципа рационального поведения.

¹² Институциональная экономика : учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.] / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПб ГЭУ, 2014. – 125 с.

экономических агентов, нулевые транзакционные издержки, совершенный характер конкуренции)	
Основные направления: - теория транзакционных издержек; - теория прав собственности; - теория общественного выбора; - теория экономических организаций; - новая экономическая история.	Основные направления: - теория экономики соглашений (конвенций); - теория эволюционной экономики; - теория постиндустриального общества

Основоположник неоинституционализма Р. Коуз говорит, что предметом исследования экономики является работа экономической системы, 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. А. Смит утверждал, что продуктивность экономической системы зависит от специализации (разделением труда), но она возможна только при существовании обмена, и чем ниже издержки обмена (транзакционные издержки), 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 т.д. Фактически это те институты, которые управляют экономической системой, и именно они представляют интерес для экономистов¹³.

Большое количество представителей неоинституционализма за свои научные работы были удостоены Нобелевской премии по экономике: Джеймс Бьюкенен (1986), Рональд Коуз (1991), Гэри Беккер (1992), Дуглас Норт (1993), Роберт Фогель (1993), Джордж Акерлоф (2001), Джозеф Стиглиц (2001), Оливер Уильямсон (2009), Элиноор Остром (2009).

¹³ Coase, Ronald. The New Institutional Economics // *The American Economic Review*. – Vol. 88. – No. 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1998). – P. 72.

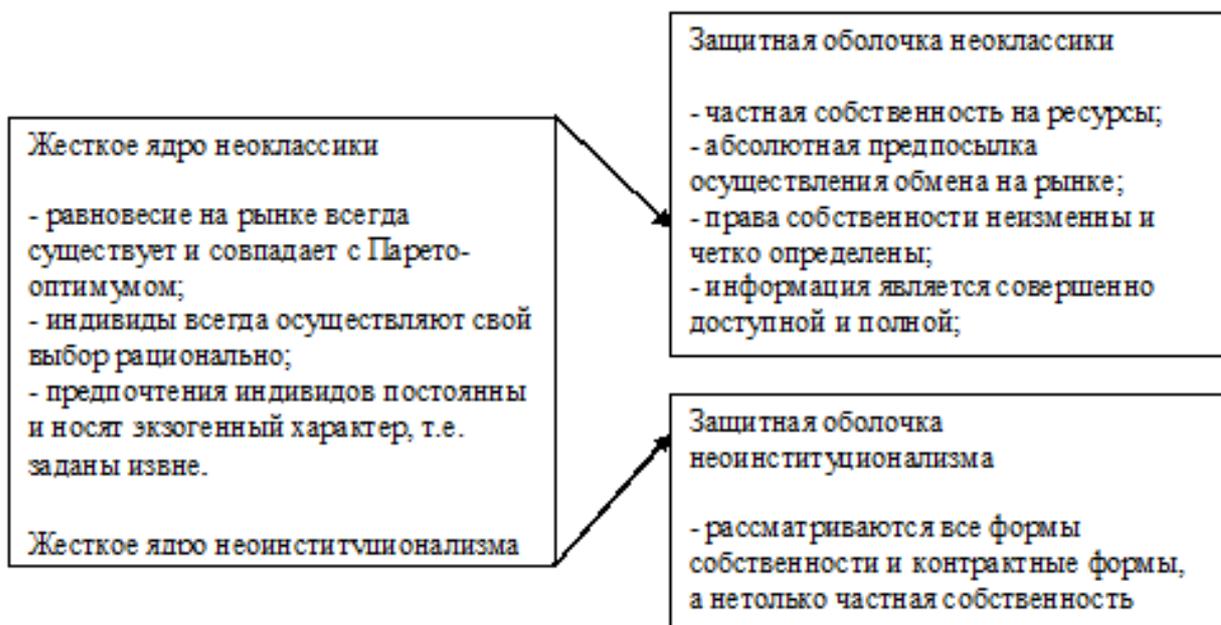


Рисунок 6 – Особенности защитной оболочки неоклассиков и неинституционалистов

Критикуя и опровергая основные постулаты неоклассической концепции, представители институционального подхода пришли к выводам, что полнота информации не всегда достижима; автономия индивида в принятии решений ограничена; а также модель «homo economicus» далека от реальности.

По мнению английского философа Имре Лакатоша (1922–1974), любую исследовательскую программу можно подразделить на: жесткое ядро (hardcore) и защитную оболочку (protectivebelt). Модифицированной программа становится тогда, когда изменяются элементы, составляющие ее защитную оболочку, а при изменении уже жесткого ядра появляется новая исследовательская программа.

Основные различия между неоклассическим взглядом на экономику и институциональным представлены в таблице 2.

По мнению Т. Эггертссона, одним из основоположников нового институционализма стал Г. Саймон, разработавший в середине 1950-х гг. концепцию ограниченной рациональности, согласно которой в реальной жиз-

ни субъекты не располагают средствами для максимизации полезности и, следовательно, стремятся достичь лишь так называемой удовлетворенности.

В настоящее время идеи концепции неинституционализма лежат в основе многих отраслей экономического знания. Необходимо сделать важное замечание, что деление на различные теории, направления в рамках неинституционализма часто условны и не носят абсолютного характера. Нет четких границ и внутри самой институциональной теории.

Основными направлениями исследований в рамках современной институциональной экономики можно считать:

- теорию прав собственности. Родоначальниками ее являются А. Алчиан, Р. Коуз, Й. Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Э. Фьюроботн;
- теорию транзакционных издержек. Представители: Р. Коуз и О. Уильямсон;
- экономику права. Представители: Р. Коуз, Р. Познер, Э. Остром;
- теорию общественного выбора. Основные представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер;
- новую экономическую историю. Представители: Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уоллис, А. Гриф, Дж. Мокир.

Таблица 2 – Различия неоклассического и институционального подходов к изучению экономической деятельности¹⁴

Проблема	Предпосылки решения проблемы в:	
	Неоклассической теории	Неоинституциональной теории
Базовая единица анализа	Цена, количество (блага, ресурсы и т.д.), их предельные величины	Трансакция и отношения, возникающие между агентами при ее поведении
Анализ данных	Количественный	Качественный
Масштаб анализируемых величин	Изучение рынка, фирмы в целом	Микроаналитический подход, анализ внутреннего мира фирмы

¹⁴ Институциональная экономика : курс лекций / О.П. Чекмарев. – СПб : СПбГАУ, 2004. – 236 с.

		и отдельных рынков
Распространение информации	Свободное, каждый обладает необходимой информацией	Ограниченное, информация имеет стоимость
Использование в работе достижений других наук	Используется редко, сосредоточенность на собственном аппарате исследования	Междисциплинарность, использование в исследованиях достижений ученых из других областей знаний
Изучение фирм	Фирма – организация, которая трансформирует ресурсы в товары и услуги в соответствии с ее производственной функцией	Фирма – это не только технологическая линия, но и система правил, обеспечивающих взаимодействие между ее сотрудниками
Изучение рынков	Рынок – единственный эффективный механизм распределения ресурсов и благ	Рынок – альтернативный фирме механизм координации действий агентов
Поведение человека	Полностью рационально, сосредоточено на цели максимизации (прибыли, полезности)	Ослабление жестких поведенческих предпосылок неоклассической теории

Комплекс заданий для саморазвития

1. Объясните суть институциональных, эволюционных и информационных факторов, воздействующих на выбор альтернатив экономическими агентами.
2. Назовите предпосылки зарождения институционального направления экономической мысли.
3. Какие направления включает в себя институционализм, и какие этапы развития прошла институциональная теория?
4. Раскройте ключевые особенности «старого институционализма». Особенности методологических исследований Т. Веблена, Дж. Коммонса.
5. Сформулируйте основные методологические предпосылки неоклассической экономической теории и обоснуйте причину их ограниченности.
6. Чем был обусловлен недостаток интереса к институционализму со стороны научных кругов в 1930-1960-е гг.?

7. Найдите информацию о российских представителях институционального направления: к какому из направлений Вы бы их отнесли?

8. Какие из видов ограничений анализируют институционалисты:

- а) институциональные; б) информационные; в) эволюционные;
- г) технологические; д) все перечисленные.

9. Какие из видов ограничений анализирует неоклассическая теория:

- а) институциональные; б) ресурсные; в) эволюционные;
- г) технологические; д) все перечисленные.

10. Выберите ответ. Институционализм, в отличие от неоклассической теории:

- а) рассматривает фирму, а не рынок как единственный эффективный способ координации деятельности агентов;
- б) сосредоточен на изучении образовательных учреждений и их роли в экономике;
- в) основан на качественном анализе экономических характеристик, а не на количественном;
- г) имеет основной своей целью изучить, как влияет уровень образования населения и квалификация работников на цену благ.

11. Какие особенности характерны для институциональной экономики:

- а) сосредоточенность на исследованиях ресурсных ограничений;
- б) анализ отношений, возникающих между экономическими агентами;
- в) основное внимание уделяется анализу отношений между агентами в различных организациях, рынки не являются ее объектом исследования в отличие от неоклассической теории;
- г) слабо использует при формировании собственных теорий и законов достижения других наук.

12. Привести распределение в соответствие:

Веблен Торстен Бунде (1857–1929)	американский экономист и статистик, представитель гарвардской школы, основавший конъюнктурно-
-------------------------------------	---

	статистическое направление
Гэлбрейт Джон Кеннет (род. 1908)	американский экономист норвежского происхождения, основатель школы институционализма, написавший книгу «Теория праздного класса»
Уильямсон Оливер Итон (род. 1932)	американский экономист, лауреат Нобелевской премии (1991), основоположник неоинституционализма, написавший работу: «Природа фирмы» (1937)
Норт Даглас Сесил (род. 1920)	американский экономист, представитель институционально-социологического направления. Автор концепции «зрелой корпорации», разрабатывал экономическую программу президента Кеннеди, главным трудом которого является «Новое индустриальное общество» (1967)
Митчелл Уэсли Клэр (1874–1948)	американский экономист, основавший социально-правовое направление. Основная работа: «Институциональная экономическая теория» (1934)
Коуз Рональд Гарри (род. 1910)	экономист неоинституционального течения, лауреат Нобелевской премии (1993). Основная работа: «Институты и экономический рост: историческое введение»
Коммонс Джон Роджерс (1862–1945)	экономист, представитель современного неоинституционализма, внедривший в оборот термин «оппортунистическое поведение», а также изучавший трансакционные издержки. Основная работа: «Экономические институты капитализма» (1985).

13. Найдите соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты, и их определением:

информационные	- определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ
эволюционные	-возможности экономического агента установить подходящую к нему информацию
технологические	- зависимость принимаемых решений от решений, принятых в прошлом
когнитивные	- неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации

14. Институциональная экономика – это:

- а) теория, изучающая процессы воспроизводства рабочей силы и взаимодействия работников, средств и предметов труда;
- б) теория поведения экономических агентов, основанная на анализе экспериментальных данных;

в) теория, в которой эмпирической основой, или экономической доминантой, выступает институт – исторически сложившаяся общественная традиция;

г) теория, изучающая экономические явления и процессы на уровне экономических субъектов.

15. Основоположниками институционализма традиционно считаются:

а) Р. Коуз; б) Т. Веблен; в) Д. Норт; г) О. Уильямсон.

16. Основные категории «старого» институционализма:

а) институты; б) трансакционные издержки; в) предельная полезность;

г) производственные ресурсы.

17. В экономический анализ впервые понятие института было включено:

а) Т. Вебленом; б) У. Митчеллом; в) Дж. Коммонсом; г) Э. Дюркгеймом.

18. Ведущим представителем концепции «экономического империализма» является:

а) Г. Беккер; б) А. Смит; в) Т. Веблен; г) Д. Норт.

19. В методологии «холизма» исходным пунктом теоретического анализа являются:

а) институты; б) индивиды и их интересы; в) фирмы; г) государство.

20. Дж. Коммонс определял институты как:

а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;

б) привычки;

в) равновесие в повторяющихся взаимодействиях между людьми;

г) рутины.

2 Основные теоретические концепции институционализма

2.1 Понятие и основные классификации институтов

Институционализм в качестве предмета своего анализа выдвигает не только экономические проблемы, но и достаточно большой набор неэкономических проблем социально-экономического развития общества. Объектом исследования институционализма можно считать формальные и неформальные институты, не подразделяемые на первичные и вторичные.

Institute (англ.) – устанавливать, учреждать. Понятие института было заимствовано экономистами из социальных наук.

Институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности. Под институтом можно понимать распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества.

Многие институционалисты дают различные определения понятию институт:

- Веблен под институтом понимал не только привычные способы реагирования на стимулы, но и структуру производственного или экономического механизма, а также принятую в настоящее время систему общественной жизни;

- с точки зрения Коммонса это уже коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;

- Митчелл же определяет их, как господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;

- более современный взгляд Норта подразумевает под институтами правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми;

- согласно Уильямсону, они рассматриваются как механизмы управления контрактными отношениями, а, следовательно, важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и т.д.

Институты регулируют доступ к законному использованию редких и ценных ресурсов, а также определяют принципы этого доступа. Они определяют, в чем состоят и каким образом должны воплощаться в жизнь те или иные интересы, учитывая тот факт, что сама редкость этих ресурсов, обуславливающая трудность доступа к ним, составляет основу для соперничества и даже конфликтов в борьбе за обладание ими. Институты регулируют (структурируют и закрепляют как общественно признанные практики) подобную борьбу различных интересов. Они определяют правила игры, а также цели, которые в этой игре могут быть достигнуты. Они также определяют способы, с помощью которых вызванный нехваткой ресурсов конфликт может быть смягчен и разрешен.

Функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром.

В современной западной политической экономии часто используется инженерный подход к институтам, предложенный Эрроу-Дебрев теории общего равновесия, где институты оцениваются с позиции результативности, а также обеспечения повышения эффективности не только действия, как такового, но и институциональной структуры, в которой данное действие осуществляется.

Обобщим основные характеристики института схематически и представим в виде рисунка 7.

Правила рассматриваются как совокупность общепризнанных и защищенных предписаний, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) при взаимодействии их с другими людьми или группами. Правила, конституирующие институт,

имеют смысл только тогда, когда они применяются более чем к одному человеку. С этой точки зрения любой институт – это и есть набор определенных правил, тогда как правила – не всегда институт, по этой причине отделение одной категории от другой обосновано.

Правила, непосредственно определяющие альтернативы для формулировки других правил и поддающиеся изменению с большими издержками, являются глобальными, и именно 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.

Конституционные правила – устанавливают иерархическую структуру государства, определяют порядок принятия решений, что существенно влияет на результат голосования. Правила в явной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению.

