

**А. В. Козлова,
М. Г. Чурина,
И. С. Шавкунова**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Министерство образования и науки Российской Федерации
Байкальский государственный университет экономики и права

**А. В. Козлова,
М. Г. Чурина,
И. С. Шавкунова**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Иркутск
Издательство БГУЭП
2015

УДК 330.101
ББК С 65.012
И71

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Коллектив авторов:

д-р полит. наук, проф. А. В. Козлова (гл. 5);
канд. экон. наук, доц. М. Г. Чурина (гл. 2, 4);
канд. экон. наук, доц. И. С. Шавкунова (гл. 1, 2, 3)

Рецензенты д-р экон. наук, В. П. Горев
канд. экон. наук, доц. С. Г. Абуздина

И71 Институциональная экономическая теория: учеб. пособие /
А. В. Козлова, М. Г. Чурина, И. С. Шавкунова. – Иркутск : Изд-во БГУ-
ЭП, 2015. – 58 с.

Учебное пособие посвящено рассмотрению нескольких теорий институционального анализа: теории институтов, теории собственности и трансакционных издержек, теории внешних эффектов, теории фирмы, теории государства. Содержит примеры практических заданий, тестов, вопросы для самоподготовки и обсуждения на семинарских занятиях, темы эссе.

Для студентов всех форм обучения.

УДК 330.101
ББК С 65.012

© Козлова А. В.,
Чурина М. Г.,
Шавкунова И. С., 2015
© Издательство БГУЭП, 2015

Оглавление

Предисловие.....	4
1. Институт как базовая категория институционального анализа	5
2. Теория прав собственности и трансакционные издержки	12
3. Теория внешних эффектов	23
4. Институциональная теория фирмы	28
5. Теория государства	31
6. Тесты, вопросы для самопроверки и обсуждения	40
Вопросы для самопроверки.....	49
Вопросы для обсуждения	51
Словарь экономических категорий, понятий и терминов.....	53
Список использованной литературы.....	56

Предисловие

Экономика — это наука, изучающая, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены весьма широко, а спрос на материальные блага очень разнообразен, поэтому появляется необходимость скоординировать использование ресурсов с тем, чтобы оно соответствовало спросу на материальные блага. В обществе действует определенный механизм, координирующий деятельность людей и побуждающий их к сотрудничеству.

Институты во многих ситуациях — весьма эффективный механизм координации деятельности людей. Институты, координирующие деятельность людей являются предметом изучения *институциональной экономики*. Институциональная экономика пытается дать экономическое объяснение возникновения институтов и выяснить, как институты влияют на богатство общества. Важнейшими категориями институционального анализа являются: институт, государство, институциональная среда, собственность, фирма, трансакции, и т.д.

Данное учебное пособие посвящено рассмотрению нескольких теорий институционального анализа: теории институтов, теории собственности и трансакционных издержек, теории внешних эффектов, теории фирмы, теории государства.

В учебном пособии приводится перечень вопросов для самопроверки и самоподготовки, образец тестовых заданий, а также словарь экономических категорий, понятий и терминов.

1. Институт как базовая категория институционального анализа

Базовыми категориями институционального анализа являются: институт, институциональная среда, институциональная матрица.

Институт (от англ. to institute) — устанавливать, учреждать. Понятие института было заимствовано экономистами из социологии. В экономический анализ впервые понятие института было включено американским социологом-экономистом Т. Вебленом в работе «Теория праздного класса: экономическое исследование институтов» (1899 г.) Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе Дж. Ролза «Теория справедливости» (1971 г.).

Определить, что такое институты, непросто, так как институты весьма разнообразны. В экономической литературе встречаются различные определения институтов.

Институты это:

- «Правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
- Совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенных потребностей;
- Привычный образ мысли и действия, культурные нормы, вера, менталитет;
- Социальная организация, которая через традиции, обычаи или законодательное ограничение ведёт к созданию долгосрочных и устойчивых образцов поведения;
- Совокупность формальных правил, неформальных норм (нравы, обычаи, менталитет, культура, духовность, которые складываются на протяжении длительного времени) и механизмов принуждения (система стимулов, обеспечивающих выполнения правил и норм);
- конституционную систему страны (Д. Рише);
- господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки (У. Митчелл).
- коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия (Дж. Коммонс);
- организационные структуры, например, финансовые институты — банки, кредитные учреждения;
- понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);
- любое легитимное общественное объединение (М. Дуглас);
- коллективное верование и способы поведения (Э. Дюркгейм);
- общеизвестные правила поведения, соблюдение которых обеспечивается личными интересами или внешней властью (Э. Шоттер);

– санкционированная обществом символическая сеть, составленная из функциональной и воображаемой частей (К. Касториadis).

В самом общем виде можно определить *Институты* как правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

Институты следует отличать от организаций. В экономической литературе часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», вызванное тем, что организации, как и институты, структурируют отношения между людьми. Но институты — это своего рода правила игры, а организации — игроки, играющие по этим правилам, с целью выиграть игру.

Институциональная структура оказывает решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе, и как эти организации будут развиваться, в свою очередь, организации влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

Институциональная структура — это определённый упорядоченный набор матрицы экономического поведения.

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. Схематично институциональную матрицу можно представить как триединую социальную форму, объединяющую политическую, социальную и экономическую сферы, занимающие в обществе равнозначное положение (см. рис. 1.)¹.



Рис. 1. Институциональная матрица общества.

Различают два типа институциональных матриц, каждая из которых характеризуется определенным набором основных и дополнительных институтов:

1. Западную (рыночную, демократическую) или в литературе ее часто называют Y – матрица, характерную для стран, традиционно называемых западными, характеризуется следующими базовыми институтами²:

¹ Бренделева А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: «Дело и Сервис». 2006. – 352 с.

²Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России / С.Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – 307 с.

– в экономической сфере — это институты рынка или институты обмена;
– в политической сфере — федеративные начала государственного устройства;

– в идеологической сфере — преобладание индивидуальных ценностей.

2. Восточную (командную, диктатуру или деспотию) или X – матрица, характерную для большинства государств восточной части света. *Для нее характерны следующие базовые институты:*

– в экономической сфере — институты распределительной (командной), редистрибутивной (термин К. Поланьи) экономики;

– в политической сфере — институты унитарно-централизованного государственного устройства;

– в идеологической сфере — преобладание коллективных ценностей и общих интересов над индивидуальными.

Институты выполняют основную задачу экономики — обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.

Институты наследуются, благодаря свойственному им процессу обучения. Обучением может заниматься специализированная организация, обучение может идти когда люди в ходе работы следят за действиями их более опытных коллег и делают так же, как они. Институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут. Института просто нет, если нет системы стимулов позитивных (вознаграждения за следование определенным правилам) и негативных (наказания, которого люди ожидают за нарушение определенных правил). Институты — это некие ограничительные рамки, создаваемые людьми, чтобы легче было проводить переговоры, достигать соглашений, избегать конфликтов, и т.п. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими субъектами.

