

А.В. Лебедева

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Санкт-Петербург

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»

ВЫСШАЯ ШКОЛА ТЕХНОЛОГИИ И ЭНЕРГЕТИКИ

А.В. Лебедева

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Санкт-Петербург
2018

УДК 33(075)
ББК 65.5я7
Л 330

Лебедева А.В. Институциональная экономика: учебное пособие/
ВШТЭ СПбГУПТД. - СПб., 2018. – 58 с. – ISBN 978-5-91646-165-7

В учебном пособии изложены основные темы курса «Институциональная экономика». Пособие предназначено для ознакомления студентов с институциональным подходом к анализу экономических явлений, многообразием институтов, влияющих на экономическое поведение агентов и организационные формы хозяйственных взаимодействий. Учебное пособие предназначено для направления подготовки бакалавров 080100 «Экономика».

Рецензенты:

канд.экон. наук, доцент кафедры логистики и управления цепями поставок СПбГЭУ Бармина Е. Ю.;

канд. экон. наук, зав. кафедрой финансов и учета ВШТЭ СПбГУПТД Морозов О.А.

Рекомендовано Редакционно-издательским советом ВШТЭ СПбГУПТД в качестве учебного пособия.

ISBN 978-5-91646-165-7

© Высшая школа технологии и
энергетики СПбГУПТД, 2018
© Лебедева А. В., 2018

ВВЕДЕНИЕ

Целью дисциплины «Институциональная экономика» является освоение теории институциональной экономики, которая является наиболее перспективной в современной экономической науке. Революция в экономической науке знаменуется, прежде всего, сдвигом от «индивидуалистической» неоклассики к «коллективистским» концепциям институционализма и экономической глобалистики. Чтобы российская экономическая теория смогла переместиться ближе к центру мировой научной жизни, необходимо не просто популяризировать любые научные идеи, пришедшие с Запада, а ориентироваться на идеи не сегодняшнего, а завтрашнего дня.

Основной задачей курса «Институциональная экономика» является ознакомление студентов с институциональным направлением экономической теории, ставшим одним из наиболее влиятельных теоретических подходов в современной мысли. Предполагается синтез институциональной экономической теории с другими гуманитарными дисциплинами, прежде всего социологии и социальной работы. Курс лекций углубляет знания студентов в области экономической социологии, призван расширить понятийный аппарат студентов при анализе экономических процессов с точки зрения институционального подхода, сформировать навыки осуществления элементарного институционального анализа.

По окончании изучения дисциплины студент должен

- *знать*:

- 1 типологию институтов в современном обществе, их специфические функции и задачи;
- 2 механизм формирования и минимизации транзакционных издержек;
- 3 теории возникновения и развития прав собственности.

- *уметь*:

- 1 собрать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- 2 выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы;
- 3 анализировать институциональную структуру общества, государства и фирмы.

- *владеть*:

- 1 методами структурного анализа экономических процессов;
- 2 навыками решения институциональных задач экономико-аналитическими методами;
- 3 знаниями о циклическом характере экономического развития государства.

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

1.1. Критика классической экономики и становление институционализма

Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него факторы, которые не учитываются классической микроэкономической теорией.

Институциональный анализ зародился достаточно давно. Классическими фигурами институционализма в США были Торстейн Веблен и Джон Р. Коммонс. Последний был классический представитель раннего институционализма, заложил некоторые основы и институционализма современного. Классическая экономическая теория появилась из теории экономической политики лишь в конце XVIII в., что связано с фигурой Адама Смита. Натуральное поведение лежит в основе всей классической политической экономии. Так его понимали Адам Смит, Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль и авторы, положившее начало маржиналистской революции.

В оппозиции к классической экономической теории до 70-х гг. XIX в. находились социализм и марксизм. Фактически классическая экономическая теория была сосредоточена вокруг распределения, и марксизм оспаривал принцип распределения, а также, что очень важно, методологический индивидуализм. Очевидным вкладом марксизма в экономическую теорию является теория форм собственности, принцип экономического принуждения и историзм (теория способов производства).

Маркс был первым институционалистом, потому что то, о чем он говорил, есть теория институтов, теория тех обязательных форм поведения, в которых институциализируются экономические процессы. Но марксизм противопоставлял себя буржуазной экономической науке, он не был встроен в нее. И он не стал ей альтернативой в широком историческом аспекте.

Институционализм развивался внутри самого западного академического сообщества. Первым институционалистом стал Торстейн Веблен. В своих работах он, прежде всего, начинает критиковать принцип рационализма - принцип, лежащий в основе классической экономической теории. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это так называемое «наведенное потребление», когда люди начинают тратить огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, какой-то моде.

Веблен говорит, что в экономическом поведении господствует стадное чувство - гонка за лидером. Он вводит понятие «демонстративное потребление» и утверждает, что чем богаче человек, тем больше у него чисто демонстративное потребление. Такое поведение Веблен считает нерациональным. Критика классической политэкономии марксистами, а потом и ранними институционалистами усваивалась в основном социальными науками - социологией и социальной историей, - а не

экономической наукой.

По-другому стала развиваться экономическая наука с 30-40-х гг. XX в., и в этом прежде всего заслуга двух исследователей - Джона Р. Коммонса и Рональда Коуза. Коммонс и Коуз зафиксировали некоторую неполноту предпосылок неоклассической экономической теории. С целью компенсировать эту неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

Фактор неполноты информации. Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый человек обладает полной информацией обо всех игроках, действующих на данном рынке. Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке эта гипотеза не работает. Мы должны заместить ее гипотезой неполноты (несовершенства) информации. Не работает и модель экономического равновесия, построенная на гипотезе полноты информации. Ведь для прогноза нам нужно не статическое, а динамическое экономическое равновесие. Нам нужно показать, какое равновесие будет через неделю, через месяц, через пять лет. И такого рода равновесие явно предполагает, что люди начинают оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел.

Фактор ожидания. Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-е гг. ожиданиями занимался Джон Мейнард Кейнс. Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что люди совершают экономически целесообразные действия, исходя, во-первых, из неполной информации и, во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя.

Фактор влияния коллективных действий и институтов. По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики надо заменить принцип индивидуальных действий принципом коллективных действий. Коллективные действия представляют собой просто рамку для индивидуальных действий. **Институциональная структура общества - те рамки, в которых нам дозволяется или не дозволяется что-то делать.** Это могут быть рамки, заданные законами и нашими ожиданиями о том, как жестко эти законы будут соблюдаться.

Институционализм, ставший сейчас главным направлением развития экономической науки, базируется именно на том, что мы дополняем твердое ядро классической и неоклассической экономических теорий понятиями неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов.

Общепринятая классификация институциональных теории и концепций до сих пор так и не сложилась. В то же время невозможно игнорировать тот факт, что предшественниками современного институционализма как раз и были представители «старого» традиционного институционализма, пытавшиеся исследовать связи между экономической теорией и социологией, юриспруденцией, политологией и другими общественными

науками.

Рассмотрим поведенческие предпосылки неоклассической теории:

- а) Рациональность.
- б) Индивидуализм.
- в) Оптимизация.
- г) Устойчивость предпочтений.
- д) Конкурентное поведение (поведенческая предпосылка).
- е) Два измерения товара.
- ж) Гипотеза полной информации (предпосылка, резюмирующая все вышесказанное).

Таковы наиболее значимые предпосылки неоклассической микроэкономической теории, которая вот уже почти 100 лет является основным течением в экономической науке. Предпосылка принимается как сознательное абстрагирование от малозначащих факторов. Наиболее значимые факторы:

Критика идеи равновесия. Надо сказать, на рынке существуют неравновесные состояния. Равновесие может не достигаться, и при определенных условиях оно и не достигается. Тем не менее, нам необходимо представление о некоей направленности, некоей оптимальности экономической жизни.

Критика рациональности. Речь идет о концепции ограниченной рациональности, предложенной выдающимся социальным психологом Гербертом Саймоном, чьи работы появились в 50-е гг. прошлого века.

Критика методологического индивидуализма. Существует литература, неопровержимо доказывающая, что большинство людей на протяжении истории очень часто заботилось не о своих собственных интересах, а о процветании своего города, благосостоянии своей общины, своего сеньора, иногда даже жертвуя жизнью. Первым стал оспаривать идею «человека экономического» Карл Маркс. Он утверждал, что человечество начало с коммунизма и к коммунизму придет. Нынешняя реальность сложнее, чем марксова концепция. История показывает, что люди в своем поведении зачастую руководствуются рациональностью. Вильям Стамнер выдвинул идею отрицания рациональности. Он считал, что человек как животное, руководствуется в своем поведении внешней силой, которая его куда-то влечет, заставляет делать иррациональные вещи, управляет им. Фактически Стамнер предложил теорию социального дарвинизма, т. е. теорию естественного отбора в социуме. В борьбе выживают люди, наиболее сильные, наиболее приспособленные к выживанию в конкретных условиях, и из них образуется элита.

Позднее теорию инстинктов очень широко развил Веблен. Он считал, что человек больше, чем животное; что им руководят три основных параметра: инстинкты, склонности и привычки. Согласно Веблену, инстинкты человека (которые он наследует подсознательно) отличаются от инстинктов животных. Веблен выделяет следующие инстинкты:

- инстинкт труда,
- инстинкт мастерства,
- инстинкт праздного любопытства,
- инстинкт подражания,
- родительский инстинкт,
- инстинкт себялюбия.

Следующими попытались объяснить неиндивидуалистические вещи эконом-антропологи. В процессе исследований эконом-антропологи поставили перед собой задачу выделить экономическое содержание тех отношений, которые они наблюдали, будучи включенными в жизнь общин. Эконом-антропологи стремились объяснить происходящее в общинах, где царил коллективизм, с позиции методологического индивидуализма.

Еще один подход к объяснению методологического индивидуализма дает теория игр. Некоторые модели, созданные в рамках данной теории, описывают поведение игроков, которые первоначально преследуют индивидуалистические цели, а затем начинают сотрудничать друг с другом. Это позволяет проследить становление кооперативных отношений.

Из подхода, предложенного теорией игр - в первую очередь, Робертом Аксельродом, следует, что в повторяющихся играх при определенных условиях у людей возникает возможность кооперативного поведения, хотя изначально их поведение и некооперативно.

Существует экономическая теория, обуславливающая кооперацию, - т. е. теория «взаимной помощи». Согласно этой теории, при равенстве возможностей между участниками складываются отношения взаимного страхования на формально безвозмездной основе.

Институционалисты выступили с критикой предпосылки качественной идентичности товара, введя в рассмотрение третье измерение товара - его качество. Чем сложнее товар, тем более явно он предстает как совокупность неких качеств, неких потребительских свойств. Дуглас Норт сказал по этому поводу, что ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Это и есть переход к качественной характеристике товара.

С качественной оценкой товара связано и общее положение об информационном несовершенстве рынка. Совершенство рынка не бесплатно. Оно оплачивается всякий раз трансакционными издержками по приобретению информации, а также, что немаловажно, трансакционными издержками по спецификации и охране прав собственности.

1.2. «Старый» и «новый» институционализм

Основоположниками «старого» институционализма, который возник в конце XIX - начале XX в., традиционно считаются институционалисты первой волны - Т. Веблен, Дж. Р. Коммонс и У. Митчелл. В их работах современные экономисты находят идеи, которые не потеряли свое значение в настоящее время и позволяют провести анализ процессов, трудно поддающихся объяснению с помощью традиционных методов

экономической науки.

Однако до 1960-1970-х гг. институциональное направление развивалось довольно медленно. Старые идеи нашли отражение в работах институционалистов второй волны: Дж. К. Гэлбрейта, Р. Хайлбронера, Ф. Перру, Ж. Фурастье, Г. Мюрдаля и других. Третья волна «старого» институционализма связана главным образом с деятельностью ученых «кембриджской школы» во главе с Дж. Ходжсоном.

Целый ряд экономистов, принадлежащих к различным экономическим школам, занимались исследованием институциональных систем, прямо или косвенно использовали институциональный подход в своем анализе. Следует выделить экономиста австрийской школы - Ф.Хайека, а также экономистов фрейбургской школы - В.Ойкена, А.Мюллера-Армака, Л.Эрхарда.

В рамках как институциональной, так и неинституциональной теории существует целый ряд самостоятельных школ, которые, однако, объединяет единство основных положений и методов исследования.

В литературе, освещающей многочисленные вопросы институциональной теории, большое значение отводится дискуссиям о методологических особенностях различных направлений институционализма.

Между «старым» институционализмом и неинституционализмом много общего - это анализ институтов, а также некоторые аспекты эволюционного подхода к изучению социально-экономических явлений. В целом же эти два направления не находят точек соприкосновения.