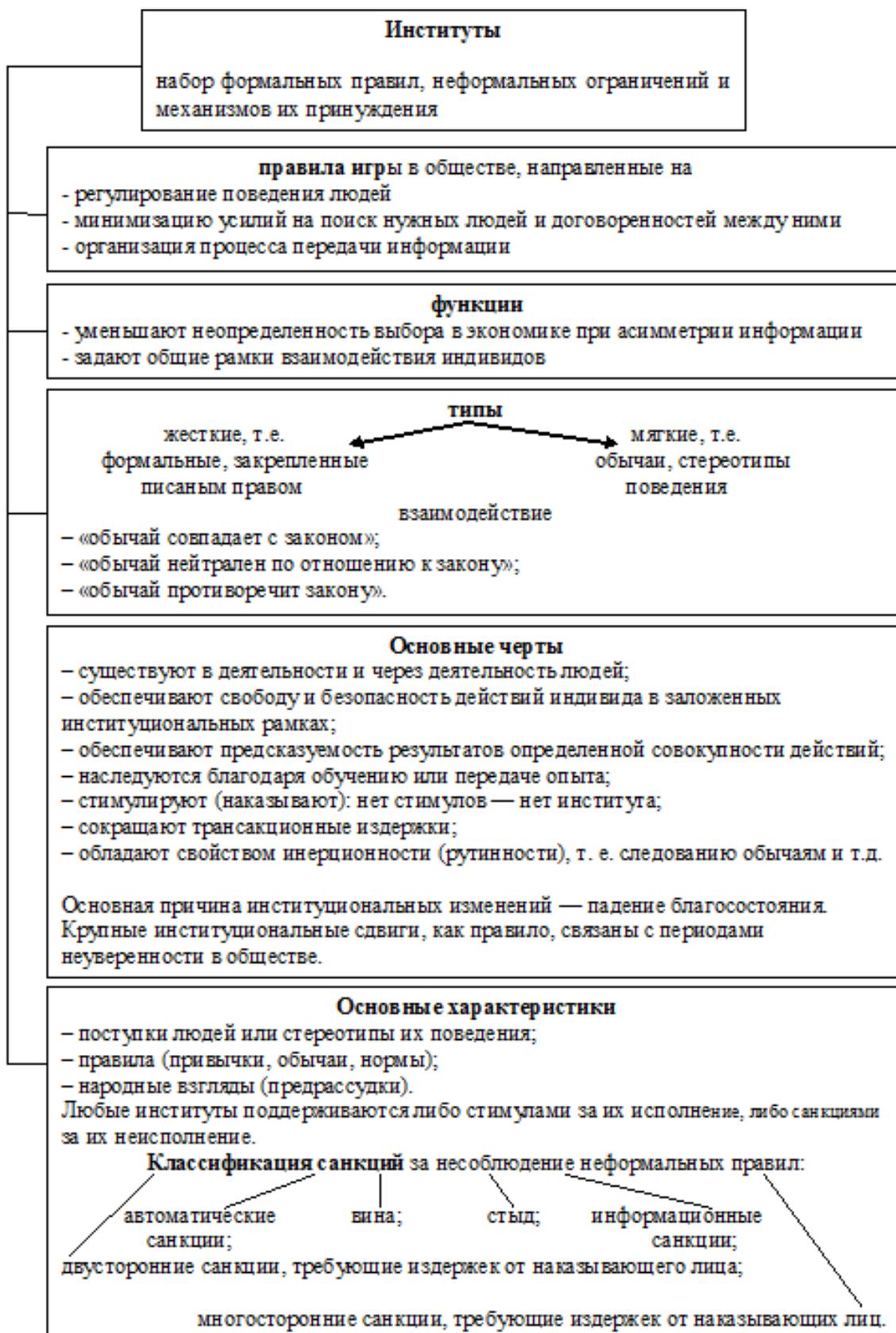


Рисунок 7 – Характеристика институтов

Экономические правила – определяют возможные формы организации хозяйственной деятельности, где отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения.

Установление предельных цен на продукты и ресурсы, определяющих соответственно рамки обмена на конкретном рынке; введение ограничений на импорт (посредством квотирования, повышения таможенных пошлин, ужесточения экологических требований и т.п.); сроки действия патентов. Экономическими правилами являются правила собственности и ответственности.

Формальные правила зафиксированные в знаковой системе и обеспеченные государственной защитой		Неформальные правила незафиксированные и защищены негосударственным механизмом
Взаимосвязь		
1 – неформальные правила расширяют (продолжают) формальные		
2 – неформальные правила являются источником формирования и изменения формальных правил		
3 – неформальные правила могут противоречить формальным		
Иерархия правил		
Конституциональные - фиксируют иерархическую структуру государства; - определяют структуру принятия решений; - фиксируют контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению	Экономические – являются условием возникновения прав собственности, а права собственности определяют те действия, которые санкционированы: - пользоваться вещью; - извлекать из пользования доход; - изменять физическую форму вещи; - передавать указанные полномочия другим лицам	Соглашения – правила, структурирующие обмен между двумя экономическими агентами: - в явной форме; - в имплицитной форме

Рисунок 8 – Взаимосвязь и иерархия правил¹⁵

Контракты – правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе

¹⁵ Зайченко Н.А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) / Н.А. Зайченко; Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012.

спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением. В принципе, все правила могут быть интерпретированы как контракты. Формальные правила состоят между собой в отношениях, имеющих определенную иерархию.

Рассматривая институт, как совокупность формальных, неформальных и спонтанно выбираемых рамок, характеризующих взаимодействие отдельных индивидов в экономической, политической, социальной и других сферах его жизнедеятельности, можно представить некую единую сравнительную характеристику институциональных рамок, представленных в форме таблицы 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика институциональных рамок¹⁶

Критерии сравнения	Формальные	Неформальные	Спонтанные
Структура	правило, закон	обычай, традиция	совместная стратегия
Санкции за невыполнение правил	административная или уголовная ответственность	потеря репутации, остракизм	санкции отсутствуют
Механизм закрепления	писаное право	неписаное право	интуиция
Объект, в отношении которого действуют	все индивиды	действие ограничено рамками социально однородных групп или круга лично знакомых людей	индивиды, обладающие достаточной информацией
Издержки на получение информации, необходимой для принятия решения	не зависят от личности участников сделки, определяется «качеством» законов, правил и ценой верного использования этих правил	минимальны в случае совершения сделки в рамках социально однородных групп, в других случаях максимальны	отсутствуют, т.к. не производится оформление сделок как легальных, так и нелегальных

¹⁶ Зайченко Н.А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум)]/ Н.А. Зайченко. Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012.

В практической жизнедеятельности все эти институциональные рамки должны функционировать как можно слаженнее для достижения наибольшей социально-экономической эффективности функционирования государства. Неформальные институты возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев являются той частью наследия, которое называется культурой. Неформальные правила имели решающее значение, когда отношения между людьми не регулировались формальными (писаными) законами. Неформальные институты (ограничения) пронизывают и всю современную экономику.

Фактически роль неформальных институтов выполняет хозяйственная этика или моральные практики, что повышает уровень общественной и экономической координации рынка.

Формальные ограничения, правила и институты возникают на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. Формальные экономические институты в научной литературе рассматриваются чаще всего в одном контексте с правами собственности, так как они «устанавливают права собственности, то есть пучок прав по использованию и получению дохода от собственности, и отчуждение других лиц от использования имущества или ресурсов».

Также в экономической литературе выделяют два типа институтов:

- внешние, устанавливающие в хозяйственной системе основные правила, определяющие в конечном итоге ее характер. (Например, институт собственности);

- внутренние, которые делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределённости и риска и уменьшают трансакционные издержки. (Предприятия, виды договоров, платёжные и кредитные средства, средства накопления).

Институты, как любая система, способны развиваться, и обычно выделяют два пути развития институтов (табл. 4).

Таблица 4 – Сравнительная характеристика эволюционного и революционного путей развития институтов¹⁷

Эволюционный – легализация неформальных рамок, т.е. придание силы законам, лежащим в основе неформальных институтов	Революционный – изменение формальных рамок с ориентацией на образцы; импорт формальных институтов, доказавших эффект
Последствия	
Не всегда эффективный с точки зрения совершения сделок с минимальными издержками	Ориентируется на достижение определенных результатов, не учитывая неформальные институты
Существует зависимость от предшествующей траектории развития	Необходима политическая воля для осуществления революционных преобразований
Факторы, усиливающие эффект исторической обусловленности:	Строятся в соответствии с логикой
- инерционность институционального развития; - нормы обладают характеристиками общественного блага; - распространенность неформальных норм в обществе, многочисленность индивидов, использующих нормы для взаимодействий	- переносятся с теоретической модели на практику; - воспроизводят образцы, существующие в истории страны, но исчезнувшие в процессе эволюции; - импортируются, т.е. строятся по «образцу»
Проблемы	
Развивает нормы по аналогии, исключая их радикальную корректировку в соответствии с изменившимися потребностями людей.	Не изменяет радикально траекторию институционального развития, только ускоряет движение по этой траектории.

Взаимоотношения людей в обществе регламентируются определенными нормами, правилами. В институциональной теории норма рассматривается с двух позиций: как предпосылка и как результат рационального выбора индивида:

- в теории соглашений норма рассматривается как *предпосылка* рационального поведения индивидов и государства, предпосылка взаимной интерпретации намерений и предпочтений участников сделки на рынке. Для достижения своих рационально поставленных целей индивиды должны правильно интерпретировать намерения друг друга. Повышению опреде-

¹⁷ Зайченко Н.А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) / Н.А. Зайченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012.

ленности во взаимодействиях между людьми способствует выполнение предписаний определенных норм¹⁸;

- в теории общественного выбора норма рассматривается как результат рационального отбора. Человек свободен в своем выборе, сознательно следуя норме для достижения выгоды. Поэтому нормы – это уже как результат осознанного выбора человека для достижения своей рационально поставленной цели.

Понятие нормы используется в разных сферах общественной жизни: философии, социологии, психологии, медицине и т.д. В.Г. Гребенников выделяет следующие виды: этические (нравственные) нормы; рефлексивные нормы; нормы технического характера (для обеспечения конечного результата некоего технологического процесса).

В составе нормы А.Н. Олейник выделяет 5 элементов:

- атрибут, определяет группу людей, на которую распространяется норма;
- цель, для достижения которой создается норма;
- условия, при наличии которых действует норма;
- фактор долженствования (индивид должен четко выполнять какие-либо действия или, наоборот, не должен);
- санкции, предусматривающие последствия для субъекта, выполняющего или не выполняющего данное правило.

В зависимости от количества элементов в структуре различают 3 вида норм: совместная стратегия; норма в узком смысле слова или соглашение; правило.

Совместная стратегия = атрибут + цель + условие.

Примером совместной стратегии является фокальная точка, которая понимается как спонтанно выбираемый всеми индивидами, попадающими

¹⁸ Малкина М.Ю., Логинова Т.П., Лядова Е.В. Институциональная экономика: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с.

в данную ситуацию, вариант поведения. Схожесть выбора варианта поведения возможна только в пределах социально однородных групп или при наличии одной культуры, т.е. когда имеется общность представления о ситуации или индивид интуитивно понимает, как необходимо действовать.

Норма в узком смысле = атрибут + цель + условие + фактор долженствования.

Норма в узком смысле слова отождествляется с понятием соглашения. Представители нового институционального направления такие, как Л. Болтянски, Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, рассматривают взаимодействия в человеческом обществе с использованием системно-функционального подхода. Общественная система рассматривается как сложное, противоречивое взаимодействие различных подсистем: экономической, политической, культурной, правовой, экологической и пр. Каждая из этих подсистем характеризуется своими способами координации взаимодействий между людьми – «соглашениями» и специальными требованиями к действиям людей – нормами поведения, которые позволяют достичь специфической цели данной подсистемы.

Соглашение понимается как общеизвестный, общепринятый в той или иной ситуации вариант поведения индивидов. Соглашения рассматриваются как неформальные «правила игры», т.к. в структуре нет санкции за невыполнение, а выполнение носит сугубо добровольный характер. Наличие соглашений позволяет индивидам вести себя в соответствии с ожиданиями окружающих и наоборот. Олейник А.Н. выделяет 7 типов соглашений, регулирующих деятельность индивидов в различных сферах жизни (таблица 5)¹⁹.

Правило = атрибут + фактор долженствования + цель + условие + санкция.

¹⁹ Олейник А.Н. Институциональная экономика : Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 50.

Правило – общепризнанное и защищенное предписание, которое за-
 прещает или разрешает определенные виды действий индивидов при взаи-
 модействии их с другими людьми. Для обеспечения действенности правил,
 носящих обязательный характер, должен быть механизм санкционирова-
 ния: поощрение для соблюдающих их и наказание для нарушающих.

Таблица 5 – Типы соглашений (Олейник А.Н.)

Тип соглаше- ния	Основная норма поведе- ния	Объекты	Источник информации	Время	Пример
Рыночное	Максимизация полезности ин- дивида посред- ством удовле- творения по- требностей других	Товары и услуги	Цены	Настоящее	Розничная тор- говля
Индустриаль- ное	Непрерывность процесса про- изводства, со- блюдение тех- нологических требований	Производствен- ная линия	Стандарты	Экстраполя- ция будущего на настоящее (планирова- ние)	Производство автомобиля
Традиционное	Воспроизвод- ство традиций	Антиквариат	Традиции, обычай	Экстраполя- ция прошлого на настоящее	Светские и рели- гиозные празд- ники
Гражданское	Подчинение интересов ин- дивида коллек- тивным. Целью является достижение оптимума по Парето	Общественные блага	Закон	Настоящее	Деятельность депутата Госу- дарственной ду- мы
Общественно- го мнения	Создание узна- ваемого ими- джа, привлече- ние внимания	Предметы пре- стижа	Слухи	Настоящее	Светская жизнь
Творческой деятельности	Достижение оригинального, неповторимого результата	Произведения искусства	Талант, Вдохнове- ние, озаре- ние	Дискретное время	Создание интел- лектуального продукта
Экологическое	Гармония с природой, со- блюдение эко- логических требований	Природные объ- екты	Данные о состоянии окружаю- щей среды	Цикличность времени: природные циклы	Киотское согла- шение



Рисунок 9 – Классификация правил

Критерии классификации санкций:

- мотивационный: стимулирующие (вознаграждение, благодарность) и дестимулирующие (штраф, выговор) санкции;

- субъектный: субъекты-гаранты (один из субъектов процедуры обмена; оба субъекта; третий субъект; государство в форме закона) и инструменты-гаранты (норма, обычай; государство в виде силовых организаций);

- по форме: экономические (в денежной форме); политические (в виде ограничения или расширения свободы); моральные (в форме морального осуждения или одобрения).

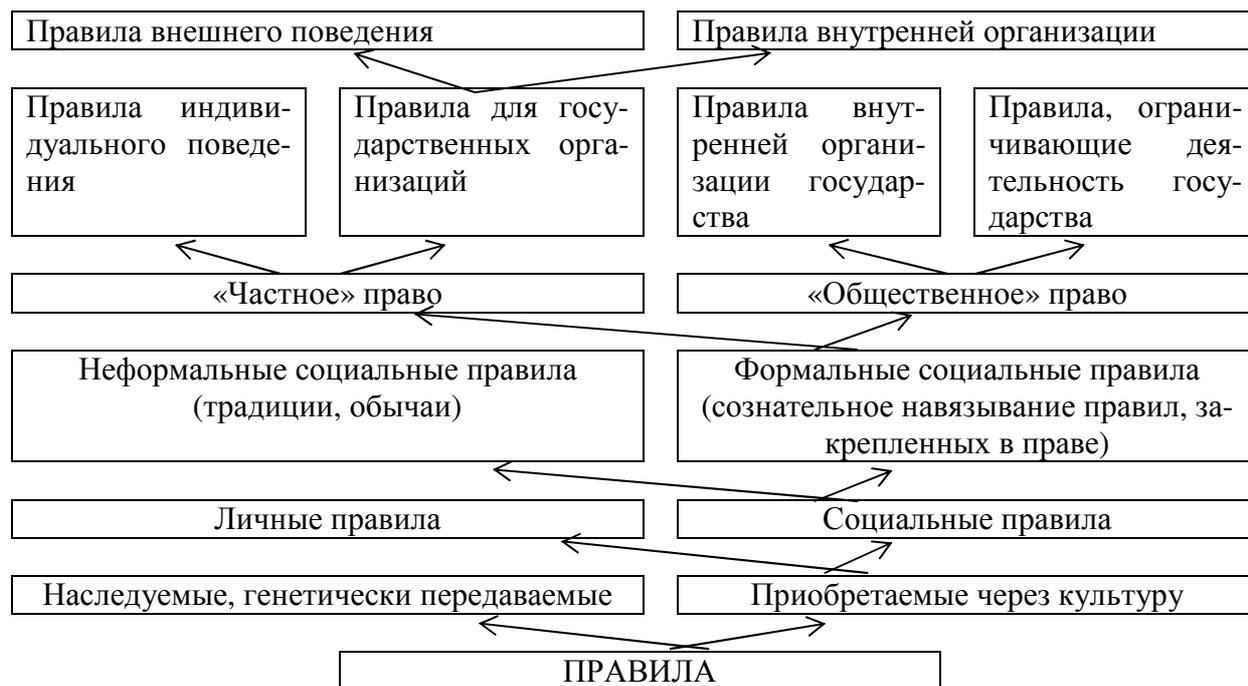


Рисунок 10 – Классификация правил по В. Ванбергу

Анализируя правила, Шаститко А.Е. отмечает, что они могут находиться в отношении соподчиненности. Это значит, что одно правило непосредственно определяет содержание другого, но не наоборот.

В своих исследованиях Шаститко А.Е.²⁰ различает глобальные правила, являющихся источником для создания других правил, тяжело поддающихся изменению и определяющих институциональную среду общества. Свою трактовку локальных правил предлагает Э. Омстром²¹, согласно ко-

²⁰ Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М., 2003. – С. 128.

²¹ Омстром Э. Управляя общим : эволюция институтов коллективной деятельности / Элиноор Омстром. – Пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.

торой правила определяют, какие ситуации или действия для участников взаимоотношений должны быть выполнены, какие требуется разрешить, а какие запретить.