Основные **функции института**, независимо от сферы его деятельности следующие:

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

– 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. Кроме того, институты способствуют выполнению обязательств, взятых на себя участниками.

– организация процесса передачи информации, или обучение (эту функцию выполняет, например, университет, семья и т.п.).

– обеспечение предсказуемости результатов определенной совокупности действий (то есть социальной реакции на эти действия) и стабильности. Следование тому или иному институту позволяет рассчитывать на некий результат с поддающимися оценке затратами на его достижение.

Институты можно классифицировать по целому ряду признаков и оснований:

1. *По уровням действия* — выделяются институты глобального уровня, а также макроэкономических, мезоэкономических, микро- и наноэкономических уровней.

В современных условиях среди норм и правил, которыми руководствуются люди, взаимодействуя, существуют такие, которые общепризнаны во всем мире (или во многих странах), соблюдаются в рамках только отдельных стран (регионов), только отдельных фирм, домохозяйств, или только между отдельными группами.

2. *Исключительно важной является вторая разновидность классификации институтов, а именно деление их на **формальные и неформальные**.*

Формальными называются институты, официально установленные, как правило, зафиксированные в письменной форме, и обеспеченные легальной и специализированной защитой со стороны государства. К ним относятся официальные законы данной страны и официально заключаемые экономические договоры (контрактные соглашения между экономическими субъектами и структурами). Например, основные положения института собственности любой страны официально фиксируются (закрепляются) в Конституции страны, и для защиты этого института может быть использован широкий круг структур и лиц из правоохранительной и судебной систем.

В структуре формальных институтов выделяют:

– политические институты — определяют в самом общем виде иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений, устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами;

– экономические институты — формальные экономические институты в научной литературе рассматриваются чаще всего в одном контексте с правами собственности, так как они «устанавливают права собственности, то есть пучок прав по использованию и получению дохода от собственности, и отчуждение других лиц от использования имущества или ресурсов»;

– системы контрактации — способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами.

Неформальными институтами являются такие нормы, правила и механизмы их соблюдения, которые не зафиксированы в письменном виде и официально не утверждены. Они были абсолютно преобладающими в древние века, когда еще не было писанных законов и люди в своих взаимодействиях руководствовались обычаями, религиозными заповедями. Часть таких институтов со временем постепенно исчезает из общественной практики (отмирает), но многие из них могут сохраняться (в той или иной мере) в течение длительного времени, несколько веков и более.

3. *Классификация институтов с позиций различий в сферах деятельности.* С этих позиций в структуре экономических институтов могут быть выделены следующие основные группы:

- **«правовые» институты** — то есть институты судебной, законодательной и административной системы), занимающиеся установлением норм и взаимодействий, разрешением конфликтов между экономическими субъектами;
- **регулирующие институты** — органы, занимающиеся контролем и регулированием различных сторон повседневной деятельности предприятий, а также — обладающие правом приостановления этой деятельности;
- **институты развития человеческого капитала** — институты в сфере здравоохранения, образования и социального обеспечения;
- **институты координации и распределения рисков** — кредитно-банковская система, фондовый рынок, страховые компании, пенсионные фонды.

4. В зависимости от степени эффективности влияния на экономическую систему различают:

- институты, повышающие эффективность экономической системы;
- нейтральные институты — не повышают и не снижают эффективности функционирования экономической системы;
- институты, снижающие эффективность экономической системы.

5. *Институты могут быть:*

- **внешние институты** — устанавливают в экономической системе основные правила, определяющие ее характер, например, институт собственности;
- **внутренние институты** — делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределённости и риска, уменьшают трансакционные издержки, например, предприятия, виды договоров, платёжные и кредитные средства, средства накопления.

6. *Различают институты:*

- **институты системообразующие** — институты первого порядка, определяют тип экономического порядка;
- **институты второго порядка** — институты, составляющие ту или иную систему.

7. *Кроме этого выделяют следующие виды институтов:*

- **институты порядка** — существование полностью соответствует сложившимся представлениям о природе институтов, как способа снижения неопределённости при взаимодействии людей.

– **институты хаоса** — социальные установления, устойчивые, культурно воспроизводящиеся, обеспечивающее поддержание в социуме гибкости и адаптивности. Примерами институтов хаоса могут быть: азартные игры, гадания, дуэли, выборы. Принципиальная непредсказуемость, неопределённость будущего может преодолеваться только с помощью случайных механизмов.

В экономической литературе рассматриваются различные причины формирования институтов. К наиболее общим из них можно отнести:

1. Постоянное развитие и углубление общественного разделения труда — поскольку, чем больше разных узких специальностей, тем больше потребность в координации и согласованиях действий между людьми;

2. Различия в экономических интересах людей, т. к. чем серьезнее эти различия, тем объективно выше потребность в четких правилах разрешения «распределительных» конфликтов;

3. Присутствие фактора неопределенности в большинстве сфер человеческой деятельности, так как институты, устанавливая нормы и правила взаимодействия, снижают для их участников уровни неопределенности;

4. Развитие процессов урбанизации — чем выше уровень концентрации людей в больших городах, тем важнее установление четких норм и правил их взаимодействия, совершенствование и расширение круга средств транспорта, связи, коммуникаций (они усиливают интенсивность взаимодействий людей), расширение финансовых рынков (чем больше круг ценных бумаг, их специфических функций, тем важнее четкие правила взаимодействий) и т. д.;

5. Ограниченная рациональность индивидов и, их стремление экономно расходовать любые ограниченные ресурсы, в том числе и собственные интеллектуальные возможности в условиях ненулевых издержек получения и переработки информации.

В целом в качестве важнейшей причины возникновения институтов можно выделить то, что в процессе самых различных взаимодействий людей неизбежно возникают проблемы, которые требуют выработки правил обеспечивающих эти взаимодействия наиболее приемлемыми для участников способами. Чем разносторонне и интенсивнее становятся взаимодействия людей, тем больше формируется разного рода институтов.

Различают два основных способа формирования институтов — сознательный и спонтанный.

Сознательный способ формирования институтов имеет место в таких случаях, когда участники каких-либо совместных действий сознательно принимают решение о необходимости установления каких-то общих правил.

Спонтанный способ — это внезапно формирующиеся совместные стратегии поведения или действий, не согласовывавшиеся и не определявшиеся заранее (например, — в виде стадного эффекта толпы, возникшего в результате каких-то неожиданных опасных или важных для всех обстоятельств, или — в виде поведения участников соглашения в форме так называемых «фокальных точек», когда люди не сговариваясь, оказываются вдруг в одном и том же месте, хотя раньше ни само место, ни время встречи не были ими определены).