По мнению Р. Нуреева, можно насчитать по крайней мере **три основных различия между «старым» институционализмом и неинституционализмом.**

1. Если «старые» институционалисты идут от права и политики к экономике, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе, то неинституционалисты идут прямо противоположным путем - опираются в своем анализе на инструментарий неоклассической экономической теории, изучают политологические и правовые проблемы, применяя аппарат современной микроэкономики.
2. «Старый» институционализм основывался главным образом на индуктивном методе, стремился идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего, по мнению ряда экономистов, общая институциональная теория так и не сложилась; неинституционализм идет дедуктивным путем - от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.
3. «Старый» институционализм как течение радикальной экономической мысли обращал преимущественное внимание на действия коллективов (главным образом, профсоюзов и

правительства) по защите интересов индивида; неоинституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который, руководствуясь своими интересами, решает членом каких коллективов ему выгоднее быть.

4. «Старый» институционализм использует методологический холизм, который в общих чертах можно определить следующим образом: «Институты первичны, индивиды вторичны». Этот принцип противостоит принципу методологического индивидуализма: «Индивиды первичны, институты вторичны». Последний взят за основу неоинституциональной теорией. В данном контексте следует различать «старую» и «новую» институциональные школы. Английский экономист Дж. Ходжсон предлагает классификацию ученых, относящихся к тому или иному направлению (табл. 1)

Таблица 1

Исследователи в рамках старого и нового институционализма

«Старая» институциональная школа	«Новая» институциональная школа
Т. Веблен Дж. Коммонс У. Митчелл Й. Шумпетер Дж. К. Гэлбрейт Ф. Найт К. Полани К. Айрес Г. Мюрдаль	Р. Коуз Д. Норт О. Уильямсон Р. Познер М. Олсон Ф. Хайек

По мнению Дж. Ходжсона, если «старая» школа опиралась на дарвинизм и рассматривала развитие институтов на протяжении длительного периода времени, используя положение о конкурирующих институтах, то «новая» отошла от социального дарвинизма: исследования ведутся с позиций методологического индивидуализма.

Особо стоит подчеркнуть тот факт, что «новая» институциональная школа, неоинституциональная теория и новая институциональная экономика - это не одно и то же. «Новая» школа послужила основой для двух последних направлений, которые отличаются, по мнению Р. Нуреева, в зависимости от их основы: неоклассической теории для неоинституционализма и «старого» институционализма для новой институциональной экономики.

Представителями новой институциональной экономики было разработано несколько теорий, которые получили широкое признание и применение не только в рамках данного направления. Речь идет о теории игр (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Нэш) и теории неполной рациональности (Г. Саймон). Современные разработки новой

институциональной экономики можно найти в работах экономистов французской школы Л. Тевено, О.Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе и других.

Однако зачастую дискуссии институционалистов направлены на доказательство превосходства одного направления над другим, методологические аспекты, а не на совместный поиск подходов для решения назревших в обществе проблем.

Среди основных направлений неоинституционализма можно выделить следующие во многом близкие по сути исследования:

- теория прав собственности - Р. Коуз, А. Алчян и Г.Демсец, Р. Познер, С. Пейович и Е. Фуруботн - легла в основу теории контрактов;
- теория трансакционных издержек - Р. Коуз, О.Уильямсон, Д. Норт - послужила базой для теории экономической организации теории фирмы - М. Аоки, А. Алчян и Г. Демсец, С. Чунг, М. Дженсен и У. Меклинг, О. Уильямсон, Ю. Фама;
- теория общественного выбора - Дж. Бьюкенен, Г.Таллок, М. Олсон - получила продолжение в теории бюрократии - К. Эрроу, В. Нисканен, С. Паркинсон; экономической теории преступлений и наказаний - Г.Беккер, М. Фридмен, Дж. Стиглер, М. Олсон и др.; экономической теории коррупции - Э. Крюгер; Дж. Стиглер и др.; неоинституциональной концепции теневой и неформальной экономики - Э. де Сото, Э. Файга, К. Харта, Т. Шанина, Ф. Шнайдера;
- концепция институциональной эволюции Д. Норта нашла выражение в новой экономической истории - Б. Густаффсон, Д. Норт, Р. Томас и др.

В российской экономической науке неоинституциональная теория получила свое развитие в работах Р. Капелюшников, С. Кирдиной, Г. Клейнера, А. Ляско, А. Нестеренко, Р. Нуреева, А. Олейника, В. Полтеровича, А. Радыгина, О. Сухарева, В. Тамбовцева, А. Шаститко и др.

Институциональные аспекты теневой и неформальной экономики - в работах А. Аузана, Л. Косалса, И. Клямкина, Т. Корягиной, П. Крючковой, А. Олейника, В. Радаева, Л. Тимофеева, Ю. Латова и др.

Между перечисленными направлениями неоинституциональной теории существует много как различий, так и общих черт. В частности, Т.Эггертссон выделяет следующие:

Во-первых, все авторы пытаются в явном виде моделировать ограничения, налагаемые на регулирующие обмен правила и контракты, причем в качестве эталона используется преимущественно идеализированная схема прав собственности в неоклассической модели.

Во-вторых, смягчены неоклассические допущения о полной информации и нулевых издержках обмена, так что изучаются последствия положительных трансакционных издержек.

В-третьих, ослаблено обычное допущение о том, что у поддающихся

оценке благ есть всего два измерения - цена и количество, так что исследуется значение качественных вариаций товаров и услуг для экономических результатов и экономической организации.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные направления эмпирической критики предпосылки о полной рациональности экономических агентов.
2. Перечислите основные поведенческие предпосылки неоклассической экономической теории.
3. Опишите предпосылки твердого ядра и защитного пояса неоклассической теории. Как эти предпосылки модифицируются институционализмом?
4. Какие факторы вводит в рассмотрение современный институционализм?
5. Каковы микроэкономические основания институционального анализа. Экономическое поведение как принятие решений.
6. Опишите модель рационального выбора в неоклассической экономической теории, критики и модификации модели в новой институциональной теории
7. Какова концепция экономического человека и ее модификация в новой институциональной экономике?
8. Что представляет собой методологический индивидуализм как принцип новой институциональной экономики?
9. Опишите понятие рациональности в экономической теории: полная рациональность. Подход Г. Беккера к анализу человеческого поведения.
10. В чем заключается трехуровневая схема анализа в новой институциональной экономике: институциональная среда, институциональные соглашения, индивиды?

ТЕМА 2. ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ. МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА

2.1. Понятие института в современной экономике

Любой институт - экономический, социальный, культурный - есть, по определению Дугласа Норта, правило игры в обществе. Таким образом, институты – созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение. Деятельность людей носит абсолютно свободный характер. Ее можно уподобить броуновскому движению. Преследуя свои интересы, люди наталкиваются друг на друга и причиняют

друг другу ущерб.

Определить, что такое институты, непросто. Они весьма разнообразны. Вместе с тем, в литературе можно встретить несколько различных определений институтов:

- 1) институты определяются как *«правила игры»*, которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
- 2) институты определяются как *культурные нормы, вера, менталитет*;
- 3) институты определяются как *организационные структуры, например, финансовые институты – банки, кредитные учреждения*;
- 4) понятие «институт» может использоваться применительно к личности (например, институт президентства);
- 5) теоретико-игровой подход рассматривает институты как *равновесие в игре*.

Первая функция института - регулирование поведения людей таким образом, чтобы они не причиняли друг другу ущерба, или чтобы этот ущерб чем-то компенсировался.

Вторая функция института - минимизация усилий, которые люди тратят на то, чтобы найти друг друга и договориться между собой. Институт призван облегчить как поиск нужных людей, товаров, ценностей, так и возможность людей договориться друг с другом.

Третья функция института - организация процесса передачи информации, или обучение (эту функцию выполняет, например, Высшая школа экономики). Таковы основные функции института, независимо от сферы его деятельности. Институты - это некие ограничительные рамки, которые люди построили, чтобы не сталкиваться друг с другом, чтобы упрощать путь из точки А в точку Б, чтобы легче проводить переговоры и достигать соглашений и т. п.

Институт существует, если правило действительно воздействует на тех, на кого оно рассчитано. *Свидетельство существования института - регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила*. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила будет убедительным свидетельством того, что данное правило не является институтом.

Доказать существование тех правил, которые установлены государством, проще, чем правил, возникающих в процессе развития общества и не подкрепленных государственным принуждением.

Чаще всего дискутируется судьба именно институтов формальных, жестких, закрепленных законом, а относительно неформальных, мягких, не закрепленных законом институтов обычно не спорят.

Наряду с жесткими институтами есть институты мягкие. Мягкий институт - это обычай, т. е. традиционно зафиксированный стереотип поведения, который разделяется многими или большинством в группе. Обычай не всегда совпадает с законом. Можно выделить зоны, где:

1. Обычай совпадает с законом. Общеизвестно, что у цивилизованных

народов нет ни одного обычая, согласно которому убийство считалось бы хорошим поступком (в данном случае горцы с их обычаем кровной мести - исключение).

2. Обычай нейтрален по отношению к закону (т. е. он не противоречит закону, он просто охватывает такой круг поведения, о котором закон ничего не говорит). Это относится, скажем, к обычаю гостеприимства.
3. Обычай не совпадает с законом (т. е. он покрывает сферу деятельности, которую закон не разрешает). (Обычай - умыкание невест.)

Приведенные примеры относятся к зоне, где мягкие институты (обычаи) противостоят жестким (законам). Но существует также зона, где действуют только жесткие институты (законы), а мягкие (обычаи) не действуют.

Фирма (как и футбольная команда, как и фондовая биржа) есть и организация, и институт, потому что существуют правила ее создания.

Обычно в рамках определенного института неинституционализируемая форма деятельности существует очень недолго. Она разовая, одномоментная. Если же групповая коллективная форма деятельности задержалась надолго, она уже выучена и наследуется. Тогда возникают некоторые правила (пусть внутренние для нашей узкой группы), некоторые ограничительные рамки нашей деятельности, и, таким образом, наша организация превращается в институт.

Неинституционализированной может быть только совместная деятельность, когда люди собрались единожды и разошлись. Они ни о чем друг с другом предварительно не договариваются, а просто собираются вместе, охваченные единым порывом. И мы сразу увидим организацию массового действия без всякой институциональной формы. Цель есть, и она осознается каждым.

Первый институционалист Джон Коммонс вообще институты называл коллективными действиями, образующими рамки для действий индивидуальных, он смешивал понятия «институт» и «организация». Последующие институционалисты отделили коллективные действия от института и называют их организацией (так, например, делает Дуглас Норт).

В истории известны три формы организации совместной деятельности людей ради общей цели:

- община;
- корпорация;
- ассоциация.

Речь идет не об институтах, а именно об организациях. Институциональное оформление последних может быть различно. Община всегда оформлена мягким институтом; корпорация - как правило, жестким, но иногда и мягким (как, например, воровская корпорация); ассоциация - и мягким, и жестким.

1. **Община.** Община - это форма организации, при которой некоторое ограниченное число индивидов или не индивидов (может быть община,

построенная из фирм) объединяется, чтобы достичь единой цели. Община построена на отношениях взаимной помощи, когда каждый помогает другим в реализации одной и той же цели. Следует подчеркнуть, что общинная форма организации не связана, как утверждают марксисты, только с первобытно-общинным или феодальным строем. Например, профсоюзы (тред-юнионы), возникшие уже при капитализме, первоначально были организованы по цеховому принципу. Они боролись прежде всего за сохранение рабочих мест и цен на рынке труда, т. е. преследовали цели скорее общинные, нежели корпоративные.

2. **Корпорация.** Она построена не на взаимной помощи, как община, а на перераспределении дохода. Корпорацией по своему внутреннему строению является фирма, если рассматривать ее как совокупность контрактов не только между собственниками, но и между собственниками и наемными работниками. А если это крупная фирма с большим числом наемных работников, корпоративные отношения возникают уже внутри них самих. Они делегируют свои интересы фирме, нанимаясь в нее.
3. **Ассоциация.** Исторически ассоциация - третья форма организации совместной деятельности людей. Ассоциация есть объединение свободных людей, делегирующих в эту организацию не все свои интересы (в отличие от общины или корпорации), а только часть их. Человек сохраняет контроль над своими действиями, хотя иногда и неполностью контролирует действия ассоциации. Он может быть включен в неограниченное число ассоциаций. Следует отметить, что ассоциативный тип отношений является господствующим в рыночной экономике.

Если следовать определению Д. Норта, институты уменьшают неопределенность выбора в экономике в условиях явного недостатка информации. Недостаток информации ведет к неопределенности выбора, к очень большим затратам трудовых и иных ресурсов, чтобы такой выбор сделать. А институты помогают человеку экономить ресурсы в ситуации выбора, показывая некий путь, уже пройденный до него другими. Основные черты институтов:

1. Институты выполняют главную задачу экономической теории - обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т. е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.
2. Институты наследуются, благодаря свойственному им процессу обучения.
3. Институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут.
4. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида

в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими агентами. Способ наказания, характерный для мягких институтов, - остракизм. Это защитный механизм, свойственный каждой общине. Остракизм в современной жизни - это игнорирование человека, его экономическая или социальная блокада.