Правила необходимы для упорядочивания и предсказуемости конкретных взаимоотношений между людьми. Альтернативная классификация правил по В.В. Ванбергу представлена на рисунке 10, где правила обеспечивающие структуризацию отношений между людьми, принимают форму прав. Под правами понимается совокупность общеобязательных норм (правил), санкционированных и охраняемых государством от нарушений. Под санкционированными понимаются нормы (правила), которые формально разрешены и защищены тем или иным «общественным» способом.

Таким образом, институты представляют собой совокупность правил, которые ограничивают варианты поведения индивидов в обществе. В то же время, правила оказываются условиями и механизмами, определяющими права того или иного индивида (в зависимости от его расовой или национальной принадлежности, материальных возможностей, интеллектуальных способностей и т.д.).

Комплекс заданий для саморазвития

1. Базовую единицу анализа институциональной экономической теории представляют:

а) трансакционные издержки; б) институты; в) фирмы; г) рынок.

2. Модели или образцы поведения, показывающие, как нужно себя вести в той или иной ситуации, называют:

а) надконституционными правилами; б) общественным мнением;

в) конституционными правилами; г) социальными нормами.

3. Нормы, определяющие структуру взаимоотношений между индивидами и государством и иерархию государственных организаций, называют:

- а) конституционными правилами; б) надконституционными правилами;
- в) социальными правилами; г) нет верного ответа.

4. Норма – это:

- а) регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции;
- б) связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением;
- в) предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий;
- г) все ответы верны.

5. Праву как институциональной системе свойственна:

- а) растущая предельная эффективность;
- б) постоянная предельная эффективность;
- в) убывающая предельная эффективность;
- г) ни один из ответов не подходит.

6. Элементы, из которых конструируются нормы:

- а) культура; б) фактор долженствования (может, должен или не должен);
- в) цель; г) эмоции; д) санкции.

7. Формальные правила – это:

- а) конституция; б) традиция; в) обычай; г) закон.

8. Санкции бывают:

- а) юридическими; б) национальными; в) социальными;
- г) эмоциональными; д) нейтральными.

9. Спонтанный выбор одних и тех же вариантов из определенного набора альтернатив возможен лишь:

- а) в рамках социально однородных групп;
- б) в рамках социально неоднородных групп;
- в) в рамках одной и той же культуры;

г) как в рамках социально однородных, так и социально неоднородных групп;

д) в рамках мультикультурной среды.

10. Компонентами рутин являются:

а) знания; б) навыки; в) ожидания; г) ценности.

11. Проблемы принуждения к следованию формальным правилам:

а) наиболее остро стоят в случае слабого государства;

б) велики в случае существования стабильных альтернативных институтов;

в) определяются ограниченной рациональностью экономических агентов;

г) велики только тогда, когда эти правила не эффективны.

12. Эффективность неформальных институтов в регулировании жизни определенного сообщества зависит от ряда условий:

а) размер социальной группы, в которой действуют эти нормы;

б) величина издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию;

в) статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила;

г) динамичный характер общества, в котором действуют неформальные правила;

д) все ответы верны.

13. Основными базовыми категориями неоинституционализма являются:

а) институт; б) модель «homo economicus»;

в) трансакционные издержки; г) спрос и предложение;

д) предельная полезность

14. В научный оборот термин «рутина» был введен:

а) Р.Нельсоном; б) Р. Коузом; в) Д. Нортон;

г) С. Уинтером; д) В. Парето.

15. Различные подходы к определению института

Подход	Определение института
Нормативный	Правила игры хозяйственных субъектов
Этический	Рутинная – норма делового поведения
Информационный	Согласованность отдельных элементов социальной среды
Эволюционный	Ограничения, обусловленные трансакционными издержками
Трансакционный	Внутренняя этическая норма
Игровой	Внешняя регламентирующая норма
Контрактный	Общественный договор
Социологический	Знание, содержащее образец поведения
Организационный	Форма социальных взаимодействий

2.2 Модели поведения человека в институциональной экономике

На протяжении всего развития экономической теории наряду с рассмотрением множества различных направлений исследования, разрабатываются также различные варианты моделей поведения человека в обществе и, в частности, в его экономической деятельности. Создание такого рода моделей обусловлено, в первую очередь, необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов.

Исходной моделью экономисты считают модель «homo economicus» (экономического человека), предложенную А. Смитом, где даны представления о человеческой природе. Отталкиваясь от работы «Богатства народов», основными свойствами человека можно считать склонность к обмену одного предмета на другой, а также собственный интерес и эгоизм. Первое свойство ведет к разделению труда, а второе побуждает индивида к такому занятию, при котором его продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях. В тоже время собственный интерес не сводился только к получению денежных доходов, т.к. помимо заработка, на выбор занятия влияют трудоемкость обучения, удовлетворенность от выполняемой деятельности, его постоянство или непостоянство, больший или меньший престиж в обществе и, наконец, возможный уровень успеха.

В исследованиях Д. Рикардо уже не делается никаких допущений относительно человеческой природы. Считается, что стремление к собственному интересу самоочевидно и не нуждается даже в упоминании²².

Таблица 6 – Сравнительная характеристика теоретических представлений об индивиде²³

Критерии сравнения	Экономический человек	Гибридный человек	Институциональный человек
Подход в экономической теории	Неоклассика	О. Уильямсон	Институционализм
Цель	Максимизация полезности	Минимизация транзакционных издержек	Культурная образованность
Знания и вычислительные способности	Неограниченные	Ограниченные	Ограниченные
Желания	Определяются самостоятельно	Определяются самостоятельно	Определяются культурой
Рациональность	Полная	Ограниченная	Культурная
Оппортунизм	Нет коварства (обмана) и нет принуждения	Есть коварство, но нет принуждения	Есть коварство и есть принуждение

Методология классической школы, на базе концепции «экономического человека», подверглась теоретическому осмыслению Дж. С. Миллем, который считал подход А. Смита и Д. Рикардо односторонним: действительное поведение человека намного сложнее, однако утверждал, что такая абстракция, когда главная цель рассматривается как единственная – есть подлинно научный способ анализа общественных явлений. Понимание Миллем экономического человека как теоретической абстракции оказало определяющее влияние на дальнейшее развитие методологии экономической науки.

Новшество в рассмотрении модели экономического человека было внесено «маржинальной революцией». Расплывчатые словесные формули-

²² Институциональная экономика : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.

²³ Литвинцева Г. Генезис новой институциональной экономической теории. – СПб., 1999. – с.42.

ровки А. Смита были заменены точным языком высшей математики, т.е. решением оптимизационной задачи. Впоследствии модель «человека экономического», усовершенствованная маржиналистами, легла в основу методологии неоклассического направления экономической теории.

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним (абривиатура) REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально, что предусматривает условия: информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду; человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий; не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведёт к максимизации полезности); желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Но рациональность – это не всё, что определяет поведение экономического агента, т.к. необходимо рассмотреть существующие ограничения при принятии решения или осуществления выбора.

Следуя неоклассикам, человек - совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, т.е. определяющим последние единственным критерием – собственной функцией полезности. Он оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством.

Согласно М. Веберу, существует четыре «идеальных типа» поведения²⁴:

²⁴ Институциональная экономика : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.

- целерациональное действие, означающее продуманное использование условий и средств для достижения поставленной задачи;

- ценностно-рациональное действие, характеризующееся как использование условий и средств достижения заданных извне целей. Цели при этом определены верой в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические, идеологические);

- традиционное действие, цели и средства заданы извне, нося традиционный характер, т.е. в основе поведения лежит длительная привычка или обычай;

- аффективное действие, означающее, что цели и средства заранее не определены и не выделяются. Поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями.

Видение человека, как рационального субъекта, с точки зрения неоинституциональной экономической теории наиболее развернуто отражается в работах О. Уильямсона. Согласно его классификации, в экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения – это рациональность (как таковая) и следование своим интересам.

Уильямсон выделяет три основные формы рациональности²⁵:

- *Максимизация*, которая предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. В рамках этой предпосылки неоклассиками фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной;

- *Ограниченная рациональность* – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это сильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в

²⁵ Институциональная экономика : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.

экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Такое определение включает возможность различных его интерпретаций. Экономисты, привыкшие считать рациональность категоричной, относят ограниченную рациональность к иррациональности или нерациональности. Социологи считают такую предпосылку слишком большим отступлением от принятой в экономической теории относительной поведенческой точности;

- *Органическая рациональность* – слабая рациональность процесса, которая используется в эволюционном подходе Нельсона, Уинтера, Алчиана, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. Такая форма рациональности, по мнению данных исследователей, изначально присуща человеку.

Представители австрийской школы К. Менгер, Ф. Хайек, И. Кирцнер, связывают эту рациональность с явлениями более общего характера – институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и так далее. Такие институты нельзя запланировать. Общая схема таких институтов не созревает в чьем-либо сознании.

Социологических моделей человека существует, по мнению Линденберга, два вида. Первый (акроним SRSM) – социализированный человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Ставится цель – полная социализация. Процесс направляется обществом – человек играет свою роль в нём. Наконец, возможность применения санкций – это контроль со стороны общества.

Вторая модель (акроним OSAM) – человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Он имеет мнение относительно разных сторон окружающего мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. Но он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения.

Сравнивая эти две модели, видно, что экономический человек концентрирует в себе наиболее характерные черты человеческого поведения в процессе повседневной рыночной деятельности, но эти черты далеко не единственные.

Социологический человек переносит характеристику своего поведения на свое же поведение: общество в действительности не является действующим лицом, оно представляет собой результат индивидуальных действий и взаимодействий людей. Поэтому современные науки, связанные с обществом, тяготеют к модели экономического человека, оставляя его поведение обоснованием явлений, тогда как социологическая модель не представляет ничего конкретного, опираясь на неустойчивую взаимосвязь между человеком и обществом.

Саймон Г., исходя из ограниченности вычислительных, познавательных способностей человека (человеческого интеллекта), в противовес абсолютной рациональности обосновал принцип ограниченной рациональности.

Абсолютная рациональность характеризуется следующими аспектами: целерациональность, причем целью является максимизация полезности или прибыли, которые определяют благосостояние субъекта; субъект использует всю имеющуюся информацию; формирует все возможные варианты выбора; субъект оценивает, ранжирует полезность каждого варианта и осуществляет подобный выбор перед каждым актом действия; уровень рациональности не зависит от ситуации, в которой происходит выбор, и от типа получаемой информации.

Ограниченная рациональность по Г. Саймону выражена в следующих положениях: достижение не оптимального, а удовлетворительного варианта, т.е. достаточно близкого в том или ином смысле к наилучшему из вариантов; использование первой попавшейся информации и балансировка между затратами и результатами; разработка ограниченного числа альтер-

нативных вариантов и выбор первого варианта, удовлетворяющего заданным самим субъектом критериям; использование прошлого опыта для выработки модели поведения; зависимость уровня рациональности от ситуации и типа информации.

Отталкиваясь от теории, можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, сохранение определенной доли рынка и определенного объема продаж, что во многих случаях соответствует реальной действительности. Большое значение в современной теории придается процедурной рациональности, которая означает следование избранной процедуре принятия решения для получения конечного результата. В случае полной рациональности результат оптимален и обычно единствен. В условиях ограниченной рациональности конечный результат будет зависеть от процедуры принятия решений.

Концепция рациональности в новой французской институциональной экономической теории, по мнению А.Н. Олейника, предполагает, что идеальный участник сделок на неоклассическом рынке характеризуется следующими чертами:

- должен быть целерационален. Такое поведение характеризуется 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». Целерациональный человек свободен в выборе как целей, так и средств для их достижения;

- поведение экономического человека должно быть утилитарным, т.е. его действия подчинены задаче максимизации удовольствия, полезности. Следует различать две формы утилитаризма – простой, когда человек просто нацелен на задачу максимизации своего удовольствия, и сложный, когда он связывает сумму получаемой полезности со своей собственной дея-

тельностью. Сложный утилитаризм характеризует идеального участника рыночного обмена;

- участник сделки должен испытывать эмпатию к другим участникам сделки, т.е. уметь поставить себя на их место и взглянуть на происходящий обмен с их точки зрения. Эмпатию отличает беспристрастность и нейтральность: нужно уметь поставить себя на место человека, который может быть и лично неприятен;

- между участниками сделок на рынке должно существовать доверие, которое необходимо для реализации этих сделок. Именно в существовании доверия заключается предпосылка предсказуемости поведения контрагента, формирования более или менее устойчивых ожиданий относительно ситуации на рынке.

Комплекс заданий для саморазвития²⁶

1. Акроним REMM означает:

- а) «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек»;
- б) «импульсивный, нестандартный и нерациональный человек»;
- в) «агрессивный, противоречивый и требовательный человек»;
- г) «непосредственный, преданный и дисциплинированный человек».

2. В современном мире основной чертой экономического человека является:

- а) изобретательность; б) заинтересованность; в) рациональность;
- г) профессиональность.

3. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают:

- а) «Поиск выгоды, следование своим интересам только законным путем»;

²⁶Модели поведения [Интернет ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/3834184/>

- б) «Следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество»;
- в) «Практика отказа от некоторых важных политических принципов, которые были предварительно выдвинуты, с целью усиления власти и влияния»;
- г) «Поведение человека, преследующего свою выгоду, пренебрегая общественными нормами морали».

4. Полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени, это форма:

- а) ограниченной рациональности;
- б) оппортунизма;
- в) органической рациональности;
- г) максимизации.

5. По мнению Линденберга, в социологической модели человека существует:

- а) один тип;
- б) два типа;
- в) три типа;
- г) четыре типа.

6. Акроним SRSМ означает:

- а) социализированный человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвержен санкциям;
- б) дисциплинированный человек, беспрекословно выполняющий все поручения;
- в) безальтернативный, невосприимчивый человек, способный на необдуманное импульсивное поведение;
- г) креативный и творческий человек.

7. Акроним OSAM означает:

- а) человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий;
- б) дисциплинированный, требовательный человек;
- в) изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек;
- г) логичный, социальный, общественный человек.

8. Согласно Хайеку, рациональным поведением можно назвать такой тип поведения, которое:

- а) «нацелено на поиск и решение определенных задач»;
- б) «нацелено на поиск компромиссов, согласование приоритетов»;
- в) «нацелено на получение строго определенных результатов»;
- г) «нацелено на изучение ситуации, а также на накопление опыта».

9. Согласно О. Уильямсону существует 3 основные формы рациональности:

- а) иррациональность, максимизация, ограниченная рациональность;
- б) целесообразность, органическая рациональность, личная рациональность;
- в) максимизация, ограниченная рациональность, органическая рациональность;
- г) минимизация, целесообразность, логичность.

10. Модель рационального поведения – ориентация на собственный интерес:

- а) рациональный интерес, удовлетворение своих потребностей, ответственность;
- б) личный интерес, оппортунизм, удовлетворение своих потребностей;
- в) разумность, взаимообучение, послушание;
- г) оппортунизм, простое следование своим интересам, послушание.

2.3 Теория прав собственности

Под правом собственности понимается совокупность правовых норм, закрепляющих присвоенность вещей отдельным лицам и коллективам. Господствующую в обществе систему прав собственности можно понимать как сумму экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг

другу. Теория прав собственности возникла в тесном взаимодействии с юридическими теориями и подходами к анализу собственности. Следует учитывать правовой контекст, в котором протекало формирование экономической теории прав собственности.

Юридическое значение права собственности охватывает только формальные правила, институциональное значение права собственности – это и многообразные неформальные отношения, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы. Итак, права собственности определяют нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести наказание за несоблюдение этих правил.

Под системой прав собственности в неоинституциональной теории понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы устанавливаются и защищаются не только государством, но и социальными механизмами – обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Согласно имеющимся определениям, права собственности охватывают как физические объекты, так и объекты бестелесные (интеллектуальные результаты).

С точки зрения общества права собственности выступают как «Правила игры», т.е. упорядочивающие отношения между агентами. Индивидуальных агентов они представляют как «пучок правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться, так что часть правомочий начинает принадлежать одному человеку, другая – другому и т.д.²⁷

В 1961 году британский юрист Артур Оноре предложил пучок неразложимых и непересекающихся прав собственности, который стал общепринятым для рассмотрения в настоящее время. Институционалисты рас-

²⁷ Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика : учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с.

смаывают любой обмен благами как обмен правами собственности на них.