Институциональная структура общества достаточно стабильна, что является необходимым условием для реализации сложных видов обмена и обусловлено тем, что иерархическая организация формальных правил, в которой каждый более высокий уровень сложнее и дороже изменить, чем предшествующий ему более низкий уровень, а неформальные ограничения еще более устойчивы и сложнее поддаются изменениям. Но стабильность институтов не гарантирует их эффективность, стабильность — это необходимое, но не достаточное условие для эффективности институтов. Будучи стабильными, институты подвержены изменениям, в большинстве случаев процесс изменения происходит путем непрерывно малых приращений, имеет непрерывный характер, но иногда происходят и дискретные, революционные изменения институциональной

структуры общества. Таким образом, хотя институциональная структура общества является относительно устойчивой, но все же институты не остаются неизменными и от характера и темпов институциональных изменений могут зависеть возможности данной страны в плане достижения более высоких уровней социально-экономического развития.

Институциональные изменения могут происходить в результате технического прогресса, открытия новых рынков сбыта, роста населения и так далее, т. е. процессов, в результате которых становятся «невыгодными» отдельные формы институционального взаимодействия, успешно функционировавшие ранее. На смену одним формальным нормам принимаются другие, а неформальные отмирают постепенно, когда их начинает соблюдать все меньшее число людей.

Различают два основных способа изменений институтов: эволюционный и революционный (институциональное проектирование).

Основной особенностью *эволюционного пути* изменения институтов является то, что данный процесс происходит в связи с социально-экономическими условиями, сложившимися или формирующимися в данном обществе и с характерными для него неформальными нормами. То есть формирование новых свойств у институтов является успешным по своим результатам лишь тогда, когда в обществе происходит своеобразная длительная постепенная «подгонка» отдельных институциональных изменений под изменяющиеся социальные условия и сложившиеся неформальные нормы. Эволюционный путь изменения институтов определяется предшествующей траекторией развития, то есть всякий новый институт является предопределенным существующими социально-экономическими условиями (институциональной матрицей). Эволюционные изменения свойственны институциональным системам стран с развитой рыночной экономикой, не подверженным серьезным социально-экономическим потрясениям.

В отличие от эволюционного *революционный (проектный) способ* формирования институтов означает, что в данном обществе просто вводятся новые формальные институты в расчете на то, что социальный порядок будет «исправляться» на основе и под влиянием произведенных институциональных нововведений. Революционные изменения не подразумевают следование изменений из предыдущей траектории развития экономики, поэтому революционные изменения это всегда ломка: ломка привычек, традиций (неформальных институтов). Революционные изменения практически всегда проходят болезненно.

Если институциональные изменения отсутствуют, то это свидетельствует о том, что большинство субъектов не заинтересовано в пересмотре действующих «правил игры», т.к. любые изменения связаны для них с дополнительными издержками.

Скорость институциональных изменений зависит от того, насколько быстро будет расти число людей, использующих данный институт. Чем быстрее будет осознана необходимость и выгода от соблюдения определенного набора правил, тем быстрее они будут институционализированы.

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

2. Теория прав собственности и трансакционные издержки

На каждом этапе развития общества складывается определенная система экономических институтов. Эта институциональная структура экономики в значительной мере обуславливает организационные формы экономической деятельности, а также нормы и правила, согласно которым осуществляется хозяйственная жизнь данного общества, сотрудничество между отдельными индивидами и фирмами, специфика конкурентных отношений между ними. Основным институтом любой экономической системы является институт собственности, который пронизывает все экономические отношения и определяет природу других существующих отношений и институтов.

Под собственностью обычно понимают имущество, принадлежащее кому-либо. Однако такое толкование ошибочно, поскольку в данном случае речь идет об объекте собственности. В собственности выражается исключительное право субъекта на пользование имуществом.

Субъект собственности (собственник) — активная сторона отношений собственности, представленная лицом, группой лиц, обладающих каким-либо имуществом, распоряжающихся и пользующихся им.

Объект собственности — пассивная сторона отношений собственности в виде какого-либо имущества, принадлежащего целиком или частично собственнику. В качестве объектов собственности в законодательстве большинства стран закрепляются недвижимое и движимое имущество, интеллектуальная собственность. Недвижимое имущество — имущество, состоящее из земли, зданий и сооружений, а также объектов инфраструктуры. Движимое имущество — машины, оборудование, инструменты, товары длительного пользования (автомобили, мебель и т. д.). Интеллектуальная собственность представлена научно-техническими изобретениями, достижениями в области искусства и литературы, а также другими продуктами человеческого интеллекта.

Важно различать понятие «собственность» в юридическом и экономическом смысле. Любые экономические отношения определяются соответствующими экономическими действиями независимо от понимания этих действий обществом. Юридические же отношения являются отражением правил, которые общество вырабатывает сознательно. Собственность — не имущество, а система отношений между людьми по поводу этого имущества. Собственность — система экономических и юридических отношений, характеризующих социально-экономические и организационные формы присвоения имущества. Иными словами, собственность — санкционированные, признанные обществом отношения между людьми, возникающие в связи с существованием благ и их использованием. Категория «собственность» — следствие факта редкости ресурсов и возможности их альтернативного применения. Отношения собственности — это система ограничения доступа других людей к редким ресурсам, к какому-либо имуществу. Главной составляющей отношений собственности является присвоение, т. е. отчуждение вещи от других людей. Отчуждение — лишение данного типа возможности использовать некое имущество. Иными сло-

вами, для одного человека определенное имущество является своим, а все другие люди воспринимают это имущество как чужое.

От собственности как полной формы присвоения и отчуждения следует отличать владение, пользование и распоряжение.

Владение — более простое по сравнению с собственностью отношение. Владение — неполная, ограниченная собственность, предполагающая частичное присвоение. Владение представляет собой фактическое обладание имуществом. Собственность дает право собственнику неограниченно распоряжаться имуществом в своих интересах. Возможности же владельца в использовании этого имущества всегда ограничиваются интересами его собственника. Иными словами, владелец использует собственность на условиях, определяемых собственником. В современных условиях владение входит в состав отношений собственности.

Пользование — фактическое применение вещи в зависимости от ее назначения. Благодаря отношениям пользования собственник имущества или его владелец реализуют объект собственности, который они сами не могут или не хотят использовать.

Распоряжение — право субъекта распоряжаться объектом собственности, т. е. принятие решений по поводу функционирования объекта собственности. Распоряжение — действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, залог и т. д.).

Иными словами, собственность — это целое, а ее элементами являются владение, пользование и распоряжение. В экономических отношениях складываются разные комбинации владения, пользования и распоряжения. Эти права могут быть сосредоточены у одного индивида или принадлежать разным людям.