5. Институты сокращают трансакционные затраты (т. е. затраты на поиск информации, ее обработку, оценку и специфическую защиту того или иного контракта) точно так же, как технологии сокращают производственные затраты.

Очень медленный, инерционный характер институциональной динамики и чрезвычайное разнообразие существующих сегодня институтов объясняется, во-первых, тем, что человеку тяжело менять институциональную среду, к которой он привык. Во-вторых, как только возникает корпорация, разделение на тех, кто управляет, и тех, кем управляют, сами институты начинают монополизироваться узкой группой лиц, которые используют их в своих интересах.

И жесткий, и (особенно) мягкий институты достаточно успешно обеспечивают определенный уровень прогнозируемости поведения контрагентов, гарантируют, что те будут действовать известным образом.

Таким образом, совершенно разные культуры приходят к одному и тому же - к очень высокому уровню доверия в экономике, обеспечивающему большое число сделок с минимальным оформлением. В конечном счете в этом и заключается задача институтов - создать такие зоны доверия, действуя в которых, человек может сэкономить на трансакционных затратах (затратах на обеспечение своих сделок, на получение информации) и использовать сэкономленные средства для инвестиций в производство. **Максимизация экономии является проблемой эффективности институтов.** Но менять менее эффективные институты на более эффективные очень тяжело. За каждым институтом есть и традиция, и некая группа поддержки, которая от этого института кормится.

2.2. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению института

Институты обеспечивают предсказуемость поведения людей, позволяют экономить наши мыслительные способности.

Выделяют три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм поведения. Конечно, эти ситуации не охватывают все типы взаимодействия людей, но они включают наиболее эмпирически значимые случаи.

Ситуация «дилемма заключенных»

Два преступника задержаны по подозрению в ограблении банка. Однако против них не хватает улик. Они могут получить небольшой срок – один год за те проступки, в отношении которых против них имеются улики (например, за хранение оружия). Задача следователя, ведущего это дело, –

заставить преступников сознаться в совершении преступления. Следователь разработал два альтернативных плана проведения допроса:

План А «Невидимая рука»

Если один из преступников сознается в совершении преступления, а другой молчит, то сознавшийся получает максимальный срок – 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, то они получают по 5 лет тюремного заключения. Если оба молчат, то каждый получает по одному году тюремного заключения за ношение оружия.

Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши игроков представлены в матрице игры. Числа в матрице означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме. Соответственно (-5) означает, что преступник приговорен к пяти годам тюремного заключения, (-1) – к одному году тюремного заключения, (-10) – к десяти годам тюремного заключения и (0) – преступник выпущен на свободу:

		В	
		сознаться	молчать
А	сознаться	5;5	10;0
	молчать	0;10	1;1

Доминирующая стратегия игрока А в данной ситуации – молчать, ведь если игрок В тоже молчит, то А получает один год тюрьмы, а если В сознается, то А вообще выходит на волю. И у В также есть доминирующая стратегия – для него лучше молчать независимо от того, какую стратегию выберет А. В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия – молчать.

Результат – оба преступника молчат – является стабильным, и это означает, что каждый игрок останется доволен своим выбором после того, как узнает о выборе другого игрока. Подобный стабильный результат имеет название эффективное равновесие по Нэшу. **Равновесие Нэша** - тип решений игры двух и более игроков, в котором ни один участник не может увеличить выигрыш, изменив своё решение в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют решения. Следователь не достигает своей цели – добиться от преступников признания – и придумывает другой план.

План В «Дилемма заключенных».

Преступники снова могут выбирать одну из двух стратегий. Оба они знают, что если никто из них не сознается, то они получают минимальный срок – один год тюремного заключения за ношение оружия. Если сознаются оба преступника, то каждый из них получает 5 лет тюремного заключения. Если признается лишь один из них, тогда тот, кто даст показания, выходит на волю, а тот, кто все отрицает, получает 10 лет тюремного заключения. В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия – сознаться:

		В	
		сознаться	молчать
А	сознаться	5;5	0;10
	молчать	10;0	1;1

Равновесием по Нэшу в этой игре будет набор стратегий [сознаться; сознаться], которые выбирает каждый игрок. В игре «дилемма заключенных» следование каждым игроком личной выгоде приводит к неэффективному для группы результату. Если бы оба преступника молчали, то они были бы в лучшем положении. Здесь равновесие по Нэшу *неэффективное*, ведь преступники могли бы получить по одному году, а получили по 5 лет. Но стимулы, действующие в этой игре, настолько сильны, что можно представить себе ситуацию, когда оба преступника сознаются в совершении преступления, даже если оба они невиновны.

Никто из заключенных не мог быть уверен в том, что другой преступник в последний момент не захочет получить одностороннее преимущество за счет другого игрока. Причиной того, что игроки оказываются в неэффективной ситуации, является отсутствие надежного, заслуживающего доверия обязательства со стороны каждого из игроков.

Обязательство будет надежным, если одна из сторон видит, что другая сторона лишена возможности нарушить это обязательство.

Планы А и В, разработанные следователем, представляют собой разные типы социального взаимодействия. В плане А индивидуального следования личной выгоде достаточно для достижения эффективного результата. В плане В («дилемма заключенных») следование личной выгоде приводит в социальную ловушку. Индивидуальный интерес и коллективный интерес здесь находятся в конфликте. Достичь эффективного для группы результата можно, лишь заставив игроков выбрать стратегию, которая не кажется им привлекательной. Если заставить каждого игрока выбрать альтернативу, которая не кажется ему привлекательной, то группа в целом выигрывает.

Изменить выбор игроков может дополнительный институт. Применительно к данному криминальному сообществу таким институтом может быть правило, действующее в мафиозной организации.

Институт, который позволяет достичь эффективного для группы результата в ситуации «дилемма заключенных», содержит механизм принуждения к соблюдению правил. Чтобы понять, что представляет собой этот механизм принуждения, рассмотрим следующую игру.

Итак, в ситуации «дилемма заключенных» неэффективность равновесия, являющегося результатом игры, вызывает потребность в институте, который принуждал бы игроков выбирать непривлекательную для них стратегию для достижения эффективного для группы результата.

Ситуация координации

Примером института, возникающего в ситуации координации, служат правила движения на дорогах. Это простейший институт, который сокращает неопределенность и координирует действия людей. Если автомобили движутся по разным сторонам дороги, то, для того, чтобы разъехаться, водителям нужно останавливаться и вести переговоры, чреватые издержками, поэтому в этом случае их выигрыши равны нулю. Если оба выбирают правую сторону дороги или оба водителя выбирают левую, то их выигрыши составляют по единице. Интересы водителей в этой игре не противоречат друг другу, они совпадают, поэтому здесь нет необходимости в принуждении. Проблема в этой игре возникает в связи с тем, что здесь появляются два равноценных равновесия по Нэшу и что надо сделать выбор из этих двух равноценных результатов.

Для того чтобы игроки скоординировали свой выбор, нужен какой-то знак, сигнал, который приведет их в фокальную точку. **Фокальная точка** – это равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор.

Способы создания фокальной точки:

- 1 - установление в централизованном порядке путем указа;
- 2 - эволюционным путем.

Эти два механизма не являются взаимоисключающими.

В ситуации координации институт не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужен лишь знак, сигнал о том, какое из равновесий им выбрать, ведь в ситуации координации они заинтересованы в нахождении единого решения.

Ситуация неравенства

Для того чтобы выяснить суть ситуации неравенства и институтов, возникающих в ней, представим себе некое аграрное общество до установления в нем прав собственности

Игра «Два пастуха»

В этом обществе живут два пастуха – А и В и есть два пастбища – 1 и 2. Пастбище 1 более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свои стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры:

		Пастух 2	
		Пастбище 1	Пастбище 1
Пастух 1	Пастбище 2	1;1	8;4
	Пастбище 1	4;8	2;2

Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности. Пастух А получает в свою собственность пастбище 1, а пастух В - пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность (жирный шрифт на матрице), однако пастух А выигрывает в большей степени, чем пастух В, поскольку пастбище 1 более плодородное. При решении проблемы координации возникает неравенство между пастухами.

Право собственности функционирует, с одной стороны, в качестве информации, указывающей, на каком пастбище каждый из пастухов должен пасти свое стадо, а с другой - служит сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли и наследники В не согласны с существующим неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 в надежде, что наследники А уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточной степени, то эта попытка не удастся, поскольку этот институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

Таким образом, право собственности как институт, возникающий в ситуации неравенства:

- 1) решает проблему координации действий людей;
- 2) сохраняет существующее неравенство.

Необходимость в социальных институтах возникает в тех ситуациях, когда имеется несколько равновесий (проблема координации), неэффективность равновесия («дилемма заключенных») или несправедливость равновесия (ситуация неравенства) в тех типах взаимодействий людей, которые ведут к их возникновению.

2.3. Механизмы взаимодействия формальных и неформальных институтов

Институциональная структура развитого общества включает как формальные, так и неформальные правила, и эти группы правил определенным образом взаимодействуют друг с другом.

В современном обществе неформальные правила играют весьма значительную роль. Люди сталкиваются с неформальными правилами повсюду: в семье, во взаимоотношениях с другими людьми, в деловой и политической жизни.

Основные правила, которые организуют отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. Люди соблюдают законы потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства, механизмы принуждения к соблюдению неформальных правил более сложные. Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных правил, принимает разнообразные формы – от простого неодобрения и косо́го взгляда до полного отказа поддерживать

какие-либо отношения с нарушителем. Выделим основные группы санкций за нарушение социальных норм

Классификация санкций за несоблюдение неформальных правил:

1. Автоматическая санкция. Классический пример автоматической санкции за нарушение нормы – это наказание за несоблюдение правил дорожного движения.

2. Вина. Чувство вины, которое испытывает человек, нарушивший норму поведения, – это внутренняя санкция. Нарушитель испытывает угрызения совести, если он нарушил социальную норму, ставшую его внутренним убеждением в результате соответствующего образования и воспитания, независимо от внешних последствий.

3. Стыд. Нарушитель чувствует, что его действия понизили его в глазах других людей. Стыд – это внешняя санкция за нарушение нормы поведения. Стыд, так же как и вина, является результатом воспитания как формального, так и неформального. Однако стыд отличается от вины тем, что требует распространения информации о нарушении.

4. Информационная санкция. Действия нарушителя нормы могут раскрыть некоторую информацию о нем, которую он предпочел бы скрыть. В данном случае предполагается, что нарушение нормы поведения каким-то образом непосредственно связывается с обладанием нежелательными качествами, и поэтому люди наказывают нарушителя, отказываясь иметь с ним дело.

5. Двусторонние санкции, требующие издержек от наказывающей стороны. Могут возникнуть проблемы с осуществлением наказания за нарушение нормы, потому что оно связано с определенными издержками, которые целиком возлагаются на лицо, осуществляющее наказание. В этом случае даже может возникнуть необходимость в дополнительной системе санкций, применяемой по отношению к тому, кто уклоняется от своей обязанности наказать нарушителя нормы.

6. Многосторонние санкции, требующие издержек. Информация о нарушении должна быть распространена среди членов общества. В случае многосторонней санкции также остро стоит проблема безбилетника, так как в наказании участвует большое число людей и возникает необходимость в определенном принуждении лиц, которые должны осуществлять наказание.

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

- Размер социальной группы, в которой действуют эти нормы
- Величина издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию.
- Статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила.

По мере становления общества происходит движение в направлении к писаным законам, осуществляется постепенная формализация правил. Часто при этом формальные институты возникают на основе неформальных правил. Первые писанные кодексы коммерческого поведения стали

возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на более ранних стадиях развития.

Порой неформальные правила регулируют поведение независимо от действующих правовых норм и это приводит к тому, что правовые нормы становятся в этом случае незначимыми. Правовые нормы могут облегчить или, наоборот, сделать более сложным принуждение к соблюдению неформального правила. Это может повлиять на выбор соответствующего формального правила в зависимости от тех целей, которых стремится достичь государство.

Варианты взаимодействия формальных и неформальных правил:

- Формальные правила могут находиться в гармонии с правилами неформальными. Тесная увязка, соответствие формальных правил неформальным нормам поведения способствуют эффективному функционированию организации или всей экономики. Находясь в гармонии, формальные и неформальные правила взаимно усиливают друг друга.

- Формальные и неформальные правила могут быть не согласованы друг с другом, в этом случае люди будут действовать, руководствуясь неформальными правилами. Формальные и неформальные правила при этом существуют как параллельные системы общественного контроля, действующие независимо друг от друга.

- Формальные правила могут противоречить неформальным, находиться с ними в конфликте. В этом случае неформальные правила подталкивают людей к сопротивлению правилам формальным.