Таблица 7 – Права собственности по А. Оноре²⁸

Права собственности	Объяснение
Право владения	Право исключительного физического контроля над благами
Право использования	Право применения полезных свойств блага для себя
Право управления	Право принимать решения, кто и на каких условиях будет получать доступ к использованию блага
Право на доход	Право обладать результатами от использования блага
Право суверена	Право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага
Право на безопасность	Право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды
Право наследования	Право на передачу блага по наследству или по завещанию
Право на бессрочность	Право неограниченного во времени обладания благом
Запрет временного использования	Обязанность использования блага способом, не наносящим вред имущественным и личным правам других лиц
Право на ответственность в виде взыскания	Возможность взыскания блага в уплату долга
Право на остаточный характер	Право «естественного возврата» переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи, право на применение институтов и механизмов защиты нарушенных прав

Права собственности – это система взаимосвязанных элементов, причем некоторые из них являются взаимодополняющими и не имеют ценности один без другого. Например, ограничение права на получение дохода от ресурса может привести к полной утрате заинтересованности в его использовании. Абсолютное и относительное право собственности характеризуется по отношению к членам общества: абсолютное – по отношению ко всем остальным членам общества; относительное – по отношению к некоторым членам общества. Экономические правила могут быть формальными и неформальными, поэтому и права собственности могут быть правами де-юре и де-факто.

²⁸ Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с.

Право собственности – это непрерывный ряд, а не фиксированная точка. По замечанию А. Алчиана и Г. Демсеца, о том, в какой мере то или иное правомочие на вещь принадлежит собственнику, можно судить по тому, насколько его решение предопределяет ее действительное использование. Если существует вероятность, равная единице, что решение собственника, выражающее реализацию им какого-либо правомочия, и в самом деле без малейших отклонений будет выполняться в процессе использования ресурса, то тогда можно сказать, что собственник обладает абсолютным правомочием на этот ресурс.

Подход экономической теории к правам собственности близок к подходу англо-американской правовой системы. Эта правовая традиция допускает возможность *расщепления* (табл. 8) права собственности на отдельные правомочия и возможность *обмена* отдельными правомочиями.

Исключительность права собственности связывается с понятием «спецификация права собственности». Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него. Исключительность права собственности предполагает, что только на собственника «падают» все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности.

Исключительность права отчуждения означает, что в процессе обмена вещь будет передана тому экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену (для него она представляет максимальную ценность). Правило эффективности прав собственности: при прочих равных условиях экономическая эффективность достигается тогда, когда лица, принимающие решения, полностью отвечают как за позитивные, так за негативные последствия своих решений. При использовании собственности индивидууми для других в результате могут возникать как ущербы, так и выгоды, т.е. внешние экстерналии (внешние эффекты).

Таблица 8 – Две проблемы системы прав собственности²⁹

Размывание	Расщепление
<p>Происходит при недостаточном специфицировании. Спецификация прав собственности это:</p> <ul style="list-style-type: none"> - субъект права собственности (КТО владеет); - объект права собственности (ЧТО является предметом владения); - способ и срок наделения собственностью 	<p>Любой товар (благо) является набором прав и ограничений. Чем шире набор прав, тем благо полезнее (земля только для сельхозцелей и земля, где можно строить жилище, имеет разную полезность и ценность для собственника). Каждое из правомочий, входящих в пучок, м. б. предметом обмена, т. е. пучок «расщепляется». После обмена права соединяются в новые пучки, и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права в «пучке правомочий».</p>
<p>Расщепление прав – процесс добровольный Права собственности могут быть как специфицированы государством, так и установлены в результате <i>самопроизвольного</i> децентрализованного развития (спецификации прав собственности на землю в ПЕРУ). Размывание может происходить, когда быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ, и идет борьба за распределение богатства; государство устанавливает потолок цен.</p>	

Таблица 9 – Свойства эффективных прав собственности³⁰

Четкость, однозначность	Приводимость в действие – реализуемость	Обмениваемость
2 составляющие	4 формы	3 варианта
<ul style="list-style-type: none"> – Ясность для участников правоотношений; – Спецификация права собственности по отношению к свойствам объекта права 	<ul style="list-style-type: none"> – Государственная система (закон и система принуждения); – Обычай; – Мафия (альтернатива государству); – Собственная сила (право сильного) 	<ul style="list-style-type: none"> – Перераспределение путем насилия или дарения; – Административное перераспределение (бюрократическое общество, корпорация); – Рынок прав (рыночная информация)

Внешние экстерналии: т.е. действия одной стороны влияют или могут влиять на изменение благосостояния другой стороны; существование

²⁹ Заиченко, Н. А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) / Н. А. Заиченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012. – 234 с. – I SBN 978-5-906156-01-3.

³⁰ Заиченко, Н. А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) / Н. А. Заиченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012. – 234 с. – 70 экз. – ISBN 978-5-906156-01-3.

внешних эффектов (экстерналий) ограничивает степень исключительности прав собственности; традиционно отрицательные внешние эффекты устраняются государством через налоги или пошлины; есть предположение (Р. Коуз), что возможно решение проблемы через частное урегулирование споров по поводу внешних эффектов.

Важной формой снижения негативных экстерналий является применение категории ответственности (табл. 10). В соответствии с правилом строгой ответственности виновник должен полностью выплатить жертве причиненный ей ущерб, а при применении правила небрежности он должен платить лишь в том случае, если не предпринял необходимые меры предосторожности.

Таблица 10 – Способы юридической защиты правомочий

Правило собственности	Правило ответственности	Неотчуждаемое правомочие
<p>Правомочие можно получить от его обладателя в результате сделки по взаимно согласованной цене. Основные характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наименьший простор для вмешательства государства; – обмен информацией о ценности правомочий, при котором продавец может наложить ВЕТО, если его не устраивает цена 	<p>Правомочие может быть присвоено по объективно существующей цене – как компенсация за право загрязнять окружающую среду.</p> <p>Основные характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> – высокая степень государственного вмешательства; – цена ответственности за загрязнение ; – после определения цены (размер компенсации) обладатель правомочия лишается права ВЕТО 	<p>Передача правомочия не допускается ни в каком случае, даже при обоюдном желании участников.</p> <p>Основные характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> – абсолютная степень участия государства; – государство ограничивает передачу прав собственности (ни у кого нет права продавать себя в рабство)

Комплекс заданий для саморазвития

1. Опишите распределение правомочий между экономическими субъектами в случае заключения между ними договора коммерческой концессии (применяя подход общего права).

2. Найдите соответствие:

1) право присвоения	А) применение полезных свойств вещи с целью удовлетворения потребности
2) право пользования	Б) неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте
3) право управления	В) возможность отчуждения, потребления, изменения или уничтожения вещи
4) право на доход	Г) право решать, как и кем вещь может быть использована
5) право суверена (на остаточную стоимость)	Д) физический контроль над собственностью, в том числе делегированный представителю владельца – агенту
6) право на безопасность	Е) право запретить использовать вещь, если это связано с производством негативных внешних эффектов
7) право на бессрочность обладания благом	И) право на применение институтов и механизмов защиты нарушенных прав
8) запрет на нанесение ущерба окружающей среде	К) присвоение благ, проистекающих от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею
9) право на ответственность в виде взыскания	Л) право на передачу блага по наследству или по завещанию
10) право наследования	М) возможность отчуждения вещи в уплату долга
11) право на остаточный характер	С) защита от экспроприации

3. Теория прав собственности является:

- а) продолжением традиционной маржиналистской теории;
- б) совершенно новым направлением в микроэкономике;
- в) частью теории общественного выбора;
- г) продолжением неоклассической теории цен.

4. Теория прав собственности не рассматривает:

- а) проблему размывания прав собственности;
- б) проблему внешних эффектов;
- в) проблему спецификации прав собственности;
- г) проблему формирования частной собственности.

5. Отношения прав собственности выводятся из:

- а) проблемы классового/социального состава общества;
- б) проблемы редкости ресурсов;
- в) исторического развития общества;
- г) проблемы существования государства.

6. Главная экономическая функция прав собственности:

- а) юридически точно ставить вопрос о причинности (кем совершено действие);
- б) упорядочивать социальные взаимодействия;
- в) давать стимулы для превращения внешних эффектов во внутренние;
- г) снижать потери граждан от внешних эффектов.

7. Безличная спецификация, в основе которой находится повседневная практика экономического взаимодействия людей, относится к:

- а) формальным правам собственности;
- б) неформальным правам собственности;
- в) оппортунистическому поведению; г) нет верного ответа.

8. В криминальной экономике период, на который заключаются сделки, носит:

- а) долгосрочный характер; б) среднесрочный характер;
- в) исключительно краткосрочный характер; г) все ответы верны.

9. Спецификацию _____ прав собственности осуществляет(-ют):

- а) сами собственники; б) государство и общественные объединения;
- в) государство; г) все ответы верны.

10. Спецификация прав собственности на рыбные ресурсы в нейтральных водах Мирового океана приведет при прочих равных условиях:

- а) сначала к увеличению объема рыбных ресурсов, а потом – к уменьшению;
- б) к уменьшению рыбных ресурсов;
- в) никак не скажется на рыбных ресурсах;
- г) к увеличению рыбных ресурсов.

11. Спецификацию прав собственности осуществляет государство и общественные объединения (верно/неверно).

12. Спецификация и размывание прав собственности являются взаимобратными процессами (верно/неверно).

13. Частная собственность возможна без государства (верно/неверно).

14. Любая организация сводится теорией прав собственности к контракту, определяющему распределение этих прав между ее участниками (верно/неверно).

2.4 Трансакционные издержки

Некоторые экономисты ещё в XIX веке высказывались о наличии издержек в реальной экономике при заключении сделок между агентами, одним из которых является родоначальник австрийской школы Карл Менгер. Сама проблема заключения сделок, а также воздействие на этот процесс институтов, получило отражение в трудах представителей школы старого институционализма. Одно из центральных в теоретических моделях Дж. Коммонс отводил понятию трансакции.

Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются трансакциями, в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Коммонс различал три основных вида трансакций:

- трансакция сделки служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, и при её осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами, а отличительным признаком является передача товара из рук в руки;

- транзакция управления – в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В транзакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и асимметричности правовых отношений.

- транзакция рационализации – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К ним можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В транзакции рационализации отсутствует управление, поэтому через такую транзакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Транзакция, по мнению Оливера Уильямсона, «имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Закачивается одна стадия деятельности и начинается другая». В соответствии с этим подходом, понятие транзакции применяется, когда ресурсы перемещаются физически, т.е. осуществляются «поставки» благ или услуг. Это могут быть «поставки» как внутри фирмы, так и на рынке, и мы можем говорить как о внутренних, так и о внешних транзакциях или о внутрифирменных или рыночных транзакциях. Транзакция, таким образом, возникает, когда имеет место разделение труда»³¹.

³¹ Заиченко, Н. А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) / Н. А. Заиченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012. – 234 с. – ISBN 978-5-906156-01-3.

Категория «транзакции» охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она может использоваться также для обозначения обмена товарами и различными видами деятельности, обмена юридическими обязательствами, сделок долговременного и краткосрочного характера, требующих детализированного документального оформления и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Любая транзакция – это издержки по ее реализации. Существует множество определений, среди которых выделяются: издержки, «состоящие из затрат по оценке полезных свойств объекта обмена, по разграничению прав и принуждению к их соблюдению» (Д. Норт); «затраты на управление экономической системой» (К. Эрроу); «издержки функционирования рынка» (Р. Коуз); издержки деятельности, связанной с использованием ценового механизма (Г. Демсец); «издержки по обмену правами собственности», «издержки по осуществлению и защите контрактов», «издержки получения выгод от специализации и разделения труда», «издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов» и пр.

Поведенческие предпосылки ТРИЗ (транзакционных издержек)³²: ограниченная рациональность: отражает ограниченность наших познавательных способностей (табл. 11); оппортунизм: отражает наличие у индивидов примитивного стремления к реализации личных интересов (табл. 12).

Человек в своей деятельности не может быть абсолютно рациональным и чаще всего ведет себя оппортунистически, поэтому транзакционные издержки можно определить как издержки взаимодействия, в каких бы формах и отраслях деятельности это ни протекало.

³² Заиченко, Н. А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) / Н. А. Заиченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012. – 234 с. – ISBN 978-5-906156-01-

Таблица 11 – Формы рациональности

Неограниченная	Ограниченная	Органическая
<ul style="list-style-type: none"> – является предпосылкой неоклассиков; – роль институтов снижена в пользу утверждения о том, что фирма рассматривается как производственная функция, а потребитель – как функция полезности, и оптимизация считается повсеместной 	<ul style="list-style-type: none"> – является предпосылкой теории транзакций; – предполагает, что экономические субъекты стремятся действовать преднамеренно рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. <p>Экономить на познавательных усилиях можно: при принятии решений; в рамках структур управления</p>	<ul style="list-style-type: none"> – процессуальная форма, в которой институты нельзя запланировать; – незнание оказывается более эффективным для достижения определенных целей, чем знание этих целей и планирование их достижений

Таблица 12 – Уровни оппортунизма

Оппортунизм	Простое следование личным интересам	Послушание
<p>Предпосылка теории ТРИЗ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - преследование личного интереса с использованием лжи; - предоставление неполной или искаженной информации, сокрытие истины с пользой для себя; - недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки, нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру 	<p>Предпосылка неоклассиков:</p> <p>люди преследуют личный интерес, но по требованию партнера исходные данные будут честно раскрыты и будут точными и реальными, исключается неправильное поведение индивида, т. е. отклонение от общих правил</p>	<p>Предпосылка социальной инженерии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - в такой системе экономически приемлемые действия сводятся к техническим манипуляциям. Предполагается полная идентификация функционеров с поставленными целями

Теория транзакционных издержек показывает влияние транзакционных затрат на процесс принятия решений и на эффективность экономики в целом. Классификация транзакционных издержек имеет следующий вид³³:

- издержки поиска информации – затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

- издержки ведения переговоров;

³³ Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с

- издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг – затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;

- издержки по спецификации и защите прав собственности – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав;

- издержки оппортунистического поведения, понимаемые как недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или направление на получение односторонних выгод. Различают две его основные формы: «отлынивание», возникающее при асимметрии информации, и «вымогательство», наблюдающееся при обладании агентом специфических ресурсов.

Дж. Коммонс предлагает классифицировать трансакционные издержки: трансакция сделки (торговля); трансакция управления (иерархия); трансакция рациионирования (сложные способы принятия решений, при которых инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая сторона). Основными принципами трансакционных издержек стал характер правовых позиций сторон, его симметрии либо асимметрии, а также социальной формы взаимодействия: межличностной, когда его участниками являются люди, либо межгрупповой, где сторонами взаимодействия выступают группы лиц.

Трансакционные издержки можно классифицировать и по критерию «этапы контрактного процесса». При этом выделяются две их группы³⁴:

- предконтрактные («ex ante») издержки, включающие издержки поиска информации: о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, издержки ведения переговоров; издержки измерения товаров и услуг; издержки заключения контракта;

³⁴ Институциональная экономика : учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.] / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.

- постконтактные («expost») издержки, к которым относятся издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма; издержки адаптации контракта; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав; потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной их защиты; издержки защиты от претензий со стороны третьих лиц.

Таблица 13 – Сравнительная характеристика типов транзакций³⁵

Характеристика	Сделка	Управление	Рационирование
Количество участников	4 участника	2 участника	2 участника (один из них коллективный)
Основа отношений	Одинаковый правовой статус, различная переговорная сила	Добровольное признание различий в правовом статусе	Вынужденное признание различий в правовом статусе
Преобразование богатства	Перераспределение богатства	Создание богатства	Распределение издержек и выгод от создания богатства
Универсальный принцип	Редкость	Эффективность	Принуждение

Транзакционные издержки обладают большим эффектом экономии от масштаба, оказывают влияние на уровень производственных издержек. Основная проблема, возникающая при работе с транзакционными расходами – это их измерение. Эффективность в целом означает продуктивность использования ресурсов для удовлетворения индивидами своих потребностей. Минимизация транзакционных издержек достигается путем дифференцированного закрепления транзакций за определенными экономическими институтами и лежащими в их основе механизмами координации.

Существуют пять атрибутов транзакций, которые во многом определяют условия проведения сделок и уровень транзакционных издержек.

³⁵ Заиченко, Н. А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) / Н. А. Заиченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012. – 234 с. – ISBN 978-5-906156-01.

Специфичность активов – это показатель возможности эффективного использования тех или иных ресурсов (товаров) в альтернативных целях. Неопределенность – это свойство транзакции, заключающееся в отсутствии значимой для принятия решения информации. Частота транзакций – это количество обменов в единицу времени. Общий объем транзакции – прогнозируемое стоимостное или количественное выражение объема активов, вовлекаемых в сделку. Время на осуществление транзакции – период от начала сделки (подписания соглашения) до завершения выполнения сторонами своих обязательств.