Одним из наиболее распространенных вариантов интерпретации собственности в современных условиях является теория прав собственности. Разработке теории прав собственности посвящены труды многих видных экономистов — Р. Коуза, А. Алчиана, Д. Норта, Р. Познера и др. Согласно теории прав собственности не ресурс сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав по использованию ресурса, т.е. собственность — совокупность прав («пучок прав») по использованию вещи.

Права собственности — это санкционированные обществом, поведенческие отношения между людьми по поводу объектов собственности. Это формальные и неформальные санкционированные обществом нормы поведения экономических субъектов, которые должны соблюдаться в обществе, а их несоблюдение относительно существования и использования ограниченных благ должно нести наказание или с экономической точки зрения — издержки.

С точки зрения общества права собственности выступают как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными экономическими субъектами. С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Чтобы реализовать свои разнообразные цели, индивид осуществляет контроль над принадлежащим исключительно ему пучком прав собственности.

В экономической литературе по теории прав собственности наибольшее распространение получила классификация прав собственности А. Оноре. Согласно этой классификации выделяют следующие права собственности:

- право владения — право исключительного физического контроля над вещью;
- право пользования — право применения полезных свойств вещи для себя;
- право управления — право решать как, кем и каким образом будет использоваться собственность;
- право на доход — право обладать результатами от использования собственности;
- право суверена — право на потребление, отчуждение, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность — право на защиту от экспроприации собственности и вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу благ в наследство — право собственника назначать преемника этой собственности;
- право на бессрочность обладания;
- запрет на использование способом, наносящим вред окружающей среде;
- право на ответственность в виде взыскания — право на взыскание собственности в уплату долга;
- право на остаточный характер — право на существование общественных институтов и процедур, обеспечивающих восстановление нарушенных прав собственника.

Перечисленные права санкционируются обществом, его традициями, обычаями, законодательством и определяют отношения между людьми, складывающиеся в связи с существованием благ и их использованием. Любой акт обмена рассматривается как обмен пучками прав собственности. Чем больше количество прав, связанно с данным ресурсом, тем большую полезность он может принести.

Согласно теории прав собственности *отношения собственности* — это не отношения человека к вещи, а отношения между людьми по поводу использования редких вещей или ресурсов.

Основными постулатами теории прав собственности являются:

- именно права собственности показывают какие издержки и вознаграждения ожидают экономических субъектов за их деятельность;
- перестройка прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;
- ответными действиями на данные сдвиги будет изменившееся поведение экономических субъектов.

Понятие «исключительности» — предполагает концентрацию всех правомочий в руках одного лица прав собственности. Но оно не означает «неограниченности» прав собственности. Поэтому исключить других экономических

субъектов из свободного доступа к ресурсу или товару означает специфицировать права на них.

Спецификация прав собственности формирует устойчивую экономическую среду, сокращает неопределенность, создает у владельцев стабильные ожидания результатов своих действий. *Специфицировать права собственности* означает определить субъект, объект, способ наделения собственностью, срок, на который предоставляются права. Способы наделения собственностью весьма различны и требуют неодинаковых издержек. Права собственности могут быть специфицированы не только государством, но и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития. Неполнота спецификации называется «размыванием» прав собственности. Если бы права собственности были бы совершенно неопределенными, то любая деятельность в длительном периоде была бы невозможна. Размывание прав собственности возникает в связи с неточностью их установления и плохой защищенностью, а также в связи с различными ограничениями (часто со стороны государства). Данные ограничения меняют ожидания экономических субъектов, уменьшают ценность ресурсов, корректируют условия обмена.

Спецификация прав собственности осуществляется до тех пор, пока выигрыш от преодоления «размытости» уже не будет компенсировать издержки, вызванные этим процессом. Спецификация прав собственности может быть связана с большими транзакционными издержками, т.к. в экономической жизни всегда имеются ресурсы с размытыми или не установленными на них правами. В связи с тем, что невозможно четко определить границы разрешенного и недозволенного использования ресурсов, то составной частью системы прав собственности должен стать институт, определяющий права, разрешающий спорные ситуации. Это может быть какой-то государственный орган, суд либо авторитетное лицо. Если слабое государство не в состоянии обеспечить защиту прав собственности, то это означает, что права собственности неточно определены и плохо защищены. Размывание прав собственности имеет место часто в условиях неожиданных экономических перемен, что часто сопровождается изменением ценности благ и начинается жесткая борьба за перераспределение ресурсов, богатства и власти, как это происходило в России в 90-е годы. Однако, неопределенность прав собственности может быть связана не со столь радикальными изменениями, например, с появлением новых технических средств. Вследствие внедрения неких инноваций часть ценных благ может остаться в сфере общего доступа. Для того чтобы государство могло четко определить права в этой сфере, требуется определенный временной лаг. Кроме того, основанием неопределенности прав собственности могут быть и высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса.

Отношения собственности закреплены определенной юридической формой. В любом обществе законодательно фиксируется система форм собственности. На протяжении истории существовало множество форм собственности. Мировой опыт свидетельствует, что современная рыночная экономика опирается на многообразие форм собственности.

По составу субъектов или по степени социализации собственности можно выделить индивидуальную и коллективную формы собственности; частную и общественную.

Отношения частной собственности предполагают обособление собственника, который независимо от других людей осуществляет свои права. Частная собственность персонифицирована, т. е. ее владелец известен и ответственность за ее использование конкретна. Частная собственность представлена индивидуальной собственностью и капиталистической частной собственностью. Отличительной чертой индивидуальной собственности является то, что собственник самостоятельно реализует права владения, распоряжения, пользования и присвоения. Отсюда следует стремление частного собственника наиболее рационально вести свое хозяйство, высокая эффективность частной собственности. На основе частной собственности формируются такие формы хозяйствования, как личное подсобное хозяйство, трудовое хозяйство, частные предприятия любого размера — от индивидуального производства до крупных предприятий, а также любой другой вид использования частного имущества (от сдачи квартир внаем до денежных операций между частными лицами).

Коллективная собственность основана на объединении индивидуальных собственников. В России коллективная собственность представлена различными видами кооперативной собственности, акционерной и партнерской собственностью.

Кооперативная собственность — коллективный вид собственности, сохранившей черты индивидуальной. Каждый член кооператива участвует в нем своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении и распределении дохода. Величина получаемого дохода определяется индивидуальным вкладом пайщика. Кооперативная собственность в условиях рыночной экономики обладает более значительным потенциалом, что обуславливается связью оплаты труда с конечными результатами деятельности кооператива.

Разновидность коллективной формы собственности — акционерная собственность, которая сочетает в себе признаки как частной, так и общественной собственности. Акционерная собственность — собственность многих юридических и физических лиц, предполагающая добровольное объединение их денежных средств. На основе сформированного на объединенные средства акционерного предприятия идет коллективное создание дохода с последующим его индивидуальным присвоением в виде дивидендов.