Государство с помощью своих законов может повлиять на социальный смысл неформального правила. Однако политика может оказывать разрушительное воздействие на общество. Законы, принимаемые государством, могут негативно воздействовать на неформальные правила. Если же на невинных людей возлагаются необычно высокие потери, то подобная политика приводит к разрушению норм сотрудничества и доверия в обществе («издержки деморализации»). Эти издержки возникают, когда люди считают, что государство обращается с ними несправедливо, исходя из неформальной нормы о том, что выгоды и издержки действий правительства должны распределяться среди членов общества пропорционально.

Отсутствие работоспособных механизмов принуждения является причиной того, что многие формальные правила, принятые в процессе осуществления реформ в России, не работают. Можно выделить следующие элементы системы принуждения к соблюдению правил.

Первая сторона – это сам человек, который следит за соблюдением норм поведения, ставших его внутренним убеждением, и он сам наказывает себя, если нарушает их.

Вторая сторона - это лицо, которому при заключении контракта дается обещание (кредитор по договору). Оно следит за исполнением данных ему

обещаний и применяет награды и санкции в зависимости от того, исполняет ли другая сторона свои обязательства перед ним.

Третьей стороной, осуществляющей контроль, могут быть не организованные в форме иерархии социальные силы, организации или государство. Третьи стороны, которые осуществляют принуждение, весьма разнообразны. Они могут включать правовую систему государства, фирмы с двумя или более занятыми, католическую церковь, Международную федерацию тенниса, Всемирную торговую организацию и т. д. Третьи стороны налагают издержки различными способами.

Государство налагает издержки путем использования физического насилия (заключение в тюрьму), католическая церковь – путем отлучения от церкви. В рамках неформального контроля внутри определенного сообщества людьми контролерами могут быть родственники, друзья, те лица, которые передают слухи о нарушителе, члены «комитета бдительности» и другие лица.

Контрольные вопросы:

1. В чем отличие института от организации? Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации типа «дилемма заключенных»?
2. В чем отличие ситуации «невидимая рука» от ситуации «дилемма заключенных»? Какие функции выполняет институт в ситуации координации?
3. Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации неравенства? Чем ситуация типа «дилемма заключенных» отличается от ситуации неравенства?
4. В чем отличие неформальных правил от правил формальных?
5. Какие функции выполняет информационная санкция и в чем заключается ее отличие от других видов санкций за несоблюдение неформальных правил?
6. Чем автоматическая санкция отличается от внутренней санкции - вины?
7. В чем отличие двусторонних санкций от санкций многосторонних?
8. Как государство может влиять на изменение неформальных правил?
9. Назовите основные элементы системы общественного контроля и выделите основные типы контролеров.
10. Перечислите основные функции институтов. Приведите соответствующие примеры.

ТЕМА 3. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

3.1. Классификация транзакционных издержек

Среди интегральных издержек, которыми занимается экономическая наука, мы должны различать два типа издержек:

- трансформационные издержки -«производственные издержки»;
- и транзакционные издержки.

Трансформационные издержки есть издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего мы получаем продукт, который обладает определенной ценностью. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимоотношений людей.

Классическим примером экономики, которая не знает трансакционных издержек, а знает только трансформационные, является идеальное натуральное хозяйство Робинзона. Трансформационные издержки Робинзона могут включать в себя не только издержки вспахивания поля, строительства какого-то жилища, т. е. каких-то физических действий, но и издержки некоторых действий по планированию, некоторых действий предсказательного характера (так, на основе опыта прошлого года Робинзон будет определять, когда ему лучше сеять, и пр.).

Трансакционные издержки есть издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, трансакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости. Они обеспечивают трансакцию. Условно говоря, трансформационные издержки создают блага, свойства которых имеют ценность для индивида или коллективного агента экономики (предприятия, фирмы, ассоциации).

Впервые это понятие ввел Рональд Коуз. В своей статье «Природа фирмы» (1937) он определил трансакционные издержки как издержки функционирования рынка. До этого экономической теорией предполагалось, что рынок бесплатный, что агенты рынка ничего в него не вкладывают, что ценовой механизм обеспечивает координацию, доведение сигналов до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которыми можно пренебречь. Коуз объясняет факт существования фирмы наличием значительных издержек функционирования ценового механизма. По Коузу, фирма возникает тогда, когда агентские издержки, связанные с тем, что ты доверяешь нечто своим агентам, меньше, чем издержки функционирования рынка, т. е. трансакционные издержки.

Коуз противопоставлял трансакционным издержкам, которые он относил только к рынку, иначе - «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы. Естественно, что в рамках фирмы люди, нанятые нами, начинают вести себя несообразно, и за ними надо присматривать. Поэтому каждый раз мы выбираем: либо создать фирму между нами, либо нанять кого-то в качестве постоянного работника, либо выйти на рынок и обеспечить выполнение этой работы на основе рыночных механизмов.

Трансакционные издержки - это издержки, возникающие, когда индивиды обменивают свои права собственности в условиях неполной информации либо подтверждают их в тех же условиях. Когда люди обмениваются правами собственности, они вступают в контрактные отношения. Когда они подтверждают свое право собственности, они не

вступают ни в какие контрактные отношения (оно у них уже есть), но они защищают его от нападков третьих лиц. Они боятся, что их права собственности будут ущемлены третьей стороной, поэтому тратят ресурсы на защиту этих прав.

Поль Р. Милгром и Джон Робертс предложили следующую классификацию трансакционных издержек:

- издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей – рыночные трансакционные издержки;
- издержки внутри фирмы – управленческие, или бюрократические издержки, эти издержки возникают, когда управляющий пользуется правом давать команды внутри организации;
- политические трансакционные издержки – это издержки использования механизма государства, т. е. издержки, связанные с созданием и поддержанием институциональных рамок общества (издержки создания законов, поддержания механизмов защиты правил, установленных государством, и т. д.).

Виды рыночных трансакционных издержек:

- издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере);
- издержки измерения количественных и качественных характеристик блага;
- издержки ведения переговоров и заключения контракта;
- издержки контроля за соблюдением контракта со стороны партнеров по сделке и предупреждения оппортунистического поведения партнеров;
- издержки защиты контракта от посягательств третьей стороны.

3.2. Методы минимизации рыночных трансакционных издержек

А) Издержки поиска информации об альтернативах сделки. Информация об альтернативах сделки в реальной жизни не является бесплатным благом. Ее получение требует времени, затрат материальных ресурсов и усилий. Люди постоянно создают механизмы, которые позволяют сократить трансакционные издержки получения информации об альтернативах сделки. Вы можете приобрести информационные справочники или рекламные материалы или воспользоваться услугами различного рода посредников или специалистов, продающих информацию о ценах. Выгоды, которые при этом возникают, делятся между тем, кто приобретает информацию, тем, кто ее предоставляет, и обществом в целом, поскольку осуществляется более эффективное распределение ресурсов. Производитель также заинтересован в сокращении издержек поиска, как и покупатель. Поэтому продавцы товаров известной торговой марки могут устанавливать единые цены. Устраняя разброс цен, который может служить мерой неосведомленности покупателя на рынке, продавцы тем самым сокращают затраты покупателя на поиск цены.

Б) Издержки измерения. Люди будут совершать обмен, если они считают, что благо, которое они получают, имеет для них большую ценность, чем благо, с которым они расстаются. Но для этого им необходимо произвести измерение характеристик обмениваемых благ. Некоторые измерения осуществить достаточно легко, в то время как измерение других характеристик связано со значительными трудностями. Качественные характеристики одних благ можно измерить, затрачивая определенные усилия и время при совершении обмена, качество других можно измерить лишь в процессе потребления блага. Можно выделить три различные категории товаров или услуг в зависимости от тех транзакционных издержек измерения качества, которые возникают при их приобретении:

Категории благ:

- 1) блага, оцениваемые в ходе поиска, их называют поисковыми или исследуемыми товарами;
- 2) блага, оцениваемые опытным путем, их иногда называют также экспериментальными или опытными товарами
- 3) к третьей категории относятся блага, качество которых сложно измерить и при покупке и в процессе потребления, результаты использования или потребления этих благ становятся известны лишь годы спустя после покупки или вообще остаются неизвестными покупателю. В литературе их называют доверительными товарами. Классическим примером доверительного товара может служить ремонт, медицинское обслуживание.

Продавец, который продает свой продукт с гарантией, может повысить цену не только на ожидаемые издержки по ремонту, но и на некоторую величину, эквивалентную издержкам измерения качества блага покупателем.

Контракты с долевым участием используются в тех случаях, когда измерение качества *ex ante*, т. е. до покупки, затруднительно для обеих сторон. Фирменный знак подает сигнал о том, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара и осуществляет контроль качества на стадии производства, поэтому потребители могут полагаться на производимые им измерения. Метод сокрытия информации, или «кота в мешке» используется, когда постоянное предоставление потребителю однородных благ может оказаться затруднительным. Товар можно определить, как неоднородный, если его потребители будут затрачивать ресурсы, отбирая лучшие экземпляры из числа аналогичных товаров, на которые установлена единая цена.

В) Издержки ведения переговоров и заключения контракта. Издержки этого типа могут быть весьма значительными. Стороны должны договориться о цене, количестве и качестве продукции, о времени поставки и форме платежа, а также о распределении выгод и потерь в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Издержки этого типа складываются из времени ведения переговоров, потерь от неправильно заключенных или плохо оформленных договоров. Сюда же входит оплата

услуг юристов-консультантов и нотариуса. Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя стандартные, или типовые, договора. Здесь действует принцип: «присоединяйся к договору или уходи».

Г) Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения. Этот вид издержек имеет критическое значение для развития экономики, так как они являются основным препятствием на пути развития специализации и разделения труда. Оппортунистическое поведение - поведение индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта. Люди склонны вести себя оппортунистически, т. е. следуют собственной выгоде, используя для ее достижения все доступные им средства, в том числе ложь и вероломство. Во всяком случае, никто из экономических агентов не может быть уверенным до конца, что партнер не воспользуется его уязвимым положением, например, при изменении обстоятельств.

Можно выделить четыре идеальных механизма защиты контракта: «заложник», обеспечение, самовыполняющееся соглашение и, наконец, эмоциональное и психологическое объединение сторон, при котором ни одна из сторон не может отделить свои интересы от интересов другой стороны.

Многосторонний механизм репутации – это связи, основанные на социальных структурах, нормах поведения и культурных верованиях. При этом механизме экономические институты накладываются на определенную социальную структуру, и социальные санкции дополняют, а иногда даже заменяют санкции экономические. Механизм многосторонней репутации характерен для коллективистских обществ.

Наличие развитой правовой системы позволяет осуществлять защиту контрактов не самими экономическими агентами в частном порядке, а с помощью третьей стороны – государства. За счет этого достигается экономия от масштаба, что позволяет высвободить значительные средства за счет экономии на транзакционных издержках.

Механизм репутации будет обладать преимуществом перед правовой системой в следующих случаях:

- когда информация известна, но ее трудно наблюдать со стороны;
- когда особое значение имеет скорость разрешения споров;
- когда проблемы слишком сложны, чтобы их можно было решить в суде с низкими издержками или их решение требует специальных знаний;
- когда из-за коррупции или бюджетных ограничений государственные институты неэффективны, возрастает относительная эффективность неформальных институтов;
- когда особое значение имеет сохранение секретного характера сделок.

В современной экономике есть большое число институтов, позволяющих людям разделить риски. Одна группа институтов – это

страховые компании, которые дают людям возможность разделить статистически независимые риски и тем самым сокращают для них издержки несения риска.

Д) Издержки защиты контракта от третьей стороны. В качестве третьей стороны могут выступать как пираты, разбойники, так и само государство в случае нелегальной торговли. Защита контрактов может в данном случае быть частной или осуществляться третьей стороной: мафией или государством.

Существуют серьезные основания для передачи права использования насилия для защиты собственности и контрактов в руки государства. Ограничивая уровень насилия, допустимого в обществе, индивиды избавляются от необходимости использовать более дорогостоящие средства для достижения своих целей. Человек, который может вызвать полицию для защиты своего дома, находится в лучшем положении по сравнению с лицом, которое должно применять оружие или нанимать частных охранников. До тех пор пока общие издержки приобретения оружия и найма охранников для общества будут ниже, чем общая сумма услуг полиции по защите домов, общество выиграет, если оказание этих услуг возьмет на себя государство.

Контрольные вопросы:

1. В каком смысле можно говорить об институтах как об аналогах производственных технологий? В чем заключаются основные отличия трансакции рациионирования от трансакции управления?
2. Какие трансакционные блага предоставляются государством в обмен на уплату налогов?
3. Приведите пример институциональной трансакции.
4. Приведите пример неявных, прямых и альтернативных трансакционных издержек, возникающих у садовода-любителя.
5. Приведите пример трансакционных издержек, связанных с защитой контракта от третьей стороны. Может ли в роли такой стороны выступать государство? При каких условиях?
6. Приведите примеры активов с низкой и высокой специфичностью, а также пример идиосинкразических активов.
7. Приведите примеры доверительного измерения. Покажите, каким образом использование названных вами механизмов может приводить к возникновению неблагоприятного отбора и морального риска.
8. Чем определяются трансакционные издержки мотивации?
9. Чем «заложник» как способ защиты контракта отличается от обеспечения?
10. В чем преимущества самовыполняющегося соглашения перед «заложником» и обеспечением?