Дифференцированное закрепление транзакций, различающихся по своим атрибутам, за механизмами координации, обеспечивающими их проведение, позволяет минимизировать уровень транзакционных издержек. Однонаправленное изменение проявления какого-либо атрибута ведет к последовательной смене механизмов координации по линии: рынок – «отношенческая» контрактация – иерархия в том или ином направлении. Однако в ряде случаев, данная зависимость может быть и нелинейной (например, обратный переход от иерархии к «отношенческой» контрактации).

Комплекс заданий для саморазвития

1. Термин «транзакционные издержки» ввел в научный оборот:

а) Т. Веблен; б) Р. Коуз; в) О. Уильямсон; г) Д. Норт.

2. Транзакционные издержки – это:

а) издержки на единицу выпускаемой продукции;

б) издержки, где величина их зависит от объема выпускаемой продукции;

в) сумма постоянных и переменных издержек;

г) издержки в сфере обращения, связанные с передачей прав собственности;

д) издержки экономического выбора.

3. Трансакционные издержки:

- а) равны нулю во взаимодействиях внутри фирмы;
- б) равны нулю в экономике Робинзона Крузо;
- в) никогда не равны нулю;
- г) нет верного ответа.

4. «Преследование собственного интереса, доходящее до вероломства», неонституционалисты называют термином:

- а) негативная конвергенция;
- б) институционализация внешней нормы;
- в) оппортунистическое поведение;
- г) трансакционные издержки.

5. В криминальной экономике вероятность оппортунистического поведения:

- а) близка к нулю;
- б) близка к 1;
- в) максимальна;
- г) нет верного ответа.

6. Примером трансакции управления

- а) является покупка машины;
- б) является найм механика для починки машины;
- в) является уплата налога на машину;
- г) не является ничего из вышеперечисленного.

7. Если трансакционные издержки малы, то:

- а) экономическое развитие пойдет по оптимальной траектории;
- б) экономика вступает в фазу депрессии;
- в) возрастает вероятность оппортунистического поведения;
- г) нет верного ответа.

8. Термин «оппортунистическое поведение» ввел в научный оборот:

- а) О. Уильямсон;
- б) Д. Норт;
- в) Дж. Кейнс;
- г) Г. Беккер.

9. Издержки оппортунистического поведения входят в состав:

- а) трансакционных издержек;
- б) средних постоянных издержек;
- в) бухгалтерских издержек;
- г) нет верного ответа.

10. Согласно классификации, предложенной Дж. Коммонсом, существует три вида трансакций. Найдите соответствие:

Переговорная трансакция	Асимметричный правовой статус сторон, команды отдает коллективный орган, подчинение исходит от индивидов
Управленческая трансакция	Симметричный характер отношений сторон, отсутствие командования-подчинения, перемещение прав собственности является результатом добровольного соглашения равноправных сторон
Рационализирующая трансакция	Асимметричный характер отношений сторон, строящихся по принципу командования-подчинения, перемещение прав собственности происходит в результате команды одного индивида и подчинения другого индивида

11. Трансакционные издержки уменьшаются по мере развития общества. (верно/неверно)

12. Преследование собственного интереса, доходящее до вероломства, в экономической теории называют оппортунистическим поведением. (верно/неверно)

13. Термин «оппортунистическое поведение» ввел в научный оборот О. Уильямсон. (верно/неверно)

14. Поясните каждый из типов издержек и распределите на ex ante или ex post:

Примеры издержек	Издержки ex ante	Издержки ex post
Издержки поиска информации		
Издержки ведения переговоров		
Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма		
Издержки измерения		
Издержки спецификации и защиты прав собственности		
Издержки заключения контракта		
Издержки защиты от третьих лиц		

2.5 Теория контрактов в институционализме

Теория прав собственности и теория трансакционных издержек лежит в основе теории контрактов. Теория контрактов рассматривает обмен пра-

вами собственности по каналу, что и является контрактом, который фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче.

Любой акт обмена понимается в неoinституционализме как обмен «пучками прав собственности». Каналом передачи служит контракт, фиксирующий полномочия, и условия, подлежащие передаче. Контракт можно определить как добровольное соглашение между самостоятельными экономическими агентами. Соглашение будет считаться контрактом, если в нем реализованы принципы свободы договора и принцип согласования интересов сторон.

Институциональная экономика относит к контрактам любые отношения, которые стороны стремятся поддерживать. Любой контракт характеризуется тремя атрибутами: субъекты контракта – стороны, заключившие его; предмет контракта – благо, по поводу которого заключен контракт; содержание контракта – права и обязанности, возникающие у сторон в результате его заключения.

Согласно неoinституционализму, выбор типа контракта диктуется с позиции экономии трансакционных издержек. Контракт оказывается тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен блага и структура относящихся к ним трансакционных издержек. Трансакционные издержки имеют два важных следствия:

- из-за них контракты никогда не могут быть полными: участники сделки будут неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на все случаи жизни и зафиксировать их в контракте;

- использование контракта не является гарантией: участники сделки, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклониться от ее условий.

Классификация контрактов осуществляется с правовой и экономической точек зрения. С правовой точки зрения выделяются следующие типы контрактов:

- контракт купли-продажи предполагает передачу на постоянной основе прав собственности на соответствующий актив от одной стороны к другой, в связи с чем может возникнуть как предконтрактный, так и постконтрактный оппортунизм;

- контракт найма существует в двух видах: контракт найма физического объекта (аренда) и контракт найма личной собственности. Если в первом случае арендатор получает на определенный срок не только право пользования, но и право на доход, то во втором – только право пользования, но в обоих случаях возможен риск оппортунистического поведения;

- трудовой контракт подразумевает выполнение действий одного индивиду (наемного работника) в соответствии с инструкциями другого (работодателя). Такой контракт связан с возникновением трансакции управления, а также с риском оппортунистического поведения;

- кредитный контракт выделяется не во всех правовых системах и заключается в том, что человек, берущий деньги или другие ценные вещи, должен вернуть активы в количестве, качестве и виде, полученном от кредитора. Отличие от первых двух видов контрактов состоит в отсутствии обязательства вернуть именно ту единицу актива, которая была взята в долг.

Классификации контрактов с экономической точки зрения достаточно многочисленны и проводятся по разным основаниям. Выделяются следующие типы контрактов: полные и неполные; классические, неоклассические и отношенческие; явные и неявные; обязывающие и необязывающие; формальные и неформальные; краткосрочные и долгосрочные; стандартные и нестандартные (комплексные); самовыполняющиеся и защищенные с помощью третьей стороны; индивидуальные и коллективные; контракты в условиях информационной симметрии и асимметрии; контракты с верифицируемой и неверифицируемой судами информацией; контракты, заключенные от собственного имени или по поручению, и др.

Неявные (имплицитные) контракты содержат условия «по умолчанию». Полные контракты должны включать описание всех возможных состояний окружающего мира и действий сторон при каждом состоянии. Невозможность заключения полного контракта связана с ограниченной рациональностью, наличием непредвиденных обстоятельств, высокими издержками необходимых расчетов, неточностью языковых конструкций. Контракт имеет несколько характеристик.

Выделяются несколько важных параметров, по которым могут различаться контракты: периодичность взаимодействия между экономическими агентами; наличие неопределенности; степень специфичности ресурса, использование которого оговаривается в контракте; механизм защиты контрактов; срочность; стандартность; механизм возобновления и адаптации.

В теории экономических организаций, по классификации Я. Макнейла, различают классический, неоклассический и отношенческий контракты.

Таблица 14 – Сравнительная характеристика классического, неоклассического и отношенческого контрактов

Характеристики контракта	Классический	Неоклассический	Отношенческий
Срок	Краткосрочный	Может быть долгосрочным	Долгосрочный
Механизм пролонгации	Отсутствует, самоликвидирующийся контракт	Предполагается	Имеется
Формализация	Формализованный	Формализованный	Как правило, неформальный
Механизм защиты	Защищен с помощью третьей стороны – суда	Защищен с помощью третьей стороны – специализированного суда	Самовыполняющийся
Стандартность	Стандартный	Нестандартный	Нестандартный
Полнота	Полный	Неполный	Неполный
Механизм адаптации	Отсутствует	Имеется	Имеется, играет важную роль

Условия классического контракта не зависят от особенностей контрагентов, соответствие сторон не имеет значения, механизм адаптации отсутствует, т.к. в противном случае он привел бы к избыточным издержкам.

Формализованность контракта в первых двух случаях важна, чтобы при необходимости можно было обратиться в суд, но для классического контракта достаточно общих гражданских судов, а для неоклассического требуется арбитраж или специализированные суды. В условиях отношенческого, самовыполняющегося контракта нецелесообразно обращаться к третьей стороне из-за риска прерывания транзакции, т.е. потери специфических активов. Споры решаются неформальными переговорами двустороннего торга. Трудовые контракты – основные примеры такого контракта.

Самовыполняющимся называется контракт, обеспечение соблюдения условий которого не требует вмешательства субъекта, не являющегося его участником. Самовыполняемость обусловлена не столько моральными принципами, которыми руководствуются участники соглашения, сколько расчетом, основанным на оценке надежности, и издержках использования третьей стороны (суда) как гаранта.

Зона самовыполняемости определяется капитальной ценностью ожидаемого потока квазиаренды в сравнении с краткосрочной прибылью от нарушения. Поток квазиаренды состоит из доходов от транзакционно-специфических инвестиций, которые будут потеряны вследствие разрыва отношений, и повышенных издержек на покупку ресурсов и продажу услуг на рынке, после того как разрыв будет разглашен. Капитальная ценность ожидаемого потока квазиаренды (или издержки капитала фирмы, использующей политику обмана своего партнера) называется *капиталом торговой марки* фирмы. Чем больше капитал торговой марки трансактора, тем больше зона самовыполняемости контракта.

В новой институциональной экономической теории акцент сделан на неполный, или отношенческий контракт, который является самовыполняющимся. Отношенческие контракты относятся к ситуациям, когда существует двусторонняя зависимость между экономическими агентами в связи со специфичностью используемых ресурсов. Вспомним, что специфич-

ность актива предполагает получение дохода, устойчиво превышающего величину альтернативных издержек.

Существует два подхода к исследованию отношенческих контрактов.

Таблица 15 – Модели неполных контрактов: транзакционный и оптимизационный (неоклассический) подходы

Измерение	Теория транзакционных издержек	Оптимизационная теория неполных контрактов
Поведенческие предпосылки	Ограниченная рациональность для всех экономических агентов, имеющих отношение к рассматриваемому контракту	Избирательность ограниченности рациональности: стороны контракта полностью рациональны, судьи – ограниченно рациональны
Предпосылки относительно среды	Радикальная (структурная) неопределенность (неполная информация)	Ситуация риска или параметрическая неопределенность (полная информация)
Информационные предпосылки	Информационные асимметрии между всеми сторонами, связанными с заключением и обеспечением соблюдения контракта	Асимметричность информации между участниками контракта и третьими сторонами (в том числе судом)
Непосредственный источник неполноты контракта	Ограниченная рациональность, включая ограничения на вычислительные возможности и возможности кодификации условий контракта	Неверифицируемость третьей стороной переменных, имеющих отношение к выполнению контракта
Цели моделирования	1. Дизайн структур управления сделками (определение межиндивидуальных и коллективных структур), содержащих возможности адаптации к непредвиденным событиям 2. Оценка уровня транзакционных издержек 3. Выявление сравнительных преимуществ институциональных альтернатив	1. Настройка стимулов ex ante посредством спецификации действий, соответствующих различным вариантам развития событий 2. Оценка оптимальности решений посредством сравнения результатов, полученных на основе использования того или иного набора правил с условиями полного контракта (уровень омертвленных затрат), в том числе минимизация отклонений уровня инвестиций от оптимального
Основной вклад модели	1. Объяснение многообразия структур управления сделками 2. Анализ взаимодополняемости и взаимодействия различных механизмов управления сделками	Строгий анализ влияния институциональных рамок на эффективность контрактов в условиях экзогенности самих институциональных рамок
Аналитические границы	Методологические трудности, связанные с обобщением гипотезы относительно ограниченности рациональности и объяснением всех обеспечивающих координацию устройств с точки зрения их сравнительных преимуществ и изъянов	Логическая непоследовательность, в частности, произвольная предпосылка об ограниченности рациональности судей наряду с полной рациональностью контрагентов

Первый, названный неоклассиками неполным контрактом, предполагает применение микроэкономического инструментария и изучает проблемы независимого принятия решений, вертикальной интеграции и др. Второй подход – транзакционной теории неполных контрактов, основанный на теории транзакционных издержек. Рассмотрим в виде таблицы основные формы неполных контрактов, используя транзакционный и оптимистический подходы, сравнивая их на базе основных характеристик.

Комплекс заданий для саморазвития³⁶

1. Контракт – это:

- а) правила, структурирующие в пространстве и во времени обмен между двумя и более экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их исполнения;
- б) документ, подписанный двумя сторонами сделки, выражающий их волю к совершению определенных транзакций, направленных на достижение несовпадающих, но взаимосвязанных экономических интересов;
- в) соглашение субъектов рыночной деятельности, соответствующее нормам закона и зарегистрированное в установленном порядке органами государственной власти, которые приняли на себя защиту условий соблюдения соглашения;
- г) действие, противопоставляющее себя другому экономическому действию, и имеющее целью достижение координации усилий для обеспечения дополнительной экономической выгоды координируемых субъектов деятельности.

2. Гарантом выполнения условий классического контракта выступает:

³⁶ Институциональная экономика : сб. тестовых упражнений / сост. И.С. Шавкунова. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. – 143 с. – Режим доступа : <http://lib-catalog.isea.ru>.

- а) государство; б) фирма; в) сами экономические субъекты;
- г) нет верного ответа.

3. Издержки, которые не отражены в условиях контракта, называются:

- а) внешние эффекты; б) транзакционные издержки;
- в) бухгалтерские издержки; г) нет верного ответа.

4. Неоклассический контракт - это:

- а) полный и формализованный контракт, предполагающий расторжение соглашения при конфликтной ситуации, гарантом которого выступает государство;
- б) контракт, признающий сторонами обязанности, не подкрепленные юридически;
- в) не полный контракт, предполагающий непрерывность отношений сторон;
- г) нет верного ответа.

6. Вы заключили пари, призвав в свидетели общего знакомого, который известен вам обоим своей непредвзятостью. Какой тип контракта вы заключили:

- а) классический; б) неоклассический; в) отношенческий;
- г) такое пари нельзя считать контрактом.

7. Классическая контрактация:

- а) характеризуется дискретностью и презентативностью;
- б) предполагает соответствие сторон друг другу;
- в) соответствует двустороннему управлению транзакциями;
- г) соответствует объединенному управлению транзакциями.

8. Неоклассическая контрактация:

- а) предполагает опору на весь опыт взаимодействия сторон в рамках контракта как основу для разрешения споров;
- б) предполагает отсутствие пробелов в контракте;
- в) соответствует рыночному управлению транзакциями;

г) характеризуется наличием третейского судьи для разрешения конфликтов в ходе реализации контрактного соглашения.

9. Отношенческая контрактация:

- а) может соответствовать рыночному управлению;
- б) может соответствовать двустороннему или объединенному управлению;
- в) предполагает неограниченную рациональность;
- г) связана с отсутствием оппортунизма.

10. Обещания становятся обязательствами, когда они:

- а) публичны и объективны; б) приняты и взаимны;
- в) логичны и известны.

11. Классические контракты исходят из предпосылки:

- а) неопределенности внешней среды;
- б) ограниченной рациональности субъектов;
- в) возможности предусмотреть все обстоятельства и реакции сторон.

12. Контракт о найме следует отнести к:

- а) классическому; б) неоклассическому; в) имплицитному.

13. Роль государства в теории контрактов:

- а) сокращение трансакционных издержек;
- б) поддержание равновесия на рынке контрактов;
- в) принуждение к исполнению контрактов.

14. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных только формальные нормы (верно/неверно).

15. Гарантом выполнения условий классического контракта выступает государство (верно/неверно).

16. Гарантом выполнения условий отношенческого контракта выступают сами контрагенты (верно/неверно).

17. Государственные гарантии против оппортунистического использования сторонами контракта осуществляются с помощью правоохранительной деятельности (верно/неверно).

18. Издержками, которые не отражены в условиях контракта, называются внешние эффекты (экстерналии) (верно/неверно).