Партнерская собственность возникает в результате объединения капиталов двух и более лиц. Пайщики предприятия — совладельцы созданного за счет паевых взносов имущества, получающие долю прибыли, соответствующую размерам их собственности. На основе коллективной формы собственности формируются такие формы хозяйствования, как кооперативы, коллективные предприятия, арендные предприятия, товарищества, акционерные предприятия, ассоциации и т. д.

Отношения общественной собственности предполагают, что различные лица совместно осуществляют права собственника. Общественная собственность базируется на совместном владении, распоряжении, но исключает инди-

видуальное. Общественная собственность деперсонифицирована, т.к. права собственности принадлежат всем, а конкретно — никому.

Общественная собственность обладает наиболее высокой степенью социализации; она представлена, прежде всего, государственной собственностью, а также собственностью общественных организаций. Государственная собственность сосредотачивает права собственности у государственного института власти. Верховный распорядитель собственности — государство, а управляют ею назначенные руководители. Право совместного распоряжения государственной собственностью реализуется через систему самоуправления гражданского общества.

Граждане государства, распоряжающегося национальным богатством, имеют право на получение части дохода от функционирования государственной собственности. Этот доход выражается в равных для всех возможностях системы социального обеспечения. Свободный и равный доступ к государственным (общественным) фондам потребления является обязательным условием функционирования общенародной по содержанию и государственной по форме собственности. Общественный тип собственности представлен государственной собственностью разных уровней: федеральной, субъектов федерации, муниципальной.

Основой функционирования профсоюзов, союзов трудовых коллективов и пр. является общественная собственность. Собственность общественных организаций предполагает, что ею распоряжаются и ее присваивают члены этих объединений на равных для всех основаниях. На основе общественной формы собственности формируются государственные и муниципальные предприятия.

Совершение любой сделки связано с определенными видами издержками — транзакционными. В широком смысле **транзакция** — это сделка. Понятие транзакции применяется, когда ресурсы перемещаются физически. Это движение ресурсов может быть как внутри фирмы, так и на рынке, и можно говорить как о внутренних, так и о внешних транзакциях, или о внутрифирменных или рыночных транзакциях.

Транзакция — это социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод, т.е. речь идет о перемещении, передаче ресурсов, но уже в юридическом смысле. В данном случае транзакция — это передача подтвержденных законом прав собственности.

Экономическая транзакция — это транзакция, в результате которой изменяется индивидуальное благосостояние ее участников.

Экономическая транзакция характеризуется наличием:

- **конфликта** — отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса;
- **взаимозависимости** — отношение, отражающее возможность повышения благосостояния путем взаимодействия;
- **порядка** — отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и способ его распределения между участниками транзакции.

Социальные трансакции — социальные действия, которые необходимы для создания и поддержания институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность. Эти рамки включают формальные и неформальные правила, механизмы принуждения к их соблюдению.

Понятие трансакционных издержек было введено в научный оборот Р. Коузом в 30-е гг. XX в. в статье «Природа фирмы». **Трансакционные издержки** — это издержки, возникающие при осуществлении трансакций. Они складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт.

Иногда трансакционные издержки бывают столь велики, что они препятствуют заключению сделки, поэтому их вообще не удастся обнаружить. Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если сделка все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому совершение сделок может требовать значительных издержек и сопровождаться серьезными потерями, или трансакционными издержками. С одной стороны, они выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов, а с другой — являются прямым следствием действия (или бездействия) этих самых институтов. Таким образом, **трансакционные издержки** — это издержки обращения, связанные с передачей прав собственности, т.е. все издержки по установлению, поддержанию, обмену и защите прав собственности.

Р. Коуз выделяет два вида трансакций:

– **Рыночные трансакции** — покупка (продажа) товара по сложившейся равновесной цене, реализованная в короткий промежуток времени; она осуществляется посредством механизма цен и по сути представляет собой краткосрочный контракт;

– **Нерыночные трансакции** — осуществляются посредством организационных усилий предпринимателя и представляют собой долгосрочные контракты.

Выделяют три вида трансакций (классификация Дж. Коммонса):

1. Переговорная трансакция — перемещение прав собственности является результатом добровольного соглашения равноправных сторон. Понятие сделки совпадает с понятием переговорной трансакции, и, таким образом, сделка, в отличие от трансакции вообще, представляет собой ее частный случай.

2. Управленческая трансакция — предполагает асимметричный характер отношений сторон, т.е. они строятся по принципу командования-подчинения. В случае управленческой трансакции предполагается, что перемещение прав собственности происходит в результате команды одного индивида и подчинения другого индивида. Простейшим примером можно считать отношения начальника и подчиненного. Здесь происходит перемещение определенного права собственности, а именно, свободы распоряжаться временем по собственному усмотрению, от подчиненного к начальнику. Даже при наличии тру-

договора, в ходе заключения которого имела место правовая симметрия между ними, это управленческая трансакция в том смысле, что они не ведут переговоры относительно каждой трудовой операции.

3. Рационирующая трансакция — имеет место асимметричный правовой статус сторон, но в отличие от управленческой трансакции здесь команды отдает коллективный орган, а подчинение исходит от индивидов. Сюда можно отнести отношения между государством и населением, при котором происходит перемещение прав собственности, например, отчуждение прав собственности на часть доходов одних людей (подходный налог) и их присвоение другим людям (социальные выплаты).

Рационирование — это наложение некоторых ограничений на поведение человека, т. е. ограничение его права выбора.

Трансакции могут быть **простыми** (покупка на рынке пучка укропа), и **сложными** (внедрение новых технологий). Сложные соглашения оформляются контрактами.

Трансакция состоит из двух частей:

1. **Подготовка соглашения** — на этом этапе покупатель должен найти продавца, собрать информацию о ценах, оценить качество, выбрать продавца и прийти с ним к соглашению. Продавец должен обеспечить себе место на рынке, пройти контроль качества своего товара, непрерывно собирать информацию о ценах.

2. **Реализация соглашения** — на этом этапе покупатель оплачивает товар, получает его в свое распоряжение, оценивает еще раз качество трансакции.

Каждая трансакция обязательно определяет четыре группы параметров:

1. участников сделки;
2. ресурсы, используемые в трансакции и ожидаемые результаты;
3. права участников на ресурсы и результаты;
4. обязанности сторон.

Уровень трансакционных издержек определяется особенностями самих совершаемых сделок. Трансакции различаются по тому, какие требования они предъявляют к ограниченным рациональным способностям экономических субъектов и какой простор оставляют они для их оппортунистического поведения. **Оппортунистическое поведение** — поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Это недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру (различные случаи лжи, обмана, пренебрежения взятыми на себя обязательствами и т. д.)

Для каждого типа сделок создаются специальные координирующие и защитные механизмы, смягчающие связанные с ним потери. Трансакции могут характеризоваться целым рядом признаков, которые в свою очередь и формируют уровень трансакционных издержек по тому или иному взаимодействию (сделки).