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

4.1. Категория «право собственности» в институционализме

Теория прав собственности сформировалась в 1960-1970-е годы. В настоящее время ее развитие продолжается не столько в качестве самостоятельной концепции, сколько в качестве методологической и общетеоретической основы трех направлений экономического анализа - экономики права, новой экономической истории и теории экономической организации.

Основоположниками теории прав собственности считаются два известных американских экономиста - Р. Коуз и А. Алчян. В ее последующую разработку внесли свой вклад Й. Барцель, Л. де Алесси, Г. Демсец, М. Дженсен, Г. Калабреззи, Д. Норт, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Ю. Фама, Э. Фуруботн, С. Чунг. В российской экономической литературе теория прав собственности получила развитие в работах Р. Капелюшниковой, В. Радаева, А. Радыгина и других.

Под правами собственности понимаются санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Рассмотрим основные положения теории прав собственности, перечисленные Р. Капелюшниковым:

- отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения «человек/вещь»: термин права собственности описывает отношения между людьми по поводу использования редких вещей, а не отношения между людьми и вещами;
- отношения собственности выводятся из проблемы редкости: без какой-либо предпосылки редкости бессмысленно говорить о собственности и справедливости;
- трактовка прав собственности носит всеохватывающий характер, вбирая в себя как материальные, так и бестелесные объекты (вплоть до неотчуждаемых личных свобод). Права собственности фиксируют позицию человека по отношению к использованию редких ресурсов любого рода;
- отношения собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством. Следовательно, они могут закрепляться и охраняться не только в виде законов и судебных решений, но и в виде неписаных правил, традиций, обычаев, моральных норм;
- правам собственности приписывается поведенческое значение - одни способы поведения они поощряют, другие подавляют;
- несанкционированное поведение также остается в поле зрения теории. Оно понимается экономически: запреты и ограничения не устраняют его, а действуют как отрицательные стимулы, повышая

связанные с ним издержки (в виде возможного наказания). И соблюдение, и нарушение санкционированных поведенческих норм превращаются в акты рационального экономического выбора.

В рамках теории прав собственности **категория «собственность»** трактуется как «пучок» (набор) прав, которые обычно распределены в неодинаковых пропорциях между различными лицами. «Полным» считается определение права собственности, предложенное английским юристом А. Оноре и которое включает 11 элементов:

- право владения, то есть исключительного физического контроля над вещью;
- право пользования, то есть личного использования вещи;
- право управления, то есть решения, как и кем вещь может быть использована;
- право на доход, то есть на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами - право присвоения);
- право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- право на безопасность, то есть иммунитет от экспроприации;
- право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- бессрочность;
- запрещение вредного использования, то есть обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
- ответственность в виде взыскания, то есть возможность отобрания вещи в уплату долга;
- остаточный характер, то есть ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине.

Право собственности - это непрерывный ряд, а не фиксированная точка. Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть, по существу, обмен пучками правомочий.

Трудности точного определения объема правомочия выводят на ключевую проблему о допустимых пределах ограничения прав собственности. Смысл этого правомочия состоит в том, что даже включение в набор всех элементов из «полного определения» не делают право собственности неограниченным.

4.2. Теорема Коуза

Проблема отрицательных внешних эффектов, экстерналий, нашла отражение в знаменитой статье Р. Коуза «**Проблема социальных издержек**».

Традиционно в неоклассической теории проблема внешних эффектов связывалась с «провалами рынка», что оправдывало государственное

вмешательство, и решалась с помощью «налога Пигу». Практические рекомендации Пигу были следующие: необходимо приближать частное соотношение издержки/выгоды к социальному как путем налогообложения всех видов деятельности, связанных с отрицательными экстерналиями, так и путем предоставления субсидий всем видам деятельности, связанным с положительными экстерналиями.

Описанный Коузом механизм интернализации внешних эффектов действует при условии совершенного знания, в том числе о правах собственности. Предположим теперь, что отсутствует четкое законодательное указание, кому именно - фабрике или жильцам - принадлежит право разрешать или запрещать дымовые загрязнения, или нечетко определены границы правомочий скотовода и фермера распоряжаться тем или иным участком земли, тогда разрешение конфликта потребует длительного судебного разбирательства, судебных издержек и т. д.

Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Специфицировать право собственности - значит точно определить не только субъекта собственности, но и объект, а также способ наделения ею.

Неполнота спецификации трактуется как размывание прав собственности. Спецификация прав собственности с точки зрения экономической теории должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки. Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства. В противоположность этому односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности государством не дает никаких гарантий его соответствия критериям эффективности.

Помимо ограничений следует рассмотреть расщепление прав собственности. В отличие от ограничений, расщепление правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования.

Спецификация прав собственности с точки зрения экономической теории должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупать связанные с этим издержки. Поэтому существование широкого класса ресурсов с размытыми или неустановленными правами на них - нормальное явление, всегда присутствующее во всех экономиках, хотя состав этого класса непрерывно меняется.

Теорему Коуза можно сформулировать следующим образом: если права собственности четко специфицированы, четко определены границы правомочий хозяйствующих субъектов, и исполняются, то становится возможным решение спорных вопросов между сторонами по нанесению ущерба от использования этой собственности без привлечения третьей стороны (государства), поскольку в данном случае трансакционные издержки будут меньше.

Наиболее известная сфера, где выводы теории прав собственности находят практическое применение, - это, конечно, борьба с загрязнениями окружающей среды. Применение чисто административных мер (типа установления единых для всех производителей норм предельно допустимых загрязнений) постепенно уступает место экономическому воздействию при помощи, например, торговли правами на загрязнение.

4.3. Альтернативные режимы собственности

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

А. Общедоступная собственность

Доступ к этой собственности открыт всем, и никто не может быть исключен из пользования ресурсом, при этом доступ регулируется принципом «первый занял – первый воспользовался». Общедоступная собственность складывается, если ресурс не является ограниченным, а также в том случае, если издержки по установлению и защите индивидуальных прав собственности выше, чем выгоды от установления этих прав.

«Трагедия общедоступной собственности» возникает всякий раз, когда лицо, принимающее решение, совершает действие (добавляет еще одну корову к своему стаду или идет ловить рыбу), которое приносит выгоду ему самому, но создает при этом существенные «внешние эффекты» для других, так что общие потери при этом перевешивают выгоды от этого действия.

Если ресурсы находятся в общей собственности, исключительные права на них не установлены и нет соответствующих рыночных цен, то стимулы к тому, чтобы откладывать использование ресурса на будущее, будут очень слабые. Ни одна экономика не была бы жизнеспособной, если бы все ресурсы в ней находились в общедоступной собственности.

Каким же образом должно быть организовано использование ресурсов, чтобы результат был эффективным? Гардин предлагал взаимное принуждение, социальные институты с целью ограничения разрушительного индивидуального поведения, например, налоги и частную собственность.

Б. Коллективная (общинная) собственность

При режиме коллективной (общинной) собственности исключительными правами на ресурс обладает определенная группа людей. Коллективную собственность можно также определить, как общую собственность с закрытым доступом. Из числа собственников исключаются все люди, которые не принадлежат к данной группе. Общая собственность с закрытым доступом нуждается в институциональной структуре. При общинной собственности устанавливаются исключительные права общины на ресурс и нужно решить проблему исключения других лиц из доступа к ресурсу. Возникает необходимость в правилах, которые определяют, кто имеет доступ к данному ресурсу, т. е. следует установить четко определенные границы собственности. При коллективной собственности может возникнуть проблема «безбилетника» при обеспечении защиты ресурса от других лиц. Но в целом, при коллективной собственности издержки защиты прав собственности будут относительно более низкими по сравнению с частной собственностью, поскольку при коллективной собственности возникает эффект экономии от масштаба.

Нужно решить проблему ограничения интенсивности использования ресурса внутри данного сообщества. Для этого необходимо принять правила, ограничивающие использование ресурса. Проблема ограничения использования ресурса решается с помощью социальных норм, обычаев, табу. Устойчивость и жизнеспособность общинной собственности зависят от размеров группы и от степени ее однородности, т. е. от того, насколько члены этой группы идентифицируют себя с той группой, к которой принадлежат. Если группа однородная и небольшая, то режим общинной собственности может быть довольно эффективным.

В. Частная собственность. Частная собственность характеризуется наиболее высокой степенью исключительности. Собственник может исключить всех других лиц из пользования ресурсом, т. е. запретить осуществление ими того или иного правомочия без получения согласия собственника.

Положительные и отрицательные результаты своей деятельности собственник ощущает на себе. Если собственник будет чрезмерно эксплуатировать свое имущество, то в будущем поток доходов от этого имущества уменьшится. Поэтому собственник заинтересован в учете всех последствий принимаемых им решений – как положительных, так и отрицательных.

Несмотря на очевидные преимущества режима частной собственности, существует достаточное число препятствий на пути ее распространения.

Выделим те факторы, которые значимы для установления права частной собственности:

– величина потерь, вызванных тем, что ресурс находится в общедоступной собственности;

– характер переговорного процесса, в ходе которого происходят институциональные изменения, а также величина сопровождающих их транзакционных издержек.

Способы раздела общедоступной собственности :

- 1) пропорциональный раздел ресурса в соответствии с той долей, которую имели те, кто сообща использовал этот ресурс в ситуации, предшествовавшей разделу;
- 2) равный раздел ресурса, в соответствии с которым каждый пользователь получает одинаковую долю общего ресурса;
- 3) ограничение числа пользователей, когда ресурс присваивается небольшой группой наиболее влиятельных или обладающих наибольшей силой лиц.

Г. Частные права собственности. Частные права собственности могут затруднять использование ресурсов в том случае, если этих прав слишком много и каждый из владельцев этих прав может исключать других лиц из пользования ресурсом. В этом случае возможно возникновение проблемы, которая является зеркальным отражением проблемы общедоступной собственности. Эта проблема получила в литературе название «трагедия антиобщедоступной собственности». Эта проблема возникает, когда два или более собственника ресурса имеют право запретить друг другу пользоваться этим ресурсом, поэтому никто из собственников не может реализовать свое право использовать ресурс, следствием чего будет недостаточное использование ресурса, а в самом крайнем случае ресурс вообще не будет использоваться. Недостаточное использование ресурса произойдет вследствие того, что лица, владеющие правом исключения, не полностью интернализируют внешние эффекты, возникающие при реализации ими своего права исключения других лиц. Эту ситуацию можно назвать **моделью вето**.

Д. Государственная собственность

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

Усложнен контроль над этой собственностью и управление ею. Очень высоки издержки внутреннего управления государственной собственностью, процедура принятия решения по оперативному

управлению ею чрезвычайно сложна. В зависимости от организации системы контроля может возникнуть существенное различие между правом государственной собственности де-юре и этим же правом де-факто. Формально ресурсы могут находиться в государственной собственности, в то время как фактически может действовать режим как свободного доступа, так и коллективной или частной собственности.

Меняя режимы собственности, можно воздействовать на поведение людей, поскольку альтернативные режимы собственности порождают различную структуру стимулов. Однако нельзя выбирать в качестве эталона для сравнения один из режимов собственности. Именно такой подход характерен для стандартной экономической теории. Сравнивая реальную ситуацию с идеальной, в которой достигается оптимальное размещение ресурсов, стандартная теория делает нормативные выводы о необходимости приватизации, национализации или какого-либо другого изменения режимов собственности.

4.4. Теории возникновения прав собственности

В литературе выделяется три теории возникновения прав собственности:

- наивная теория прав собственности;
- теория групп давления;
- теория рентоориентированного поведения.

1. Наивная теория прав собственности

Эта теория иногда называется оптимистической из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности, постепенно разрушают те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Эта теория называется также наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. При этом, объясняя возникновение прав собственности, она не учитывает другие общественные и политические институты. Государство в этой теории играет пассивную роль, реагируя лишь на потребность экономических агентов в установлении прав собственности. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему «безбилетника», которая серьезно осложняет принятие коллективных решений. Можно сказать, что эта модель пригодна для исследования ситуаций, в которых формальные политические процессы не играют серьезной роли.