2.6 Институциональные теории фирмы

Фирма – это совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами – контрактами. Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т.е. фиксируются на бумаге), также они могут принимать вид неформальных договоров (соглашений, контрактов), поэтому фирма может рассматриваться как сеть контрактов.

В настоящее время существует несколько целостных теорий (моделей) фирмы (предприятия): неоклассическая модель; контрактная теория: теория Ф. Найта и подход Р. Коуза; модель «принципал-агент»; теории, основанные на неполноте контракта: фирма как отношения найма, фирма как способ организации сделки, анализ фирмы с позиций прав собственности; эволюционная модель; предпринимательская модель; модель выживания. Рассмотрим некоторые модели.

Неоклассическая модель фирмы. Фирма рассматривается как хозяйствующий субъект, приобретающий ресурсы на рынке и трансформирующий их в продукцию, реализуемую на рынке. Цель фирмы – максимизация прибыли, которая определяется как разность между выручкой и совокупными издержками, включая альтернативные издержки и налоги. Основное направление исследования поведения фирмы заключается в поиске оптимальных, с точки зрения фирмы и с точки зрения общества, объемов производства и цен. Фирма рассматривается как черный ящик, не учитываются вопросы внутренней организации фирмы.

Внутри этой концепции исследовалась только работа ценового механизма, координирующего деятельность экономических агентов, независи-

мо принимающих решения. Поэтому фирма в рамках этого подхода рассматривается в основном с точки зрения применяемой технологии как совокупность выполняемых производственных планов. Фирма представляет собой некую абстракцию, в которой не учитываются различия между реально существующими фирмами.

Контрактная теория фирмы – Теория Ф. Найта³⁷. Первым роль фирмы изложил Фрэнк Хайнеман Найт (1885-1972) в своей работе «Риск, неопределенность, прибыль» (1921). Фирма, согласно его подходу, является институтом, обеспечивающим распределение риска.

Происхождение фирмы в концепции Ф. Найта тесно связано с процессами разграничения неопределенности и риска. Если риск можно достаточно точно определить как математическое ожидание различных исходов, то неопределенность такой возможности не дает. Фирмы создаются главным образом с целью устранения внешней неопределенности путем ее интернализации, а получаемый выигрыш составляет вознаграждение.

Все люди делятся на три группы: склонные к риску; нейтральные к риску; избегающие риска. Отношение людей к риску определяет их предпочтения и выбираемые роли (наемный работник, предприниматель). Весь получаемый доход делится на постоянную часть, которая выплачивается в виде относительно стабильной заработной платы людям, избегающим риска (работникам), и на переменную, подверженную конъюнктурным колебаниям, которая выплачивается в виде прибыли людям, склонным к риску (владельцам фирм).

Таким образом, внутри фирмы осуществляется распределение риска: агенты, избегающие риска, в обмен на страхование от риска, выполняют указания и передают часть своих свобод на время рабочего дня агенту, склонному к риску.

³⁷ Малкина М.Ю., Логинова Т.П., Лядова Е.В. Институциональная экономика : Учебное пособие. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с.

Данная концепция развивалась позднее в трудах М. Бейли, Ф. Гордона, К. Азариадиса. Происхождение прибыли предпринимателя они связывают с его особой, специфической функцией – управлением конъюнктурным риском. При этом в контрактах о заработной плате реальная ставка оплаты устанавливается ниже средней производительности труда, так как из нее делается вычет страховой услуги, которую предприниматели оказывают своим работникам, гарантируя им фиксированный доход и избавляя от конъюнктурных рисков.

Подход Р. Коуза (институциональная модель). Институциональная (транзакционная) модель фирмы отталкивается от идей Р. Коуза в его работе «Природа фирмы», где критикуется подход Ф. Найта.

Критика основывалась на следующем. У Найта агенты, берущие на себя риск, обязательно получают возможность контроля, но в реальной действительности это не является обязательным условием в отношениях между двумя фирмами. Проблема распределения риска решается и без участия фирмы-института, т.к. плату за риск можно заранее включить в цену продукции, услуги. В связи с этим, Р. Коуз связывает образование фирмы с трансформацией транзакционных издержек независимых агентов, взаимодействующих между собой на рынке, в организационные издержки внутри фирмы. Границы фирмы, т.е. ее оптимум, определяются равенством издержек рыночной координации издержкам централизованного контроля, в связи с чем последние приобретают особое значение. При этом нижняя граница определяется величиной транзакционных издержек, верхняя граница – издержками контроля. Фирма будет увеличивать свои размеры до тех пор, пока расходы на осуществление одной дополнительной транзакции внутри фирмы не будут равны расходам на реализацию этой же транзакции через обмен на открытом рынке или с расходами на ее исполнение через третьих по отношению к данной фирме субъектов.

Оптимизация организационных издержек внутри фирмы связана с типами заключаемых внутрифирменных контрактов и их реальными исходами, трактуемых как совокупность индивидуальных участников, связанных между собою сетью контрактов. Так, Армен Алчиан (1914-2013) и Гарольд Демсец (род.1930) утверждают, что любую организацию можно рассматривать как сеть контрактов, договоров и неформальных договоренностей между индивидами – членами этой организации. Следовательно, в институциональной теории особое внимание уделяется процессам формирования, заключения, исполнения контрактов.



Рисунок 11 – Институциональная теория фирмы³⁸

Р. Коуз указывает на возможность экономии на транзакционных издержках как условия возникновения фирмы. Замена рыночной координа-

³⁸ Тарануха, Ю.В. Экономика отраслевых рынков (в структурно-логических схемах) : Учебно-методическое пособие / Под общей ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. Ломоносова. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 240с. – (Серия «Учебники МГУ им. Ломоносова».)

ции осуществляется путем перевода некоторых соглашений во внутреннюю систему фирмы, при этом транзакционные издержки на выполнение внешних контрактов снижаются и возникают организационные издержки – издержки координации деятельности внутри фирмы, контроля над выполнением внутренних контрактов и издержки мотивации работников.

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

U-форма (от английского unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками. U-форма (унитарная) форма характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе. Эта структура выгодна своей простотой и малым числом промежуточных звеньев. Для нее характерна значительная экономия от масштаба и низкие организационные издержки.

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

Стратегические решения принимаются центральной дирекцией, они становятся ее главной функцией, и для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию многопродуктовых фирм большого размера, что требует диверсифицированных инвестиций, выверенной тонкой стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма организации характеризуется большими организационными издержками.

Модель «принципал-агент». Проблемы, связанные с контролем за деятельностью управляющих в корпорации, стали исследоваться в 30-е годы 20 века. Одной из первых работ стала книга «Современная корпорация и частная собственность», вышедшая в 1932 г. под редакцией Адольфа Берля (1895-1971) и Гардинера Минза (1896-1988). Они показали в своих исследованиях, что отделение собственности от управления в корпорациях вызывает серьезные проблемы в области контроля за действиями управляющих. Немного позднее в середине 60-х гг. 20 в. рост корпораций вызвал особый интерес к указанной проблеме, которая стала активно изучаться и получила название проблемы агентских отношений.

Проблемы агентских отношений детально объясняются в работах Алчиана А. и Демсеца Г., анализирующих причины возникновения фирмы и особенности ее внутреннего устройства с точки зрения институционального подхода. Основной акцент был сделан на анализе постконтрактной стадии сделок и на вопросах, связанных с осуществлением контроля за исполнением заключенных контрактов.

По их мнению, фирмы образуются по причине выгод от работы командой, в результате чего возникает синергетический эффект (эффект целого больше, чем сумма эффектов частей, т.е. общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности). Однако при командной работе встает вопрос определения роли каждого члена в итоговый общий результат и предотвращения проявления разных форм оппортунистического поведения среди участников группы. Данный вопрос входит в функции управляющего (менеджера).

Отношения между собственниками и менеджерами также рассматриваются в контексте взаимодействия «принципал-агент». Основным свойством данной модели является разделение функций собственности и контроля (в том числе посредством доступа к информации). Получение дополнительной информации о деятельности менеджера требует расходов на

организацию внутрифирменного и внефирменного мониторинга, при этом часть деятельности менеджера все равно остается ненаблюдаемой. В то же время активизация труда менеджера может быть экономически нецелесообразна с точки зрения достигаемых фирменных результатов.

Проблема принципала-агента – угроза манипулирования принципалом со стороны агента при выполнении его предписаний и поручений. Способ реализации – введение принципала в заблуждение относительно действительной сложности выполняемых задач. Условие – асимметричность информации и высокие издержки контроля. Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на компоненты: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании. За собственником компании остается функция владения, а за управляющими (особенно верхнего уровня) – функция распоряжения.

Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется из-за асимметрии информации, т.к. управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих решается путем контроля за 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 за деятельностью управляющих относятся:

- деятельность совета директоров (наблюдательного совета), препятствуют этому, во-первых, возможность конфликта интересов внутри совета

директоров, во-вторых, неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях;

- 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.

- угроза банкротства фирмы, принуждающая к смене руководства;

- 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;

- 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;

- денежные поощрения управляющих. 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;

- репутация менеджера. Увольнение недобросовестного менеджера, если такое происходит, сказывается на его репутации, что снижает его оценку на рынке управляющих и возможности получения хорошей должности в другой компании.

Фирма представляет собой сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, порождающие конфликты внутри фирмы. Все модели и подходы к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны функционирования современной фирмы, те ее стороны, которые не в состоянии объяснить традиционная микроэкономическая теория.

Комплекс заданий для саморазвития

1. Сравните основные характеристики фирмы в неоклассической и институциональной теории.

2. Согласно институциональной теории фирма – это:

а) сложная иерархическая структура, действующая в рыночной неопределенности;

б) производственная единица, деятельность которой описывается производственной функцией, а целью является максимизация прибыли;

в) система взаимодействия разных уровней проявления предпринимательской функции;

г) нет верного ответа.

3. Проведите сравнительный анализ существующих подходов к теории фирмы, заполнив нижеприведенную таблицу.

Подход	Представители	Сущность фирмы	Границы фирмы	Основные положения	Подхода «+»	Подхода «-»
Неоклассический						
Контрактная теория						
Модель принципал-агент»						
Фирма как отношения найма						
Фирма как способ организации сделки						
Фирма с позиций прав собственности						

4. Фундаментальная трансформация с точки зрения О. Уильямсона может возникнуть в случае, когда:

а) фирма полностью обновляет технологическое оборудование;

б) фирма меняет сферу своей деятельности, что приводит к высоким трансакционным издержкам возврата на старые рынки;

- в) фирма меняет своего собственника в результате продажи компании;
- г) фирма, инвестировавшая в специфичные активы, выходит на вторичные торги за право поставки блага.

5. Если рассматривать фирму с точки зрения технологического подхода, или производственной функции, то оптимальные ее размеры достигаются в случае:

- а) стопроцентной загрузки производственных мощностей;
- б) исчерпания экономии от масштаба;
- в) установления максимально высоких цен на выпускаемую продукцию;
- г) все предыдущие ответы верны.

6. Фирма по сравнению с государственной структурой экономит на информационных затратах и проигрывает на затратах ведения переговоров (верно/неверно).

7. Фирма – это долгосрочный контракт, обусловленный неполнотой контрактации (верно/неверно).

8. В неоклассической трактовке фирмы господствует технологический подход (верно/неверно).

9. Функционирование институциональной фирмы принято связывать с минимизацией транзакционных издержек (верно/неверно).

10. «Фирма – это долгосрочный контракт; следовательно, долгосрочный контракт – это фирма» (верно/неверно).

11. Варианты решения проблемы принципала и агента:

- а) развитие конкуренции между агентами;
- б) участие агента в результатах совместной деятельности;
- в) фирма как коалиция агентов;
- г) ограничение конкуренции;
- д) все ответы верны.

2.7 Государство и эффективность экономики

Представители институционализма трактуют государство как сложный, внутренне структурированный механизм, характеристики которого напрямую определяют его эффективность. Государство понимается как система институтов власти и управления, поддерживающая стабильность функционирования и развития экономики, анализируемое как важнейший источник институциональных ограничений на экономическую деятельность, вводимых наряду с общепринятыми традиционными ограничениями. Государство устанавливает и обеспечивает основные (формальные) рамки взаимодействия экономических агентов.

Основателем одной из первых теорий государства считается Фома Аквинский (1225–1274) с теологическим подходом происхождения государства. Суть теории заключается в том, что государство – это результат божественной воли. Государство служит воплощением божественного провидения, и потому государственная власть вечна, незыблема и подчинение ей естественно. Уже в сохранившихся литературных и историко-правовых памятниках Древнего Египта, Вавилона, Индии, Китая нашла четкое выражение теологическая теория.

Еще одна теория древности – это патриархальная теория происхождения государства, описанная в трудах Аристотелем. Государство понимается как результат исторического разрастания патриархальной семьи. Государство – это продукт размножения семей, их расселения и объединения. Государственная власть есть продолжение и развитие отцовской власти, т.е. патриархальная власть главы семьи. Аналогичная теория была разработана в Китае Конфуцием (551–479 гг. до н. э.). Сторонником патриархальной

теории был Р. Филмер (XVII в.), а в России русский социолог Н. Михайловский (1842–1904 гг.).

Современное звучание теории заключается в государственном патернализме, т.е. принятии государством на себя заботы о своих гражданах и подданных при наступлении неблагоприятной ситуации – болезни, инвалидности, безработицы и др. Ее сторонники, в частности Н. Михайловский, призывали устранять из жизни все безнравственное, вредное, неразумное по отношению к человеку, что возможно лишь в обществе, построенном по типу семейных отношений³⁹.

Основателями договорной теории происхождения государства считаются: Гроцкий, Гоббс, Локк, Руссо, Радищев. Государство – это объединение людей на основе общественного договора с целью достижения общих благ. Эта теория возникла в Древней Греции, где считалось, что государство возникло в результате договорного объединения людей с целью обеспечения справедливости. С позиции Ж.-Ж. Руссо, естественное состояние людей трактуется как состояние первобытной гармонии с природой. Человек не нуждается ни в общественных ограничителях, ни в морали, ни в систематическом труде. Общество нуждается в гражданском мире – заключается общественный договор, по которому власть над обществом переходит государству. Договорная теория положила начало учению о народном суверенитете, подконтрольности, подотчетности перед народом всех государственно-властных структур, их сменяемости, она и сегодня актуальна.

Следующая теория – это теория внешнего насилия (Гумплович, Каутский), считающаяся относительно старой теорией государства и права, возникшая еще в эпоху рабовладения. Государство возникает в результате насилия и завоевания, а возникновение частной собственности, классов и

³⁹ Гончарова, Е. Б. Институциональная экономика : учеб. пособие / Е. Б. Гончарова, Я. В. Попова, Е. П. Гончарова. – Волгоград: ВолгГТУ, 2014. – 96 с.

государства является результатом внутреннего и внешнего насилия, т.е. путем прямого политического действия.

Основателями материалистической теории происхождения государства считаются Маркс, Энгельс, Ленин. Основные причины возникновения государства и права усматриваются не в сфере религии или морали, а в области экономики и в социальной сфере жизни людей. Согласно этой теории государственная организация приходит на смену родоплеменной организации.

К современным теориям государства относят теорию Д. Норта, который рассматривал «государство – как организацию со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных». Другими словами, государство, часто выступающее гарантом в системе экономических отношений, применяет насилие наряду с другими видами хозяйственной деятельности. Причем эффективность насилия зависит от признания гражданами права государства применять насилие. Если со стороны населения не будет соответственного сопротивления, то государство может преследовать различные цели, а значит, определение государства Д. Нортом охватывает различные типы государств, о которых речь пойдет ниже.

Выделим «нортовский» подход к возникновению государства (рис. 12). Автономно-государственный подход рассматривает государство как независимую силу с собственной целевой функцией, отличающейся от общественной целевой функции. Здесь характерны две важные проблемы: «автономное», или «хищническое», государство трактуется как унифицированная сущность; автономия государств может рассматриваться в разных аспектах и зависеть от особенностей страны, исследуемого периода времени и области экономической политики.