Трансакции могут быть:

- мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися;
- слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;

- с легко- или трудно измеримыми конечными результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением участниками взятых на себя обязательств);
- автономными или тесно переплетающимися с другими сделками;
- общими или специфическими (касаться стандартных или достаточно уникальных ресурсов).

Различные характеристики могут взаимодействовать друг с другом, а их комбинации влиять на трансакционные издержки.

Трансакционные издержки можно классифицировать по следующим основным признакам:

1. Внутренние, возникающие в самой экономической системе (например, внутри фирмы), и внешние (например, понесенные фирмой по оплате трансакций вне фирмы).

2. По субъектам взаимодействия — любая трансакция имеет, как минимум, двусторонний характер. Каждый из участников несет свои, характерные для него трансакционные издержки. Издержки каждой из сторон могут быть как строго индивидуальными, так и дублировать друг друга.

3. Деление трансакционных издержек по мере этапов заключения контракта. Основным критерием этой классификации является момент заключения контракта, и, соответственно, трансакционные издержки разграничиваются на затраты до (*ex ante*) и после (*ex post*). ***Ex ante трансакционные издержки*** связаны с усилиями заключить наиболее выгодный контракт, ***ex post трансакционные издержки*** отражают стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение.

4. Любой вид трансакционных издержек можно отнести либо к «постоянным» (специфические инвестиции, сделанные в создание институциональных устройств), либо к «переменным» (издержки, зависящие от количества трансакций).

5. Трансакционные издержки могут выступать в явной, и в неявной форме. Если они настолько велики, что вообще блокируют возможность трансакции, то зарегистрировать их не удастся (т.к. никаких сделок не совершается), но от этого их воздействие не становится менее реальным: ведь именно их чрезмерно высокий потенциальный уровень заставляет экономических субъектов отказываться от включения в процесс обмена.

Основные типы трансакционных издержек.

1. Издержки поиска информации — перед заключением сделки, необходимо собрать информацию о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов товаров, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров — рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Потери из-за неудачно заключенных, плохо

оформленных и ненадежно защищенных соглашений, являются важным источником трансакционных издержек.

3. Издержки измерения — любой товар — это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, точность их оценки бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе еды по цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности — расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

5. Издержки оппортунистического поведения — самая скрытая группа трансакционных издержек, связаны с трудностями точной оценки поведения другого участника сделки.

Различают две основные формы оппортунистического поведения:

1. Предконтрактный оппортунизм (ситуация морального риска) — моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода — «отлынивание», когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору

2. Постконтрактный оппортунизм (ситуация неблагоприятного отбора).

Другая форма оппортунистического поведения — «вымогательство» — возможности для него появляются когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько «притираются» друг к другу, что каждый становится незаменимым, «уникальным» для остальных членов «команды». Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть «команду», то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для «шантажа» в форме угрозы выхода из «команды».

6. Издержки «политизации» — издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выигрывают обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться. Механизм принятия решений внутри организаций иной. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих. Но и при коллективном, и при централизованном при-

нятии решений минимальная гарантия эффективности в виде предварительного взаимного согласия отсутствует.

7. Издержки коллективного принятия решений — эти издержки характерны для организаций, которые находятся в совместной собственности. Сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Эти издержки тем больше, чем многочисленнее и неоднороднее состав участников, т. е. чем сильнее расхождение их интересов.

Возможно уменьшение величины трансакционных издержек. Так, например, экономия издержек измерения часто достигается в результате введения единых стандартов. Снижение «вымогательства» предлагают обеспечивать специальными длительными контрактами, в которых оговариваются будущие обязательства сторон и санкции за их нарушение. Для снижения издержек коллективного принятия решения устанавливают правила и создают специальных контролирующие структуры, которые препятствуют одним повышать благосостояние за счет других.

3. Теория внешних эффектов

Внешние эффекты — это прямые, непосредственные рынком воздействия одного экономического агента на результаты деятельности другого. Эти воздействия могут быть благоприятными, в этом случае их называют *положительными внешними эффектами*, или внешними выгодами, и неблагоприятными, тогда их называют *отрицательными внешними эффектами*, или внешними затратами. Иными словами, *внешние эффекты* — это прибыль (положительный внешний эффект) или убыток (отрицательный внешний эффект), получаемые третьими лицами, не участвующими в процессе производства или потребления.

Основы теории внешних эффектов были положены в 1920 г. Артуром Пигу в книге «Экономическая теория благосостояния». Теория внешних эффектов является частью экономической теории благосостояния и описывает случаи, когда выгоды или издержки экономической деятельности затрагивают третьих лиц. Само словосочетание «внешние эффекты» в научный оборот ввел Пол Самуэльсон в 1958 г.

Основная причина возникновения внешних эффектов заключается в том, что любая деятельность экономического субъекта может иметь побочный результат, не являющийся целью деятельности, но оказывающий прямое или косвенное воздействие на состояние других экономических субъектов. Это означает, что потребление или производство какого-либо блага может оказывать побочное воздействие на потребление или производство другого блага. Такого рода побочные воздействия и называются внешними эффектами. При этом речь идет не о непосредственном (физическом) воздействии одного процесса на другой. Так, например, внешними эффектами не является воздействие одного процесса на другой через систему цен (например, увеличение производства кирпича через ценовую систему воздействует на производство бетона).

Внешние эффекты не являются результатом взаимодействия спроса и предложения и не отражаются в рыночных ценах, а также препятствуют достижению Парето-эффективного распределения ресурсов в экономике.

Внешние эффекты по характеру воздействия на субъектов делятся на положительные и отрицательные, подобное деление является базовым. Кроме этого внешние эффекты можно классифицировать по целому ряду признаков и оснований.

По направлениям действия:

– *производственные* — экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень производства других предпринимателей (например, отрицательный внешний эффект — предприятие спускает в реку отходы производства, в результате чего ухудшается экологическая ситуация в регионе; положительный внешний эффект — расположенные рядом пасека пчеловода и яблоневый сад производителя фруктов оказывают друг на друга положительное воздействие, так как сбор меда зависит от числа яблонь, и наоборот);

– *потребительские* — экономическая деятельность потребителя влияет на уровень полезности другого потребителя (например, отрицательный внеш-

ний эффект — полезность отдыха уменьшается, если ваш сосед ночью включает на полную громкость музыку; положительный внешний эффект — если вы разбили цветник перед домом, то полезность ваших соседей от созерцания красивых цветов будет увеличиваться);

– *смешанные*:

➤ производство-потребление — экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень полезности потребителя (например, отрицательное воздействие — жители прилегающих районов страдают от вредных выбросов в атмосферу промышленных предприятий; положительное воздействие — фабрика в поселке ремонтирует дорогу, по которой ездят и местные жители);

➤ потребление-производство — экономическая деятельность потребителя влияет на уровень производства предпринимателей (например, отрицательный внешний эффект — в результате семейных пикников возникают лесные пожары, наносящие вред лесному хозяйству; положительный внешний эффект — забор предприятия не нужно охранять, если рядом проходит людная улица и ни один воришка не сможет перелезть через забор незамеченным).