2. Теория групп давления

Наивная теория предполагает, что государство создает, поддерживает и перераспределяет права собственности, достигая тем самым максимального совокупного богатства общества. Наличие общего интереса не создает

стимула для индивидуального действия в интересах группы. Выгоды от коллективного действия будут общественным благом для этой группы людей, и, как и другие общественные блага, они не будут производиться рынком. Но в отличие от государства многие группы с общим интересом не обладают властью, поэтому они не будут организованы для того, чтобы отстаивать свой специфический интерес. Но некоторым группам все же удастся организовать, особенно если у группы есть незаурядный лидер или членам группы удалось преодолеть проблему коллективных действий. Коллективное действие станет возможным при наличии двух условий, каждое из которых является достаточным для этого:

- малое число индивидов или фирм в группе с общим интересом;
- возможность применить избирательные стимулы.

3. Теория рентоориентированного поведения

Теория рентоориентированного поведения близка к теории групп давления. Рентоориентированное поведение – это попытка индивидов увеличить собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты. Общество несет при этом убытки двух видов: потери вследствие введения неэффективных прав собственности и сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты.

Контрольные вопросы:

1. Как экономическая теория определяет права собственности и в чем отличие этого подхода от юридического определения права собственности?
2. Что такое «размывание» прав собственности? Что является причиной «размытых» прав собственности? Приведите примеры.
3. Что такое «пучок прав собственности»? Поясните связь между теми правомочиями, которые входят в пучок прав собственности на актив, и ценностью этого актива.
4. Что такое внешние эффекты? Назовите основные виды внешних эффектов, с которыми имеет дело экономика права.
5. Верно ли утверждение о том, что отрицательные внешние эффекты создает лишь незаконная деятельность? Поясните вашу точку зрения. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется в тот момент, когда осуществляется создающая его деятельность и затрагивает небольшое число лиц.
6. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется по прошествии определенного времени и затрагивает большое количество людей. Приведите пример положительного внешнего эффекта.

7. Какие права входят в пучок прав собственности тех лиц, которые пользуются общедоступной собственностью, и какого права в этом пучке нет?
8. Почему при общем доступе к ограниченному ресурсу происходит его истощение, и какие способы противодействия этому явлению вам известны?
9. Какие две основные проблемы должны решить совладельцы при коллективной собственности?
10. Какие проблемы со стимулами могут возникнуть при коллективной собственности и почему?

ТЕМА 5. КОНТАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

5.1. Полный и неполный контракт в экономической практике

Понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага. Контракт в юридическом смысле – это соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме. Те формы контракта, которые известны сейчас, – это сравнительно недавнее явление. До эпохи капитализма отношения между людьми обычно не регулировались контрактами. Права и обязанности сторон зависели от их места в социальной иерархии, а не от юридических сделок, заключаемых добровольно.

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Договоренности могут быть неявными, подразумеваемыми, не выраженными словами и не зафиксированными в документе, за которым стоит сила закона. В качестве примера подобных контрактов Бём-Баверк приводил отношения между хозяином магазина и его постоянными клиентами, между врачом и пациентом.

Если бы стороны сделки могли заключить **полный контракт**, который четко определял бы, что должна делать каждая сторона при любых обстоятельствах, и распределял издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то никаких проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникало бы. Однако требования к полному контракту очень строгие. Реальные контракты всегда остаются неполными. Что мешает заключению полного контракта?

- Во-первых, это ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все обстоятельства.
- Во-вторых, это издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении договоров.
- В-третьих, это неточность и сложность языка, которым написаны договоры.
- В-четвертых, определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде.

Описанные выше причины неполноты контракта можно определить одним понятием – «ограниченная рациональность» экономических агентов.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно они таят в себе проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность постконтрактного оппортунизма. Поэтому, когда стоит выбор между более или менее полным контрактом, то при подготовке этого контракта всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения, с одной стороны, и способностью гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам – с другой.

Одна из сторон контракта может располагать важной частной информацией как на стадии *ex ante*, до заключения контракта, когда еще проводятся переговоры о его заключении, так и на стадии *ex post*, т. е. после заключения контракта, когда имеющейся информации недостаточно для оценки того, соблюдаются условия соглашения или нет. **Асимметрия информации** означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

5.2. Оппортунизм в контрактных отношениях

Можно выделить три типа оппортунистического поведения, которые соответствуют разным видам асимметрии информации:

- 1) покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики», которая может привести к неблагоприятному отбору;
- 2) скрытые действия (*hidden action*)/скрытая информация, которые приводят к моральному риску той стороны, которая обладает информацией;
- 3) скрытые намерения партнера по сделке таят опасность третьего вида оппортунистического поведения – вымогательства.

Если оппортунистическое поведение несложно обнаружить, то оно будет незаконным, однако не все виды оппортунистического поведения поддаются выявлению даже после того, как они имели место.

Угроза оппортунизма повышает транзакционные издержки, которые несут обе стороны. Оппортунистическое поведение следует отличать от нарушения договора. Оппортунизм может быть основанием для того, чтобы назвать нарушением поведение, которое явным условиям договора не нарушает. Но в то же время, не каждое нарушение договора будет оппортунистическим поведением. Нарушение может быть также результатом непредвиденных обстоятельств, в этом случае даже могут пострадать обе стороны.

Необходимым условием для того, чтобы определенное поведение можно было назвать оппортунистическим, является перераспределение богатства.

Рынок не может гарантировать, что приобретенный нами товар по определенной средней цене не будет среднего качества. Он может быть скорее плохим, реже хорошим. В этом случае мы говорим о **неблагоприятном отборе**.

Способы предотвращения неблагоприятного отбора:

1. **Подача сигнала.** Сигнал – это наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена. Один из подобных сигналов – гарантия. Сигналом могут служить также капиталовложения в торговую марку. Даже реклама, которая кажется неинформативной, на самом деле передает информацию, сигнал о том, что фирмой были затрачены большие средства на рекламу.
2. Понятие «**просеивание**» характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками. Достаточно вспомнить решение царя Соломона в споре между двумя женщинами, каждая из которых утверждала, что она мать ребенка, и требовала отдать его ей. Делая свой выбор, каждая из женщин раскрыла свою частную информацию.

Если лицо, обладающее необходимой для принятия решения информацией, имеет интересы, отличающиеся от интересов лица, принимающего решение, то это лицо может пытаться использовать информационное преимущество для того, чтобы повлиять на принятие выгодного для себя решения. Оно будет заинтересовано в том, чтобы не предоставлять полную и точную информацию, имеющую существенное значение для принятия решения. Моральный риск – это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

Ситуации, в которых возникает моральный риск, характеризуются сочетанием следующих условий:

- 1) интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует собственные интересы в ущерб интересам заказчика;
- 2) исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;
- 3) заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Частным случаем морального риска является проблема, которая носит название проблема принципала-агента (заказчика-исполнителя), или проблема агентских отношений (agency). Любой контракт с агентом будет неполным.

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

- деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала;
- о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

Принципал может оказаться перед угрозой серьезных потерь. Благополучие его зависит от действий агента. Издержки в агентских отношениях складываются из следующих компонентов:

- издержек контроля со стороны принципала;
- издержек исполнителя, связанных с добровольным принятием более жестких условий, например издержек по внесению залога;
- остаточных потерь, т. е. потерь принципала от решений агента, отклоняющихся от решений, которые принял бы сам принципал, если бы обладал информацией и способностями агента.

Существует несколько путей минимизации морального риска:

1. Контроль за действиями агента

А. Можно ужесточить надзор за деятельностью агента, увеличивая объем ресурсов, расходуемых на эти цели.

Б. Контроль – это поиск дополнительных источников информации об агенте, о его усилиях, о его честности и прилежании.

В. Контроль посредством рыночного механизма.

2. Стимулирующие контракты

Второй способ борьбы с моральным риском – это объединение интересов принципала и агента с помощью стимулирующих контрактов или участия агента в результатах деятельности.

3. Добровольное принятие агентом более жестких условий

Агенты могут добровольно ставить себя в более жесткие условия, стесняя свободу своих будущих действий. Строительные подрядчики депонируют определенную сумму, которой они могут лишиться, если проект не будет завершен в срок или будет выполнен некачественно.

4. Принцип «сделай сам»

Институциональная экономическая теория выделяет **три основных типа контракта:**

- классический;
- неоклассический;
- отношенческий, или неявный.

Чем определяется выбор между этими типами контрактов, какие факторы влияют на него?

А. Регулярность и длительность сделок.

Б. Степень неопределенности и сложности сделки. Если товар, являющийся предметом сделки, достаточно простой, то можно подписать контракт, четко определяющий обязанности сторон.

В. Измеримость характеристик сделки.

Г. Взаимозависимость сделок.

Д. Специфичность ресурсов. Это фактор, который оказывает наибольшее влияние на выбор формы контракта, особенно если он сочетается с одним или несколькими факторами, перечисленными выше. Поэтому мы рассмотрим этот фактор и его влияние на выбор формы контракта более подробно.

В литературе выделяются следующие виды специфичности ресурсов:.

1. Специфичность местоположения связана со слишком большими издержками перемещения ресурса.
2. Специфичность физических активов.
3. Специфичность человеческого капитала.
4. Специфичность целевых, или «предназначенных», активов.
5. Специфичность временная.
6. Специфичность репутации, торговой марки.

Экономический агент, осуществивший инвестиции в специфические активы, оказывается в уязвимом положении. За пределами данной сделки его специфические инвестиции теряют свою ценность, для других экономических агентов они не представляют такой же ценности. Если сделка не исполняется, то сторона, осуществившая специфические инвестиции, теряет свои вложения, сталкиваясь с проблемой «вымогательства».

Вымогательство – это вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиаренты, ущемляющем интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Квазиарента – это часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли. Квазиаренту можно определить следующим образом: это разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

5.3. Типы контрактов в институциональной теории

Рассмотрим далее основные характеристики **различных типов контрактов** и соответствующие им способы организации сделки более подробно.

Классический контракт - это двусторонний договор, основанный на действующих юридических правилах. Этот контракт четко фиксирует условия сделки и предусматривает санкции в случае неисполнения ее условий. Отношения сторон в этом контракте четко определены и прекращаются после завершения сделки. Личные отношения и качества сторон не играют никакой роли. До заключения сделки у сторон нет обязательств по отношению друг к другу. После выполнения договорных обязательств отношения между сторонами прекращаются. Никаких устных договоренностей классический контракт не признает. Участия третьей стороны договор не предусматривает. При возникновении конфликта стороны обращаются в суд, но контракт должен быть предварительно заверен у нотариуса.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, который напоминает скорее договор о принципах сотрудничества. В неоклассическом контракте стороны не являются безликими, личные отношения играют важную роль, стороны находятся во взаимодействии друг с другом. В этих договорах источником дополнительной ценности является непрерывность сделки. Применяются не фиксированные цены, а правила гибкого ценообразования.

Отношенческий контракт – это долгосрочный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Он приходит на смену неоклассическому контракту с увеличением продолжительности сделки и усилением степени специфичности ресурсов. Для отношенческого контракта отправной точкой служит весь опыт взаимодействия сторон, который был накоплен за все время их взаимодействия. При отношенческом контракте ни суды, ни арбитр не обеспечивают эффективного разрешения споров. Структура управления сделкой, которая возникает при отношенческом контракте, – это иерархия, административное управление в рамках одной организации. Цены играют незначительную роль.

Контрольные вопросы:

1. Какие требования предъявляются к полному контракту? Почему реальные контракты всегда будут неполными?
2. Объясните механизм неблагоприятного отбора на примере конкретного рынка (страхования, подержанных автомобилей).
3. Чем стратегия сигнализирования отличается от стратегии просеивания? Что такое сигнал? Почему действенность сигнала зависит от величины вложенных в него средств?

4. При каких условиях возможно возникновение морального риска? Какие способы предотвращения морального риска вам известны?
5. Чем ограничены возможности применения стимулирующих контрактов для решения проблемы морального риска агентов? Из чего складываются издержки, возникающие в отношениях принципала и агента?
6. Как выбор средства судебной защиты контракта может влиять на моральный риск и неблагоприятный отбор, возникающие при заключении и исполнении договоров?
7. Какой ресурс называется «специфическим», и какие виды специфичности ресурса вам известны?
8. Какой контракт называется отношенческим? Какие факторы влияют на выбор типа контракта?
9. Почему классический контракт - негибкий? Каким образом экономические агенты приспосабливаются к изменившимся условиям, если они заключают классические контракты? За счет чего неоклассический контракт более гибкий, чем контракт классический?
10. Для каких целей в неоклассическом контракте используются гарантии? Назовите основные характеристики отношенческого контракта.

ТЕМА 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

6.1. Различия институциональной и классической модели фирмы

Неоклассическая теория рассматривает фирму как «черный ящик» (в теории собственно два «черных ящика» – фирма и потребитель). Что происходит внутри этого «черного ящика» неизвестно. В этот «ящик» поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция. Фирма предстает в неоклассической теории как вычислительная машина. Здесь нет несовершенного знания, неполного контроля, риска ошибиться, т. е. всего того, что присутствует в реальной фирме.