Теория общественного договора		Теория эксплуатации
Контракт, предполагающий признание прав индивидуума на определенные ресурсы со стороны других участников договора в обмен на его отказ от притязаний на остальные ресурсы и согласие уважать чужие права на них		Орудие господствующей группы или класса: государство устанавливает такую структуру прав собственности, которая максимизирует доход верховной власти, независимо от того, как это влияет на благосостояние общества
Максимизирует доход общества (выгода для всех участников договора)		Максимизирует доход властвующей группы (рента для правящей группы)
Охраняет контракт	Через институт насилия	Охраняет господство
Власть (государство) устанавливает и перераспределяет права собственности		
Насилие — «физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе) при воздействии на его способность реализовывать принимаемые решения» (Р. Шаститко)		

Рисунок 12 – Два подхода к объяснению идеи государства⁴⁰

Второй подход – подход групп интересов, который трактует государство как арену, в пределах которой группы специальных интересов борются друг с другом или вступают в коалиции для возможности оказывать влияние на решения государства, в том числе и о перераспределении доходов среди групп. Группа специальных интересов – совокупность агентов, характеризующихся совпадением экономических интересов, что означает заинтересованность каждого из участников группы в достижении соответствующих результатов. К таким группам относятся партии, профессиональные союзы, организации предпринимателей, другие формальные и неформальные структуры. Для того, чтобы группа интересов могла проявить себя как реальный субъект, она должна быть способной к целенаправленному коллективному действию. Коллективное действие обеспечивает создание общественного блага, а условием коллективного действия выступает использование избирательных (селективных) стимулов.

Третий подход – эгоистичные бюрократы, основанный на предположении, что бюрократы не отличаются от других индивидов в преследовании

⁴⁰ Заиченко, Н. А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики: учебно-методическое пособие (компендиум) /Н. А. Заиченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012. – 234 с. – ISBN 978-5-906156-01-3.

собственных интересов и стремятся максимизировать бюджет своих ведомств. К основным функциям государства, по мнению многих экономистов, относят: спецификацию и защиту прав собственности (государство выступает гарантом прав собственности на землю, на изобретения и прикладные разработки, на интеллектуальную собственность); создание каналов обмена информацией и ее передачи; разработка стандартов, единиц мер и весов; создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг; деятельность, связанную с охраной и поддержанием порядка, выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах, участвующей в их урегулировании; производство общественных благ и регулирование внешних эффектов.

По мнению представителей НИЭТ, экономическая роль государства в условиях рыночной экономики сводится к осуществлению трех функций:

- законодательное определение круга субъектов хозяйственной деятельности, а также ее объектов и взаимоотношений между ними, иначе говоря, правил, по которым осуществляется экономическая деятельность;

- поощрение, защита и охрана социально и экономически целесообразных форм деятельности, осуществляемые с помощью регулятивных мер экономического характера, но в определенных пределах и мерами властными, внеэкономическими, особенно при решении трудовых, экологических, здравоохранительных и некоторых других социальных проблем народного хозяйства;

- недопущение соединения в руках органов государственной власти двух направлений деятельности – осуществления властных полномочий и хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли в той или иной форме, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Функция госуправления – деятельность по принятию решений в областях: формирования и использования средств госбюджета и госимущества; принятия и обеспечения выполнения правил поведения субъектов за

пределами государственных ведомств, т.е. граждан и различных организаций.

Функция госуправления – исключительная прерогатива органов госвласти и управления. Все прочие действия, не являющиеся актами принятия указанных решений, могут исполняться субъектами, не входящими в состав органов госвласти и управления. Процесс осуществления функции госуправления может предполагать участие в этой деятельности негосударственных организаций. Данное положение корреспондирует с фундаментальными тезисами экономики транзакционных издержек об избирательной интеграции функций в рамках одной организации.

Поэтому экономическая роль государства предполагает его деятельность по регулированию экономики как единой системы. С одной стороны, оно поддерживает функционирование рыночного механизма, а с другой – обеспечивает корректировку его действий и элиминирование негативных последствий. В социально-экономической литературе до сих пор дискутируется уровень государственного вмешательства в экономику. Последнее время «стала доминировать точка зрения, согласно которой государство должно реагировать в первую очередь на различные проявления социального неблагополучия; на этой позиции базируется практика использования государственной собственности повсюду в мире». Степень выполнения связана с силой (слабостью) данного государства: сила – в возможности распоряжения экономическими ресурсами и денежным богатством, а слабость – в неспособности собирать налоги. Это проявляется в выполнении государством своих функций, в способности реализовать экономическую политику, необходимую для стабильного развития общества.

Две крайние модели государства представлены на рисунке 13. Краткая характеристика двух идеальных моделей государства в современной интерпретации, дана А.Н. Олейником, и представлена в таблице 16.

Контрактное государство	Эксплуататорское государство
<ul style="list-style-type: none"> - наличие четких конституционных рамок - существование механизмов участия граждан в деятельности государства - существование ах ante института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности - наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности 	<ul style="list-style-type: none"> - монополия на насилие - экспансия в новые сферы взаимодействия между людьми, стремление увеличить объем ресурсов, проходящих через бюджет - распределение потенциала насилия среди граждан - развитие военной технологии, что приводит к внутренней нестабильности государства
<i>АГЕНТСТВО, продающее услуги</i> («оборона и правосудие», «образование» и др.) в обмен на налоги	<i>Дискриминирующий монополист</i> (налог прогрессивный) Действия ограничены «внутри и вне» государства
ФОРМА государственной власти определяется ограничениями 5 видов	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние военной техники: размеры государства обусловлены экономией на масштабах, обеспеченной производством общественного блага «оборона». 2. Оппортунистическое поведение агентов власти на местах: создание правил поведения. 3. Неодинаковые правовые режимы по секторам экономики: высокие издержки по спецификации прав собственности ведут к установлению исключительных прав на пользование этими ресурсами. 4. Потенциальные конкуренты: ограничивают стремление власти к извлечению максимальной монопольной ренты, права собственности распределяются по группам влияния. 5. Неэффективная структура прав собственности: установление правил при торговле с монополий. 	

Рисунок 13 – Две модели функционирования государства по Норту

В любой модели государства существует социальный контракт, в основе контракта – действия людей, направленные на реализацию собственных интересов; фундамент контракта – обещания; платежи; согласие. Государство может вести себя как: «равное среди равных» и создается для того, чтобы производить общественные блага; как «бандит» и использует преимущества в осуществлении насилия (рис. 14).

Проблемами системы власти могут быть проблемы неразвитости институтов власти, которая проявляется в следующих формах:

- **неразвитость институтов власти** - недостаток эффективной власти. Недостаток власти потребителя над производителем, ответственности руководства предприятий перед собственником, власти менеджмента над наемным персоналом, власти государства, обеспечивающей соблюдение

законности и защиту прав собственности, механизмов гражданского контроля над деятельностью чиновников и т.п. Отсутствие (ослабление) ограничений на неэффективное экономическое поведение, и отсутствие защиты эффективного поведения от произвола – отсутствие стимулов, возможностей и условий рационального управления;

Таблица 16 – Краткая характеристика двух крайних моделей государства

Характеристика	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель	Максимизация совокупного дохода (ВВП) членов общества, снижение транзакционных издержек	Максимизация ренты (налоговых поступлений) группы, контролирующей государственный аппарат
Задачи (функции)	Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация или защита прав собственности	Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающееся ролью гаранта
Средства (использование монополии на насилие)	Ограничено социальным договором и конституционными рамками	Зависит лишь от политической воли группы, контролирующей государство
Механизмы решения проблемы принципала-агента	Принципал – гражданин: механизмы бюрократического контроля, наличие конституционных рамок, наличие альтернатив. Принципал – государство: распространение нормы добровольного подчинения закону (в том числе налоговому)	Принципал – гражданин: отсутствуют. Принципал – государство: использование принуждения и насилия, попытки осуществления всеобъемлющего контроля (особенно в предельном случае – тоталитарного государства)
Бюджетные ограничения	Жесткие, ограниченные демократической процедурой утверждения бюджета.	Мягкие
Основные статьи доходов	Налоговые поступления, в первую очередь – от «рыночных» налогов	Конфискационные налоги и налоговые поступления
Основные статьи расходов	Юстиция, правоохранительная деятельность	Оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность
Основные способы покрытия бюджетного дефицита	Займы на внешнем рынке	Кредиты ЦБ правительству, займы на внутреннем рынке, возможен и отказ от выполнения обязательств как вид конфискационного налога

Нестационарный бандит (гастролер)	Стационарный бандит
<ul style="list-style-type: none"> - максимизирует краткосрочный доход; - инвестирует средства в «технологии запугивания»; - отсутствуют стимулы к созданию институтов, поддерживающих хозяйственную деятельность 	<ul style="list-style-type: none"> максимизирует долгосрочный доход и имеет ограничения: - должен сохранять у подданных физические возможности для производства благ; - должен сохранять у подданных (или создавать) стимулы к производству благ
<p>Стационарный бандит и «гастролер» различаются по структуре расходов: стационарный бандит вынужден для обеспечения будущих доходов часть налогов расходовать на поддержание порядка: создать систему формальных правил; обеспечить четкую интерпретацию и соблюдение этих правил, т. е. создать адекватную информационную среду.</p> <p>Монопольная власть «правителя по ограблению» подданных лимитируется: возможностью смены гражданами подданства (эмиграция); возможностью смены гражданами самого правителя; возможностью роста доходов подданных; возможностью роста неопределенности для правителя в отношении его будущих доходов.</p> <p>Правитель может в ответ на неблагоприятную для него динамику: осуществить конфискацию – одним разом присвоить всю «квазиренту», которая могла быть получена за счет создавшейся у правителя репутации; осуществить структурную реорганизацию государства: совершенствование госаппарата, оптимизирующего издержки контроля; изменение структуры обмена между правителем и его подданными через институт голосования.</p> <p>Конфликт целей «правителя»: Перед правителем стоит двоякая цель: с одной стороны, он должен создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы ему максимизировать свой собственный доход; с другой стороны, он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества.</p> <p>История доказывает, что во всех государствах всегда существовало расхождение между этими двумя наборами прав собственности, т. е. правила, способствующие экономическому росту, и правила, максимизирующие богатство общества, не совпадали. Правитель стремился к максимизации своей полезности в краткосрочном плане, а в долгосрочном плане общество проигрывало. Установленные правителем правила тормозили экономический рост.</p>	

Рисунок 14 – Сравнительная характеристика моделей «государства-бандита»⁴¹

- возникновение **«избытка» власти** частных экономических, политических и криминальных агентов. «Избыток» неэффективной административной и экономической власти государственных чиновников, бесконтрольной власти администрации предприятий, монопольной власти, криминальной власти и т. д. Дисбаланс между властными возможностями частных экономических и государственных агентов и их ответственностью за использование экономических ресурсов и политических (административных) прав власти. Обладание избытком власти дает его носителям до-

⁴¹ Заиченко, Н. А. Институциональные предпосылки региональной образовательной политики : учебно-методическое пособие (компендиум) [Текст] /Н. А. Заиченко. – Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. – Санкт-Петербург, 2012. – 234 с. – ISBN 978-5-906156-01-3.

полнительные возможности присвоения собственности и доходов в таких формах и таких размерах, которые были бы невозможны при общественно необходимом порядке власти;

- **деинституционализация власти** и утрата социального контроля над распределением экономической власти. Властная позиция определяется не формальным экономическим или правовым статусом агента (собственник, менеджер, чиновник), а его доступом к нелегитимным с позиции экономического порядка источникам власти: ресурс насилия (криминальная власть), коррумпированная государственная власть, мошенничество и обман и т. п. Избыток частной власти принимает форму произвола, когда экономические взаимодействия регулируются не формальными правилами (институтами), а только частным доступом к источникам власти. В результате формируются частные властные группировки, способные подчинить экономический процесс и его организационные формы собственным интересам в ущерб эффективности экономической системы;

- **«Сдвиг власти»**, т.е. перемещение источников экономической власти от насилия к богатству и далее – к информации. В условиях трансформации происходит «сдвиг власти» в обратном направлении – от информации к экономическому благу. Это проявляется в том, что существенно возрастает значение частного насилия как источника экономической власти. При перераспределении денежных потоков, контроле над рынками доминирующим источником власти становится доступ и готовность к применению ресурсов насилия криминального характера к конкурентам или в виде частного использования государственного аппарата насилия, что превращает насилие в политический и экономический ресурс.

- феномен **неустойчивости власти**. Ни один из участников экономического процесса не имеет уверенности в сохранении своей властной позиции в экономической системе, а, следовательно, и уверенности в сохранении своих собственности, должности, доходов, сбережений и т.п. Фор-

мальная трансформация системы власти и ее неформальное перераспределение имеют своим следствием отсутствие равновесия власти и устойчивого баланса сил. Такая неустойчивость власти существует как на институциональном, так и на персональном уровне.

Комплекс заданий для саморазвития

1. Согласно институциональной теории фирмы:

- а) фирма – это сложная иерархическая структура, действующая в условиях рыночной неопределенности;
- б) фирма – альтернативный рыночному механизм осуществления сделок в целях экономии транзакционных издержек;
- в) фирма – контракт, заключаемый между владельцами ресурсов, призванный обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов;
- г) фирма – производственная единица, деятельность которой описывается производственной функцией, а целью является максимизация прибыли;
- д) все ответы верны.

2. Какие факторы оказывают влияние на выбор оптимальной формы управления?

- а) издержки управления;
- б) степень свободы участников рынка;
- в) уровень специфичности активов;
- г) уровень неопределенности;
- д) все ответы верны.

3. Варианты решения проблемы принципала и агента:

- а) развитие конкуренции между агентами;
- б) участие агента в результатах совместной деятельности;
- в) фирма как коалиция агентов;
- г) ограничение конкуренции;
- д) все ответы верны.

4. К факторам, определяющим траекторию организационного развития, следует отнести:

- а) институциональную среду, т.е. траекторию институционального развития;
- б) степень специфичности активов (степень развитости конкурентного рынка);
- в) степень неопределенности внешней среды (степень стабильности рынка);
- г) асимметрию информации;
- д) нет верного ответа.

5. Какие утверждения ошибочны?

- а) согласно институциональной теории, фирма рассматривается как неотъемлемая _____ часть рынка, как один из главных его субъектов;
- б) в институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов в отличие от рынка, где взаимосвязи опосредованы относительно краткосрочными контрактами;
- в) пределы расширения фирмы институциональная теория связывает с запретительным ростом издержек управления и контроля;
- г) если рассматривать фирму с точки зрения технологического подхода или производственной функции, то оптимальные ее размеры достигаются в случае стопроцентной загрузки производственных мощностей;
- д) дилемма принципала состоит в выборе между необходимостью контролировать и нежеланием нести связанные с осуществлением контроля издержки.

6. В рамках институционального подхода границы государства определяются:

- а) его захватнической политикой;
- б) его способностью осуществлять контроль на определенной территории и облагать налогом граждан;
- в) политической волей;
- г) установлением формальных «правил игры» на определенной территории.

7. В рамках неоинституционализма причиной появления государства является:

- а) минимизация трансакционных издержек;
- б) способность государства управлять экономическими процессами;
- в) «присмотр» за рыночным механизмом;
- г) политическая воля отдельных групп интересов.

8. На основании предложенной ранее информации спроектируйте ситуацию, в которой определенные формы «неразвитости» институтов власти приводят к определенным негативным последствиям в сфере образования.

Форма неразвитости института власти	Проявление неразвитости института власти в сфере образования	Следствие неразвитости института власти для системы образования
Недостаток эффективной власти		
Избыток власти		
Утрата контроля над властью		
Сдвиг власти		
Неустойчивость власти		

9. Лоббизм – это:

- а) процесс влияния групп с «особыми интересами» на принятие решений, законодателей и чиновников;
- б) взаимная поддержка депутатов путем обмена голосами при принятии законодательных решений;
- в) процесс регулирования рынка государственными структурами;
- г) все ответы неправильные.

10. Исходя из теоремы невозможности Эрроу, результат выборов в сильной степени зависит от:

- а) предпочтений избирателей;
- б) процедуры голосования;
- в) интенсивности предвыборной агитации за того или иного кандидата;
- г) предпочтений членов избирательных комиссий.

2.8 Типы и причины институциональных изменений

Основателем теорий институциональных изменений, рассматриваемой в неoinституциональной экономике, считается Дуглас Норт. В этом же направлении работают Рассел Хардин, Барри Вэйнгаст (Barry Weingast), Пол Милгром, представители школы общественного выбора Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок. Теорию эволюционных институциональных изменений исследовали и российские ученые Р.М. Нуреев, Р.И. Капелюшников, А.Н. Нестеренко, А.Н. Олейник, А.Е. Шаститко, Я.И. Кузьминов и др.