По характеру воздействия на субъект:

– *технологические* — последствия экономической деятельности, которые не охватываются рыночными процессами, внешние эффекты, возникающие на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического субъекта от объема производимых товаров или услуг другого экономического субъекта (примерами технологических внешних эффектов могут быть пример с пчелами — позитивный технологический внешний эффект и потравой посевов — отрицательный технологический внешний эффект);

– *денежные* — результат взаимозависимости производителей (потребителей), при которой доходы зависят не только от собственных затрат и выпуска, но и выпуска и затрат других субъектов.

По степени воздействия на субъект:

– *предельные* — эффекты, которые при малом изменении в деятельности создающего эффект субъекта приводят к значительным изменениям в производительности или полезности другого субъекта;

– *интрамаржинальные* — эффекты, которые практически не влияют на полезность или производительность воспринимающих их субъектов.

По влиянию на благосостояние других лиц:

– *Парето-непротиворечивые* — ведут к улучшению экономического положения субъекта без ухудшения положения других;

– *Парето-противоречивые* — ведут к реальным изменениям функции полезности или производственной функции субъекта.

По способу трансформации внешних эффектов:

– устраняются при государственном регулировании;

– устраняются путем переговоров.

Отрицательные внешние эффекты. Воздействие является отрицательным, если оно выражается в снижении полезности какого-либо потребителя или выпуска какой-либо фирмы. В этом случае возникает отрицательный

внешний эффект, а уменьшение полезности или выпуска становятся внешними затратами данного вида деятельности. Наиболее очевидным примером отрицательных внешних эффектов является загрязнение окружающей среды. Если предприятие сбрасывает отходы своего производства в местную речку, то это приводит к ухудшению экологической ситуации в регионе, и как следствие, например, к росту заболеваемости местных жителей из-за ухудшения качества воды. Если же потребители хотят очистить воду, это требует расходов. И в том и другом случае происходят увеличение денежных затрат потребителей и (или) уменьшение их уровня полезности.

Положительные внешние эффекты. Воздействие может быть положительным, если оно выражается в увеличении полезности стороннего потребителя или выпуска фирмы. В этом случае возникает положительный внешний эффект, а прирост полезности или выпуска является внешними выгодами данного вида деятельности. Развитие образования является прекрасным примером достижения положительного внешнего эффекта: в обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование.

Наличие внешнего эффекта, как отрицательного, так и положительного, приводит к несовпадению частных и общественных издержек производства продукта. В результате рыночное равновесие не является Парето-эффективным.

Чтобы сократить перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами и уменьшить недопроизводство благ с положительными внешними эффектами, необходимо приблизить предельные частные издержки (выгоды) к предельным социальным издержкам (выгодам). Решение данной проблемы А. Пигу видел во введении корректирующих налогов и корректирующих субсидий. В целом для решения проблемы внешних эффектов необходимо сделать так, чтобы лицо, порождающее внешний эффект, считалось с внешними затратами или получало вознаграждение за внешние выгоды. В экономической литературе представлено три подхода к решению этой проблемы:

1. Интернализация внешних эффектов.
2. Закрепление прав на все ресурсы в соответствии с теоремой Коуза.
3. Введение корректирующих налогов и субсидий (налог Пигу).

Интернализация внешнего эффекта (от лат. *internus* – внутренний) — это преобразование внешнего эффекта во внутренний, т. е. учет его в рыночной цене продукта. На практике интернализация внешних эффектов это попытка заставить производителей отрицательных внешних эффектов оплатить возникающие по их вине внешние издержки и тем самым возместить третьим лицам получаемый ими ущерб, а также оплату внешних выгод — выплату компенсаций производителям положительных эффектов за счет их получателей.

В ряде случаев проблему внешних эффектов можно решить на основе исключительно рыночных отношений без государственного вмешательства. Внешние эффекты возникают из-за отсутствия прав собственности на ресурс. В результате использование такого ресурса не находит отражения в рыночных ценах. Можно, следовательно, интернализировать внешние эффекты путем установления прав частной собственности на ресурсы и разрешения свободно торговать этими правами. Эта идея отражена в теореме Р. Коуза. Он полагал,

что рынок может самостоятельно справиться с внешними эффектами и возможные отклонения от оптимального распределения ресурсов будут носить исключительно преходящий характер.

Согласно теореме Коуза — когда права собственности четко определены, а трансакционные издержки близки к нулю, частные и социальные издержки будут одинаковы независимо от распределения прав собственности между экономическими агентами. Иначе говоря, если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, экстерналии не возникнут, а добровольные переговоры могут устранить противоречия между частным и социальным соотношениями издержки / выгоды. Поэтому у государственных органов отпадают причины вмешиваться в рыночные процессы. Оно должно точно специфицировать и защищать права участников сделки.

Решение проблемы внешних эффектов возможно на основе общественных обычаев — моральных норм, традиций и проч. Так, например, воспитанный человек просто не позволит себе выгуливать собаку на детской площадке или бросать окурки с балкона и т. п. Наличие устойчивых внешних эффектов в экономике является основанием для государственного регулирования.

Государство может воздействовать на внешние эффекты путем введения корректирующих налогов и субсидий или посредством административного регулирования, заключающегося, например, в установлении предельно допустимых норм вредных выбросов в окружающую среду.

Корректирующий налог (налог Пигу) — это налог на выпуск экономических благ, приближающий (за счет повышения) предельные частные издержки к уровню предельных общественных издержек и снижающий размер отрицательных внешних эффектов. При достижении размера корректирующего налога отрицательные внешние эффекты трансформируются во внутренние (интернализуются).

Корректирующая субсидия — субсидия производителям экономических благ, приближающая (за счет повышения) предельные частные выгоды к предельным общественным выгодам и снижающая размер положительных внешних эффектов. При достижении размера корректирующей субсидии положительные внешние эффекты трансформируются во внутренние.

Практическое применение корректирующих налогов и субсидий сопровождается определенными сложностями. Сопоставим действие налогов и штрафов:

1. Введение потоварного налога приводит к желаемому результату лишь при предположении, что существует единственно возможная технология производства продукта, так что объем выпуска и размер внешнего эффекта однозначно связаны друг с другом. Если же при одном и том же объеме выпуска величина внешнего эффекта может варьировать (например, предприятие может строить или не строить очистные сооружения), то налог на продукт не побуждает предприятие выбирать технологию, эффективную с общественной точки зрения. Эту задачу могут решить налоги (штрафы), величина которых непосредственно связана с величиной внешнего эффекта.