Между тем, объем трансакций, совершаемых внутри фирм, столь же велик как и объем сделок, реализуемых на рынке. Крупные компании – это огромные хозяйства с тысячами участников.

Основные вопросы, на которые должна дать ответы теория фирмы, – это вопросы о том, почему возникает фирма, что определяет ее границы и почему все сделки не могут быть организованы в рамках единой фирмы, а также вопрос о внутренней организации фирмы.

Первым, кто попытался разгадать загадку о роли фирм в децентрализованной экономике, объяснить возникновение фирмы в терминах стандартной экономической теории был **Ф. Найт**. Он объяснил существование фирмы необходимостью в институте, который обеспечивал бы распределение риска. Работники фирмы не склонны к риску, и владелец фирмы платит им относительно стабильную заработную плату, а риски, связанные с колебаниями результатов деятельности, берет на себя, работники же оказываются изолированными от этих колебаний.

Р. Коуз объясняет существование фирмы экономией на трансакционных издержках. Координация деятельности внутри фирмы заменяет рыночную координацию, когда трансакционные издержки использования ценового механизма становятся значительными. Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму.

6.2. Институциональные теории фирмы

Теории фирмы, основанные на модели «принципал – агент», возникновение фирмы объясняют выгодами от работы командой. Работа командой – это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;
- продукт работы команды – это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса;
- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает синергия – больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, – это проблема измерения вклада отдельных ее членов.

Из-за отсутствия прямой связи между вкладом и вознаграждением у работников появляется стимул к отлыниванию от работы. Для того чтобы избежать появления «безбилетников» в команде, появляется некий центральный агент, который контролирует членов команды. Наблюдая со стороны за работой команды, он может определить вклад отдельных работников в общий результат. Чтобы быть заинтересованным в добросовестном исполнении своих функций, центральный агент должен получить право на остаточный доход.

Кроме права на остаточный доход у центрального агента имеются еще два правомочия: право контроля и право продажи фирмы.

Теории фирмы, основанные на идее о неполноте контрактов объясняют, что границы фирмы определяются количеством занятых на фирме работников. Наемный работник отличается от независимого поставщика тем контрактом, который он заключает: наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой, а независимый поставщик действует автономно. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, в экономии трансакционных издержек, в первую очередь издержек переговоров об условиях контракта.

Иерархическим отношениям также присущи недостатки – «информационная перегрузка»: по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собирать всю необходимую информацию. Это помогает объяснить

границы фирмы. Фирмы создаются с целью предотвращения оппортунистического поведения партнеров

Политика селективного вмешательства, воспроизводит работу рынка внутри самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями фирмы строятся на рыночной основе, а управляющие высшего звена избирательно вмешиваются в работу рынка, когда того требуют соображения эффективности. В рамках единой интегрированной фирмы невозможно создать столь же сильные стимулы, как в случае независимых фирм. Руководители подразделений будут «подделывать» показатели своего подразделения в надежде на премию и издержки за контролем возрастут.

Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: координационная и мотивационная.

Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать разделение труда внутри фирмы. Необходимо определить, что следует сделать, как это следует сделать и кто должен это сделать.

Координационные издержки включают поэтому следующие компоненты:

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

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

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

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

Все теории, рассмотренные выше, не объясняли, что меняется, когда при слиянии двух фирм происходит объединение собственности.

При теоретическом подходе с позиций прав собственности уделяется основное внимание именно этому вопросу. Если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции. Это означает, что передача права контроля одной фирмы над активами другой

не увеличит стимулы к специфическим инвестициям поглощающей фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям поглощаемой компании, так что созданный общий излишек лишь уменьшится. Поэтому, когда активы не зависят друг от друга, независимые фирмы доминируют над интеграцией любого типа.

Если активы двух фирм взаимодополняющие, тогда оптимальной является одна из форм интеграции. Передача контроля над активами второй фирмы первой фирме увеличивает предельную выгоду первой фирмы, но не влияет на предельную выгоду второй фирмы, ведь в отсутствие актива первой фирмы актив второй фирмы бесполезен. Поэтому переход от независимых фирм к интеграции приносит выгоды, но не приносит потерь.

Контрольные вопросы:

1. Как рассматривается фирма в стандартной экономической теории? В чем преимущества и недостатки этого подхода?
2. Как Коуз объясняет возникновение фирмы и ее границы?
3. Почему Алчиан и Демсец не видят различий между контрактом, заключаемым на рынке, и контрактом внутри фирмы? В чем вы видите преимущества и недостатки теории фирмы Алчиана и Демсеца?
4. Почему, по мнению Саймона, появляется необходимость в особом контракте - контракте о найме? В чем отличие контракта о найме от обычного рыночного контракта?
5. Какие права входят в пучок прав владельца частнопредпринимательской фирмы? В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
6. Что такое «эффект Эверча-Джонсона» и в деятельности каких фирм он проявляется?
7. В каких фирмах у управляющих больше возможностей для оппортунистического поведения?
8. Объясните, почему возникают некоммерческие организации?
9. Что такое «открытые формы организации бизнеса»?
10. Перечислите и кратко охарактеризуйте известные вам критерии эффективности фирмы.

ТЕМА 7. НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

7.1. Государство как социальный контракт

Исследования концептуальных основ природы государства и государственного регулирования занимают в неоинституциональной теории особое место. Объясняется это тем, что на современном этапе развития мировой хозяйственной системы обеспечение прав собственности, играющих важнейшую роль в определении пути экономического развития

и формирования экономической основы того или иного государства, зависит от существующей политической структуры, наделенной монополией налагать определенные ограничения в сфере собственности, следить за соблюдением этих ограничений и применять насилие в случае нарушения этих ограничений.

Еще во второй половине XVIII в. Адам Смит очертил круг основных обязанностей государя (государства):

- во-первых, ограждать общество от насилий и вторжения других независимых обществ;
- во-вторых, ограждать, по мере возможности, каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов, или установить хорошее отправление правосудия;
- в-третьих, создавать и содержать определенные общественные сооружения и общественные учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или небольших групп, потому что прибыль от них не сможет никогда оплатить издержки отдельным лицам или небольшой группе, хотя и сможет часто с излишком оплатить их большому обществу.

Несмотря на прошедшие два с лишним века, данная классификация отражает основной смысл ключевых сфер деятельности государства.

В рамках институциональной экономики выделяют следующие функции государства:

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

Опираясь на инструментарий неинституциональной теории и исследовав этапы формирования и развития государства, становится возможным выявить институциональные причины выбора ключевых сфер государственного управления.

На протяжении большей части экономической истории господствовал тип обмена, характеризующийся персонализированными отношениями сторон в процессе мелкого производства и местной торговли. Такой обмен отличается повторяемостью, культурной гомогенностью (то есть наличием общего набора ценностей) и отсутствием контроля и принуждения со стороны третьих лиц. Ограничения, которые испытывали участники такого обмена, возникали из наличия кровных связей, залогов, обмена заложниками и т. д.

С развитием общества обмен становился разнообразнее, больше

происходило актов обмена, выходящих за рамки ранее установленных ограничений. Такой обмен позволил расширить рынок и реализовать выгоды более сложного производства и сделок, выходящих за пределы небольших географических или этнических единиц. Более сложные соглашения, заключаемые между сторонами, способствовали формированию дополнительных институтов, обеспечивающих исполнение договоров. Этот тип обмена способствовал формированию государств и росту роли специализированных институтов в защите купцов и принятии торговых кодексов.

Таким образом, появляется третья форма обмена - это **неперсонализированный обмен с контролем, осуществляемым третьей стороной**. Обеспечение третьей стороной условий соглашения никогда не бывает идеальным и совершенным и связано с большими затратами для участников обмена. На начальной стадии развития государства его деятельность можно охарактеризовать с двух сторон: с одной - оно служило источником защиты и обеспечения прав собственности, с другой - часто осуществляло данные функции с большими транзакционными издержками для участников обмена. Однако самостоятельное обеспечение соглашений сторонами было связано с еще большими издержками, поскольку в сложных обществах становятся выгодными такие формы поведения, как оппортунизм.

Приведенным выше этапам развития государства соответствуют следующие виды государственного устройства:

- сообщество, в котором отсутствуют законодательные, судебные и правоохранительные органы и нет общих правил;
- общество, в котором имеются общие правила, специфицирующие исключительные права, законодательный орган, суды, но отсутствует полиция или армия и тем самым принуждение к соблюдению закона носит частный характер;
- сообщество, в котором государство устанавливает правила, выполняет функции третейского суда при конфликтах и обеспечивает исключительные права.

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

Установление status quo в обществе. Достижение поставленной цели предусматривает наличие механизма, позволяющего путем многочисленных корректировок поддерживать в обществе своеобразное status quo. В контексте неинституциональной теории **status quo** - это действующая система формальных правил, согласующихся в значительной степени с формальными нормами и определяющая такое соотношение интересов различных сторон (государства и индивидов), которое обеспечивает экономической системе устойчивое, хотя не во всех случаях

наиболее эффективное развитие.

По своей сути при данном механизме представляется возможным в обществе баланс интересов, часто совершенно противоположных, различных сторон - государства и индивидов.

Под интересами государства понимается стремление к заключению социального контракта, наилучшим образом выражающего интересы всех социальных групп. В большинстве случаев любое изменение формальных правил, будь то естественный путь - под влиянием неформальных норм, либо революционный - изменение законодательства по инициативе общества или государства, что неизбежно влечет за собой перераспределение прав собственности, а следовательно, прибылей и убытков между различными сторонами. Возникают так называемые **экстернальные ситуации**, когда перераспределение прав собственности провоцирует стороны, понесшие убытки в результате принятия закона, действовать нелегально. В данном случае государство становится перед выбором: отменить принятый закон или с помощью системы наказания воздействовать на его нарушителей.

Устанавливая правила и нормы, определяющие взаимоотношения между членами общества, влияя на развитие институциональной, следовательно, и экономической системы, государство призвано выступить как общественное благо, минимизирующее трансакционные издержки.

Государство, представленное тремя ветвями власти с помощью формальных правил оказывает воздействие на развитие институциональной системы общества. В свою очередь, развитие институциональной системы во многом зависит от траектории предшествующего развития, то есть культурных и исторических ценностей. Институциональная система формирует побудительные стимулы для членов общества поступать в соответствии с формальными и неформальными правилами. Государство выступает третьей силой, контролируя поведение членов общества.

По определению Дж. Бьюкенена, государство - это простой набор приемов, машина, которая делает возможным осуществление коллективных действий. В рамках данного подхода государство - один из возможных гарантов обмена, достаточно часто выступающий базовым, или «конечным», арбитром в системе, используемой для надежной защиты сделок.

Появление государства становится возможным лишь тогда, когда в обществе заключается своеобразный **социальный контракт** - граждане добровольно передают государству часть своих прав в расчете на то, что государство обеспечит их защиту намного эффективнее, чем они сделают это сами в частном порядке. В одном случае, стороны соглашаются со своими потерями и подчиняются закону, в другом - пытаются обойти закон, уходят «в тень». Дж. Бьюкенен выделяет такую категорию граждан, как потенциальные нарушители, которые воспринимают государство как врага, которого надо обмануть независимо от того, соблюдаются ли им условия

договора. В связи с этим возникает «проблема безбилетника», описать которую можно, прибегнув к известной в теории игр модели «дилемма заключенного».

Бороться с той частью индивидов, которые решили нарушить в одностороннем порядке договор, государство может с помощью так называемой системы наказания (механизмов принуждения) - суды, полиция, тюрьмы и т. д. По мнению того же Дж. Бьюкенена, «дилемма наказания» возникает в силу того, что для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено и такое общественное «антиблаго», как наказание. «Дилемма наказания» характерна только для общества, которое строит свою правовую структуру на ценностях индивидов.

Наказание налагается ex-post - индивид, который нарушил закон, наказывается после самого факта нарушения. В то же время целью является наказание ex-ante - институты наказания выбраны исключительно для предотвращения правонарушений. Различие наказаний за одно и то же преступление объясняется как несовершенством институциональных правовых структур, так и несовершенством внешнего агента (государства), осуществляющего контроль за соблюдением закона, даже если этот агент создан и укомплектован людьми, которые одновременно являются членами данного общества.

Приведенные выше определения государства в значительной степени характеризуют его **контрактную природу** - государство как общественный договор, - которая подчеркивает не момент насилия как средство обеспечения порядка (упорядоченности обменов не только экономических, но и социальных), а момент установления самого этого порядка как системы взаимных ожиданий подданных, реализация которых снижает неопределенность внешней среды, следовательно, экономит ресурсы подданных на индивидуальные программы снижения неопределенности, уменьшения степени риска при ведении хозяйственной деятельности.