Д. Норт сформулировал положения теории институциональных изменений:

- генератором институциональных изменений является конкурентное взаимодействие институтов и организаций;

- для выживания и победы в конкурентной борьбе организации, фирмы должны инвестировать в знания. Характер и направленность этих знаний зависит от умственных построений игроков. Выбранные экономическими агентами знания приведут к постепенному изменению существующих институтов;

- индивид заинтересован в получении того типа и направленности знаний, который приведет к максимизации его ожидаемой полезности в данных институциональных условиях;

- большинство изменений институтов происходит постепенно и подвержено действию «эффекта зависимости от предыдущей траектории развития». Основными причинами возникновения данного эффекта являются наличие сетевых внешних эффектов, предполагающих тесную взаимосвязь существующих институтов, взаимозависимость институтов, положительный эффект масштаба.

Таблица 17 – Классификация институциональных изменений⁴²

Классификационные признаки	Виды институциональных изменений
Характер формирования	- эволюционные институциональные изменения (инкрементные); - революционные институциональные изменения (дискретные).
Масштаб	- общегосударственные институциональные изменения (затрагивающие подавляющее большинство экономических процессов функционирования государства); - отраслевые институциональные изменения; - локальные институциональные изменения (регионального или муниципального уровня).
Длительность	- долгосрочные институциональные изменения; - среднесрочные институциональные изменения; - краткосрочные институциональные изменения
Политический фактор	- институциональные изменения, связанные со сменой властных элит; - институциональные изменения, связанные с существенной ротацией властных элит; - институциональные изменения, существенным образом не затрагивающие состав и структуру властных элит
Основные причины институциональных изменений	- институциональные изменения, обусловленные преимущественно субъективными причинами; - институциональные изменения, обусловленные преимущественно объективными причинами
Характер влияния на эффективность экономического развития	- институциональные изменения, вызывающие долгосрочное увеличение экономической эффективности; - институциональные изменения, вызывающие краткосрочное снижение экономической эффективности, обеспечивающее ее последующее долгосрочное увеличение; - институциональные изменения, обеспечивающие долгосрочное уменьшение экономической эффективности; - институциональные изменения, вызывающие краткосрочное увеличение экономической эффективности, но влекущие ее последующий длительный спад

Основными источниками институциональных изменений являются изменения относительных цен благ и ресурсов, а также трансформация предпочтений индивида. Изменения относительных цен благ и ресурсов приводят к необходимости модификации институциональных рамок. По мнению

⁴² Горячев В.П. Институциональные изменения и их эффективность на микроэкономическом уровне // Электронный научный журнал «apriori. серия: гуманитарные науки». – Режим доступа: <http://www.apriori-journal.ru/seria1/3-2015/Goryachev.pdf> (дата обращения 12.03.17).

Д. Норта, причинами институциональных изменений являются изменения в относительных ценах и изменения в идеологических воззрениях.

Институциональные изменения могут происходить двумя основными способами: эволюционно или революционно.

Эволюционные институциональные изменения, представляют собой постепенное закрепление неформальных практик в общепризнанные формальные правила, а революционные – проявляющиеся в заимствовании (импорте) институтов из других экономических систем.

Эволюционную теорию институтов разрабатывали также экономисты-неоклассики Й. Шумпетер, Р. Нельсон и С. Уинтер, У. Росту, М. Тодаро, У. Льюис. Значительный вклад внесли российские ученые Р. Нуреев, В. Мау, А. Илларионов, С. Бессонов.

Эволюция институтов (*генетическое развитие*) предполагает придание неформальным нормам силы закона и превращение их в формальные институты. Новые формальные институты возникают в результате трансформации неформальных институтов, уже существующих в обществе.

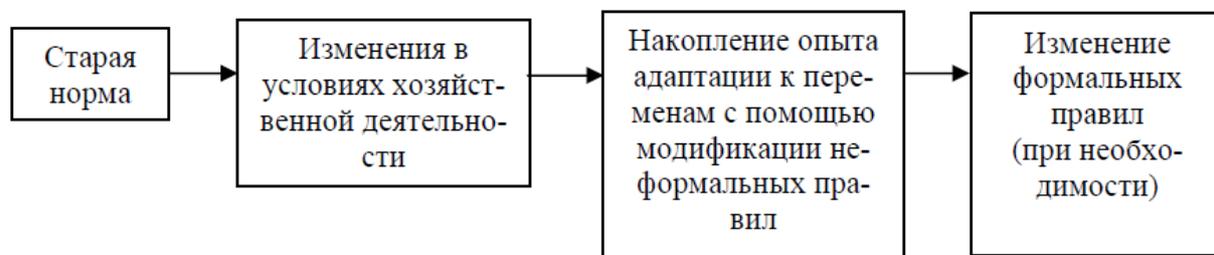


Рисунок 15 – Эволюционный путь институциональных изменений⁴³

Альтернативой эволюционному развитию является революционный путь, или **импорт институтов**. Он ориентируется в первую очередь на изменения формальных норм по уже известным образцам, доказавшим либо теоретически, либо практически свою эффективность. В данном случае неформальным правилам отводится второстепенная роль, так как они не

⁴³ Институциональная экономика : курс лекций / О.П. Чекмарев, - СПб. ; СПбГАУ, 2004. – 236 с..

поддаются прямому воздействию и могут быть изменены лишь индуктивно, как реакция на новые формальные рамки.

Возможно использование следующих образцов формальных норм, которые искусственно насаждаются среди группы лиц или общества в целом:

- теоретическая модель;
- модель, существовавшая в истории организации или страны раньше;
- модель, эффективно используемая в других организациях или странах.

Конгруэнтность институтов – близость общих тенденций развития институтов. Конгруэнтность норм в ряде случаев приводит к их **конвергенции** – схождению (вплоть до совпадения) траекторий институционального развития экономических систем различных стран⁴⁴.

В экономике термин «конвергенция» появился в 1960-1970-х годах с появлением нескольких версий теории конвергенции, разработанной совместно представителями институционализма Франции, США, ФРГ и Нидерландов. В основе теории лежала идея создания под влиянием научно-технического прогресса смешанной общественно-политической системы, обладающей одновременно чертами капитализма и социализма.

Виды конвергенции институтов:

- 1) позитивная – ведет к формированию эффективных, оптимальных для общества институтов;
- 2) негативная – способствует созданию неэффективных институтов;
- 3) эволюционная (Й. Шумпетер, Дж. Гэлбрейт) анализирует сближение норм как динамический процесс;
- 4) статическая (Ф. Перу) – предполагает, что формальные и неформальные нормы дополняют друг друга;

⁴⁴. Малкина М.Ю., Логинова Т.П., Лядова Е.В. Институциональная экономика : Учебное пособие. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с.

5) гибридная (Я. Тинберген) – представляет собой взаимное влияние формальных и неформальных норм, в результате чего возникает новая итоговая траектория институционального развития, не совпадающая ни с траекторией развития неформальных норм, ни с траекторией развития формальных норм.

Эффект от изменений в институциональной системе может быть распределительным (аллокационным) или перераспределительным. В первом случае, результатом будет перемещение факторов производства между различными сферами. Потенциально это может привести к Парето-улучшениям в экономике.

Перераспределительный эффект институциональных изменений заключается в изменении доли той или иной группы населения в создаваемой экономической системой продукте. В реальности распределительный и перераспределительный эффект могут возникать вместе.

Институциональные изменения могут иметь и более глубокие последствия, порождая изменения в существующих представлениях об окружающем мире (парадигме) и ментальности.

Индивиды, участвующие в институциональных изменениях, стремятся извлечь личные выгоды из них и несут соответствующие издержки. Может случиться так, что издержки осуществления институциональных изменений перевесят ожидаемые выгоды. В таком случае можно говорить об установлении институционального равновесия.

Институциональное равновесие – ситуация, когда при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, ни один индивид не считает для себя выгодным тратить ресурсы на осуществление институциональных изменений⁴⁵. Таким образом, наличие факторов институциональных изменений – необходимое, но не достаточное условие.

⁴⁵ Институциональная экономика: учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.]; по ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.

Для того, чтобы эти изменения действительно произошли, ожидаемые выгоды непосредственных участников институциональных изменений должны быть выше понесенных ими издержек.

Можно назвать следующие *источники издержек, связанных с институциональными изменениями*: отвлечение ресурсов из традиционных сфер инвестирования на создание новых институтов; дезорганизация; интенсификация перераспределительных процессов.

Сложившееся институциональное равновесие не обязательно должно быть эффективным. Неспособность выйти из неэффективного институционального равновесия, его устойчивость называется *институциональной ловушкой*, которые могут быть результатом сложившегося «баланса сил» основных социальных групп.

Другой их источник – ограниченные представления об эффективности, действовавшие в период формирования институтов, специфические исторические условия. Так институциональная система может представляться достаточно эффективной в текущих исторических реалиях и с позиций имеющихся знаний. Однако с течением времени условия могут измениться, а изменение действующих институтов – оказаться слишком затратным. Такой тип институциональных ловушек называют *«зависимостью от пути развития»*. Зависимость от пути развития может быть в слабой, средней и сильной форме.

Зависимость от пути развития *в слабой форме* имеет место тогда, когда действующий институт в целом не хуже альтернативного. Примером может быть выбор право- или левостороннего движения. *Средняя форма* зависимости от пути развития связана с издержками хозяйственного толка и требует слишком большого отвлечения ресурсов из производства для создания более эффективного института. При *сильной зависимости* речь идет о сложившихся ментальных конструкциях, доминирующем в обществе мировоззрении, базовых нормах отношений людей.

Институциональные изменения могут рассматриваться с позиции принципа комплементарности и этапности, который означает, что внедряемые институты, независимо от того, заимствованы они из прошлого опыта страны, импортированы из другой среды или спроектированы и созданы впервые, требуют согласования по основным характеристикам с уже существующими институтами. Такими характеристиками являются: спектр отношений, регулируемых институтом, масштаб распространенности института, степень соответствия механизмов исполнения правил механизмам применения санкций за их нарушение, степень различия траекторий развития институтов и др.

Этапность институциональных изменений предполагает осуществление постепенных и взаимодополняющих изменений, основанных на проектно-подходе к реформам, подробном анализе практики осуществления институциональных преобразований в других странах и применении апробированных механизмов и инструментов. Следование принципу этапности также означает, что проект осуществления институциональных преобразований соответствует целям и задачам изменений и состоит из минимально допустимого количества этапов, последовательность и содержание которых нельзя изменять, но при этом предусмотрена возможность корректировки и доработки проекта в зависимости от результатов реализации на предыдущих этапах.

Принцип инновационности институциональных изменений означает, что на всех уровнях изменений: национальном – макро-уровне, локальном – мезо-уровне и индивидуальном – микро-уровне решающую роль играют институциональные инновации, которые осуществляются всеми субъектами изменений. При этом роль государства, как главного субъекта изменений на макро-уровне, состоит в стимулировании и поощрении институциональных инноваций на мезо-уровне – уровне отдельных регионов, отрас-

лей и сфер, а также на уровне изменений в частных экономических и социальных практиках.



Рисунок 16 – Схема институциональных изменений⁴⁶

⁴⁶ Погодин Ю.А. Влияние институциональных изменений на экономический рост в современной России [Интернет ресурс]. – Режим доступа : <http://pandia.ru/text/77/283/89864.php> (дата обращения 12.03.17).



Рисунок 17 – Взаимосвязь принципов осуществления и функций институциональных изменений как условий экономического роста⁴⁷

Стимулирование институциональных инноваций осуществляется государством в процессе реализации в отдельных регионах, отраслях или сферах экономики, а также на уровне отдельных организаций и фирм, и в случае успешности преобразований (появления феномена «лучшей практики») распространения и закрепления новых институциональных форм на национальном макро-уровне. Варианты стимулирования и поддержки институциональных инноваций на мезо-уровне могут быть заимствованы из зарубежной практики осуществления подобных преобразований и выразаться в создании фондов региональных или отраслевых реформ, цель которых

⁴⁷ Погодин Ю.А. Влияние институциональных изменений на экономический рост в современной России [Интернет ресурс]. – Режим доступа : <http://pandia.ru/text/77/283/89864.php> (дата обращения 12.03.17).

состоит в проведении конкурсов с последующим выделением средств на реализацию проектов преобразований наиболее перспективным регионам.

Кроме противоречий, отражающих несоответствие в динамических характеристиках преобразований, наиболее существенными являются противоречия, обусловленные содержательным несоответствием вновь создаваемых институтов уже существующим. Данный вид противоречий институциональных изменений также в большинстве случаев возникает из-за различий в траекториях развития формальных институтов относительно неформальных.

Третий вид противоречий институциональных изменений – инструментальные противоречия, которые возникают в процессе подготовки и реализации начальных этапов изменений в результате несоответствия выбранных методов реализации изменений задачам реформ на разных уровнях и этапах их осуществления.

Тематика реферативных работ

1. Социальный подход к исследованию экономических институтов П. Со-рокина.
2. Формы координации хозяйственной деятельности Л. Тевено.
3. Теория экономического благосостояния А. Пигу.
4. Поведенческая экономика Д. Конемана.
5. Четыре фазы развития общества Т. Веблена.
6. Измерение экономических циклов У. Митчелла.
7. Человеческий капитал Г. Беккера.
8. Монополистический капитализм Дж. Гобсона.
9. Стадии развития капитализма Коммонса.
10. Экономическая теория информации Дж. Стинглера.
11. Противоречия в деятельности корпораций по Дж. Гэлбрейту.

12. Теории контрактов в институциональной экономике.
13. Общественные издержки Р. Коуза.
14. Общественная функция налога А. Пигу.
15. Сравнительный анализ решения проблемы внешних эффектов А. Пигу и Р. Коуза.
16. Распределительная демократия по модели Макгира-Олсона.
17. Парадокс голосования Кондорсе.
18. Институциональный подход к экономике О. Уильямсона.
19. Трагедия коллективной собственности Г. Гордона.
20. Макроэкономические последствия нелегальной экономики в рамках институционального подхода.
21. Трансакционные издержки по Мингромму.
22. Концепция остаточных прав и остаточных эффектов по А. Алчиану и Г. Демсецу.
23. Автократическая модель государства Макгира-Олсона.
24. Модель сигнализирования на рынке труда М. Степса.
25. Доверительная собственность по Адамсу (Генри Картер).
26. Конституция экономической политики Бьюкенена Джеймса.
27. Принципы и цели экономической политики Яна Тинбергена.
28. Исследование бедности народов по Г. Мюрдалю.
29. Власть и процветание с позиции М. Олсона.
30. Роль рынка для институтов в институциональной эволюции с точки зрения В.Л. Тамбовцева.
31. Административное поведение Г. Саймона.
32. Процесс криминализации общества и экономики России: институциональный подход.
33. Российская промышленность: институциональное развитие.
34. Трансформация экономических институтов России: микроэкономический анализ.

35. Роль неформальных институтов в российской экономике.
36. Трансформация экономического статуса домашних хозяйств в современных условиях.
37. Оценка российских реформ зарубежными специалистами.
38. Административные барьеры и экономический рост в России.
39. Применение теории игр в институциональной экономике.
40. Институциональные ловушки российской экономики.
41. Характеристика теневого сектора экономики.
42. Инвестиционные проблемы с позиции институционалистов.
43. Использование институциональных технологий в российской экономике.

Список рекомендуемой литературы

1. Аузан А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А. Аузан. – Москва, 2016.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – Москва, 2014.
3. Вольчик В.В. Институциональная экономика : учебное пособие для вузов / В.В. Вольчик. – Москва : Юрайт, 2017. – 227 с. – Серия : Университеты России.
4. Колесов А.В. Институциональная экономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / А.В. Колесов. – Москва : Юрайт, 2016.
5. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2017. – 274 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.
6. Нуреев Р.М. Россия : особенности институционального развития / Р.М. Нуреев. – Москва, 2015.
7. Одинцова М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова. – Москва, 2014.
8. Одинцова М.И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М.И. Одинцова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2016.
9. Пищулов В.М. Институциональная экономика / В.М. Пищулов. – Москва, 2016.
10. Сухарев О.С. Институциональная экономика : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О.С. Сухарев. – Москва : Юрайт, 2016.

Электронное учебное издание

Александра Васильевна **Сычева**
Ирина Аскербиевна **Чередниченко**
Михаил Карпович **Старовойтов**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебно-методическое пособие

Электронное издание сетевого распространения

Редактор Н.Н. Матвеева

Темплан 2017 г. Поз. № 11.

Подписано к использованию 26.12.2017. Формат 60x84 1/16. Гарантируа Times.
Усл. печ. л. 6,88.

Волгоградский государственный технический университет
400005, г. Волгоград, пр. им. В. И. Ленина, 28. корп. 1

ВПИ (филиал) ВолгГТУ.
404121, г. Волжский, ул. Энгельса, 42а.