7.2. Эксплуататорские теории государства

Помимо контрактной теории государства существует теория, полагающая основной **эксплуататорскую сущность** государства. Государство не меняет и не устанавливает правила, а лишь констатирует их соблюдение или несоблюдение и налагает только те санкции, которые заранее утверждены в рамках данного договора. Таким образом, государство санкций не создает, а выносит решение об их применении. Дж. Бьюкенен предполагает концептуальное разграничение между стадией конституционного договора, на которой определяются права индивидов и формируется правило принятия коллективных решений, и стадией постконституционного договора, на которой между людьми, чьи права осуществлять какую-либо деятельность и распоряжаться материальными благами определены на предшествующей стадии, происходят сделки и

обмен.

Государство **защищающее**, или **правовое**, появляется на конституционной стадии как институт или орган обеспечения прав, концептуально внешний по отношению к договаривающимся сторонам и несущий единственно ответственность за обеспечение прав и договоров по добровольному обмену такими правами. На данной стадии государство осуществляет лишь обеспечение прав, закрепленных в конституционном договоре, и не связано с распределением или перераспределением общественных благ. Судебная власть является независимой от законодательной, осуществляющей коллективный выбор.

Государство производящее. В этой роли государство, реализующееся на постконституционной (постдоговорной) стадии, уже не «защищает» определенные права, а воплощает в себе производственный процесс, который, по крайней мере теоретически, наилучшим образом способствует увеличению уровня экономического благосостояния общества. Теоретически результаты данного процесса представляют собой согласование интересов индивидов, отражающих структуру предпочтений людей, влияние которых на конечные результаты определяется конституционными правилами осуществления выбора.

К эксплуататорским концепциям государства относится теория государства как **«оседлого (стационарного) бандита»**, разработанная М. Олсоном. В соответствии с данной теорией авторитарное государство ассоциируется с «оседлым бандитом», так как насильственным образом отбирает у жителей на определенной территории часть доходов в виде налогов. Однако, рассуждает Олсон, «оседлый бандит» намного лучше «бандита-гастролера», поскольку последний стремится отобрать все. Если же «оседлому бандиту» удастся монополизировать грабежи и воровство на своей территории, тогда его жертвам не придется беспокоиться о том, что их ограбит кто-то другой. Поскольку все жертвы «оседлого бандита» представляют для него источник налоговых поступлений, у него есть побудительный мотив защищать этих людей. Гигантское увеличение масштабов производства, обыкновенно сопровождающее установление мирного порядка и появление прочих общественных благ, приносит «оседлому бандиту» куда большую добычу, нежели та, на которую он мог бы рассчитывать, если бы не ввел для населения властный порядок и управление.

Контрольные вопросы:

1. Как изменились способы координации в условиях перехода России от командной экономической системы к рыночной?
2. Какие условия необходимы для существования контрактного государства в России?
3. Каково ограничение монопольной власти правителя?
4. Почему в теории Д. Норта структурная граница производственных воз

возможностей не совпадает с технической?

5. Почему деятельность эксплуататорского государства не способна полностью истребить стимулы к производительной деятельности?
6. Почему, по мнению Олсона, эксплуататорское государство напоминает «оседлого бандита» с «всеохватывающим интересом»?
7. Как объясняет появление государства теория эксплуатации Гоббса?
8. Как вы понимаете идею о том, что государство ведет себя как монополист, осуществляющий ценовую дискриминацию?
9. Как вы понимаете идею Олсона и МакГи о невидимой руке, которая заставляет правителя действовать в интересах всего общества?
10. Какие услуги обменивает правитель на налоги в модели государства Норта?

СЛОВАРЬ

Бюрократическая рента - это незаконно полученный доход государственным чиновником, который использует свое должностное положение для получения данного дохода (например, взятки, подарки и т. д.).

Внешние эффекты (экстерналии) - дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах. Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других.

Денежный навес - превышение сбережений населения относительно реальных запасов товаров и услуг. Результатом несбалансированности рынка являются рост теневой экономики (расширение черного рынка), а также подавленная (скрытая) инфляция.

Дисфункция - нарушение, расстройство функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера (по аналогии с дисфункцией организма в биологии).

Издержки коллективного действия - издержки по созданию и обеспечению деятельности институтов.

Институт - это система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения между членами общества.

Институциональный вакуум - это отсутствие или недостаток в институциональной системе формальных институтов, способных поддерживать осуществление сделок с наименьшими транзакционными издержками вследствие ликвидации механизма управления прежней хозяйственной системой и отсутствия нового.

Институциональный конфликт - результат несогласованности между формальными и неформальными правилами. В одном случае институциональный конфликт приводит к появлению нежизнеспособных институтов, в другом - к появлению устойчивых, хотя и неэффективных образований - институциональных ловушек.

Институциональная матрица - это устойчивая исторически сложившаяся система базовых общественных институтов, обусловивших появление первых государств и предопределивших развитие всех последующих институциональных структур, которые, в свою очередь, служат воспроизведению первичной модели, сущность которой сохраняется.

Институциональная ловушка - это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер.

Институциональные технологии - это технологии, связанные с внедрением (импортом) институтов, а также с генерацией (выращиванием) новых институтов, способных привести к снижению транзакционных

издержек функционирования экономической системы и обеспечить экономический рост.

Институционализация - закрепление в отношениях между индивидами определенных правил или норм с возрастающей частотой их использования для все большей части членов общества.

Логроллинг - практика взаимной поддержки политических деятелей различной ориентации, помогающих друг другу добиваться нужных решений путем «торговли голосами», в результате чего могут приниматься решения, приносящие выгоды отдельным группам давления.

Микроэкономическая дисфункция - такое неравновесное динамическое состояние института или организации, при котором лишь отдельные характеристики этой системы испытывают потерю качества, что приводит к девиации модели поведения организации или закреплению неэффективной нормы, которые функционируют в границах своего монетарного диапазона.

Макроэкономическая дисфункция - такое неравновесное динамическое состояние института и/или хозяйственной системы, при котором все основные параметры институциональных установлений этой системы испытывают потерю качества. Макроэкономическая дисфункция является редким результатом институциональной динамики, когда снижающаяся функциональная эффективность институтов самоусиливается, так что замена одного или нескольких институциональных установлений не может изменить ход развития экономической системы.

Неоклассический сценарий трансформационного перехода общества от одной системы хозяйствования к другой базируется на основных положениях неоклассической экономической теории и предполагает разработку системы мер государственного регулирования, направленную на формирование (или скорее импорт) новых институтов или изменение уже существующих формальных правил, в то время как неформальные нормы остаются вне поля зрения реформаторов.

Неоинституциональный сценарий трансформационного перехода общества от одной системы хозяйствования, разработанный в рамках неоинституциональной экономической теории, предусматривает изменение как формальных правил, так и неформальных норм. По крайней мере, учитывает влияние последних на действенность принимаемых законов. Идеальным, согласно неоинституциональному подходу, является эволюционный процесс формирования институтов, соответственно революционный (импорт) является менее предпочтительным и должен осуществляться на базе тщательного изучения существующей институциональной среды.

Неформальная институционализация - приоритет неформальных «правил игры» в обществе над формальными, в некоторых случаях «подстраивание» формальных правил под неформальные нормы. Суть неформальной институционализации в том, что вновь принятые,

разработанные в соответствии с зарубежными рыночными аналогами законы начинают работать совершенно по-иному, не по «рыночному».

Неформальные ограничения - традиции, обычаи, социальные условности.

Оппортунизм - преследование личного интереса с использованием коварства, включая такие более явные формы, как ложь, воровство, мошенничество, а также предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера.

Парето-оптимум - распределение благ, изменяя которое нельзя улучшить чье-либо благосостояние, не нанося ущерба другим лицам. Парето-оптимальность является одним из основных инструментов неоклассического анализа отношений распределения и перераспределения.

Права собственности - санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом.

Производственные издержки - издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего получается продукт, который обладает определенной ценностью. В эти издержки включаются не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если они касаются технологии, а не взаимоотношений людей.

Собственность - «пучок» (набор) прав, которые обычно распределены в неодинаковых пропорциях между различными лицами. «Полным» считается определение права собственности, предложенное английским юристом А. Оноре и включающее 11 элементов.

Специфические активы - это те, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы (например, высокоспециализированное оборудование) очень трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение. Чем специфичнее активы, тем выше трансакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

Сроки трансформационного перехода общества от одной системы хозяйствования - реформы можно считать завершенными, когда не только сформирована институциональная основа новой экономики, но и задана инерционность развития институциональной системы, предполагающей в большинстве случаев согласование формальных правил и неформальных норм, которые становятся устойчивыми и укореняются в поведенческих моделях. В случае изменения траектории развития общества создание новых институтов будет сопровождаться длительным сопротивлением уже существующих институтов.

Суммарный спрос на институт - как результат суммирования

положительного и отрицательного спроса на определенный институт - отражается в расходах государства по поддержанию соответствующей нормы и в издержках, которые несет ее нарушители.

Теория долгосрочных экономических изменений предполагает построение экономической модели общества с учетом зависимости от траектории его предшествующего развития на базе анализа наиболее конструктивных идей неоклассической теории.

Теория общественного выбора - это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Трансакция - сделка, облеченная в контрактную форму.

Трансакционные издержки - это издержки, не связанные с процессом производства, а именно издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта.

Трансформационные издержки - это издержки, связанные с ликвидацией старых институтов, формированием (или импортом) и адаптацией новых институтов в экономической системе.

Теорема Коуза: если права собственности четко специфицированы, то есть четко определены границы правомочий хозяйствующих субъектов и исполняются, то становится возможным решение спорных вопросов между сторонами по нанесению ущерба от использования этой собственности без привлечения третьей стороны (государства), поскольку в данном случае трансакционные издержки будут меньше.

Теневая экономика - это прежде всего экономическое явление, поскольку поведение участников данного сектора объясняется мотивом рациональности и экономической выгодой. Функционирующие здесь экономические субъекты описываются типичной моделью «*homo economicus*».

Формальные правила - конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты.

Экономическая теория бюрократии - одно из направлений теории общественного выбора, изучающее функционирование организаций, которые не производят имеющих ценностную оценку благ и чьи доходы не связаны с продажей результатов их деятельности.

Экстернальные ситуации - когда перераспределение прав собственности провоцирует стороны, понесшие убытки в результате принятия закона, действовать нелегально.

Эффект блокировки по Норту, означает, что однажды принятое решение трудно отменить.

Эффект гистерезиса - влияние прошедших событий на естественные значения экономических переменных. В свете институциональной теории гистерезис - типичное явление для процессов формирования норм и, в частности, «институциональных ловушек»; не что иное, как одна из форм

зависимости социально-экономической системы от ее предшествующего пути развития (см. эффект «path dependence»).

Эффект «path dependence» - зависимость последующего развития общества от траектории его предшествующего развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Земцова Л. В. Институциональная экономика: учебное пособие. - Томск: Эль Контент, 2012. - 168 с.
2. Институциональная экономика: учебное пособие/С.С. Винокуров и др.; по ред. В.А. Грошева, Л.А. Миэринь. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.
3. Лебедева Н.Н., Николаева И.П. Институциональная экономика [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2015.— 208 с.
4. Носова С. С. Институциональная экономика: учебник - М.: КНОРУС, 2016. - 216 с.
5. Сухарев О.С. Институциональная экономика: учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2016. - 502 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ	4
1.1. Критика классической экономики и становление институционализма	4
1.2. «Старый» и «новый» институционализм	7
ТЕМА 2. ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ. МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА.....	11
2.1. Понятие института в современной экономике.....	11
2.2. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению института .	15
2.3. Механизмы взаимодействия формальных и неформальных институтов.....	19
ТЕМА 3. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК	22
3.1. Классификация транзакционных издержек	22
3.2. Методы минимизации рыночных транзакционных издержек.....	24
ТЕМА 4. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ	28
4.1. Категория «право собственности» в институционализме	28
4.2. Теорема Коуза.....	29
4.3. Альтернативные режимы собственности	31
4.4. Теории возникновения прав собственности.....	34
ТЕМА 5. КОНТАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА	36
5.1. Полный и неполный контракт в экономической практике.....	36
5.2. Оппортунизм в контрактных отношениях	37
5.3. Типы контрактов в институциональной теории	41
ТЕМА 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ	42
6.1. Различия институциональной и классической модели фирмы	42
6.2. Институциональные теории фирмы	43
ТЕМА 7. НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА	45
7.1. Государство как социальный контракт.....	45
7.2. Эксплуататорские теории государства	49
СЛОВАРЬ.....	52
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	57

Учебное издание

Анна Владимировна Лебедева

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор и корректор Т. А. Смирнова
Техн. редактор Л.Я. Титова

Темплан 2018, поз. 21

Подп. к печати 02.07.18 Формат 60x84/16 Бумага тип. №1. Печать
офсетная. Печ. л. 3,75, уч.-изд.л. 3,75 Тираж 30 экз. Изд. №21 Заказ

Ризограф Высшей школы технологии и энергетики СПбГУПТД,
198095, СПб., ул. Ивана Черных, 4.