2. При установлении размера корректирующего налога на продукцию или штрафа необходимо определить предельные общественные затраты, что представляет собой достаточно сложную задачу. Введение штрафов за производство внешних эффектов сопряжено также с дополнительными техническими трудностями: внешние эффекты требуется измерять специально, что может потребовать значительных затрат.

Если в качестве затрат или выгод выступает изменение уровня полезности людей, то в этом случае ничего измерить просто невозможно. Полезность, получаемая соседями от созерцания вашей цветочной клумбы, не имеет ценностного выражения. Однако вы не можете ни запретить соседям пользоваться этим благом, ни принудить их платить за пользование. Государственные меры (корректирующие субсидии и т. д.) в отношении этих внешних эффектов не могут быть применены хотя бы в силу невозможности определения предельной внешней полезности.

3. Деятельность одного и того же предприятия может сопровождаться одновременно несколькими различными внешними эффектами, каждый из них необходимо измерить, и для каждого требуется определить размер штрафа на уровне предельных внешних затрат. Штраф должен играть роль цены ресурса, но в отличие от последней его величина не формируется рынком, а должна быть определена государством расчетным путем.

По этим причинам для уменьшения отрицательных внешних эффектов часто используются не корректирующие налоги и не штрафы, а государственная регламентация. Государство может устанавливать предельно допустимые нормы загрязнения или непосредственно контролировать производственный процесс, требуя от предприятий, например, строительства определенных очистных сооружений.

На практике теория внешних эффектов чаще всего используется для анализа экономических аспектов такой проблемы, как государственный контроль за состоянием окружающей среды.

4. Институциональная теория фирмы

Фирма — один из основных институтов современной экономической системы, представляет собой обособленный субъект экономической деятельности, функционирующий во внешней экономической среде.

Фирма отличается от других хозяйствующих субъектов следующими характерными признаками:

- представляет собой организационно оформленную единицу;
- является юридически независимым экономическим агентом;
- выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и услуг, а также служит инструментом распределения ресурсов в экономике между альтернативными возможностями их использования;
- существование и рост фирмы обеспечивается за счет прибыли, максимизация которой выступает либо как главная цель, либо как один из значимых критериев поведения фирмы на рынке.

Фирма с точки зрения институционализма представляет собой исходную ступень формирования и функционирования современных капиталистических монополий, основанных на концентрации производства и капитала. Поэтому центром внимания институционального анализа преимущественно являются крупные компании. В концепции «нового» институционализма **фирма** трактуется как сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль.

Экономическая теория институционализма вносит в мир такую новую экономическую категорию как «организация». Неинституционалисты фирму рассматривают как коалицию собственников ресурсов. Фирма представляет собой сеть долгосрочных контрактов между собственниками факторов производства, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, и где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль. Таким образом, фирма – организационная форма экономических отношений.

Согласно взглядам институционалистов, институт, выступающий в качестве макроинституциональной категории, определяет рамки взаимодействия экономических агентов в целом, а также структуру и величину трансакционных издержек, регулирует деперсонифицированные и нелокальные трансакции, устанавливая правила игры на рынке. В контексте этого фирма, являясь микроинституциональной категорией, представлена в качестве игрока (группы индивидуумов, вовлеченных в целевую деятельность) Вместе с тем она определяет рамки конкретного взаимодействия, регулирует локальные трансакции в четких границах, а также способствует экономии трансакционных издержек, заданных институциональными рамками.

Экономическая теория институционализма вносит в мир микроэкономики такую новую экономическую категорию как «организация».

Если институты — правила игры, то организации являются игроками, представляющими собой группы индивидуумов, вовлеченных в целевую дея-

тельность. Ограничения, накладываемые институциональной структурой, определяют множество возможностей и соответственно типы организаций. Обладая целевой функцией, организация, которой может быть и фирма, политическая партия, школа или колледж и т.п., будет накапливать знание и опыт, позволяющие ей укрепить свои позиции на рынке в рамках редкости ресурсов и конкуренции.

Форма организационной структуры тесным образом связана с размером фирмы. Этот показатель может оцениваться по одному или нескольким критериям: численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж. Как правило, в качестве основного критерия выступает численность занятых работников, в соответствии с чем выделяются мелкие, средние и крупные фирмы. В действительности фирмы могут ставить перед собой разнообразные цели, в зависимости от интересов экономических агентов, контролирующей ее деятельности.

Деловая практика функционирования фирмы определяет наиболее распространенные цели: достижение прибыльности, определенного положения на рынке (доли рынка), повышение производительности факторов производства, получение конкретного объема финансовых ресурсов, максимизация выручки, укрепление имиджа организации, обновление технологии, разработка новых продуктов, рост и диверсификация, а также цели, касающиеся изменений в организации и управлении, повышения квалификации человеческих ресурсов и т.д.

Максимизация прибыли представляет собой объективную нейтральную цель, стоящую выше интересов отдельных экономических агентов на фирме. Ее достижение уравнивает в правах всех участников производственной деятельности фирмы, каковы бы ни были индивидуальные интересы, в любом случае всем участникам экономического процесса выгодна большая совокупная величина прибыли, нежели меньшая.

При этом остается проблема распределения полученного результата. Максимизация прибыли позволяет сглаживать противоречивость разнообразных интересов участников деятельности фирмы.

Форма собственности является, пожалуй, главной среди всей совокупности внутренних факторов. Анализ формы собственности представляет собой неотъемлемый элемент всех подходов к изучению деятельности фирмы, ее поведения.

В настоящее время доминирующее положение на рынке занимают корпорации (акционерные общества), которые в развитых странах выступают в виде крупных фирм и дают основной объем продукции, являясь лидерами рынка. При этом права собственности акционеров корпорации оказываются размытыми по сравнению с правами классического предпринимателя. Большинство современных авторов, изучая выгоду и издержки акционерной собственности, приходят к выводу, что последняя не может быть источником снижения эффективности. В современных условиях хозяйствования преобладающее значение имеет смешанная форма собственности, что, по-видимому, связано с ее большей эффективностью и возможностью преодолевать недостатки как государственной, так и частной собственности предпринимателя.

Одним из главных результативных показателей хозяйственной деятельности является полученная прибыль, от которой в значительной степени зависит финансовое положение фирмы на рынке. Категория «прибыль» является основным стержнем функционирования фирмы на рынке, критерием эффективности производства и деятельности хозяйствующих субъектов. В рамках институционального подхода определяется несколько точек зрения. Первая рассматривает прибыль как результат эксплуатации трудящихся. Вторая – как результат соотношения сил между социальными группами, в основе которой прибыль является результатом использования привилегированных социальных стратегических позиций. Структурное объяснение прибыли предполагает анализ рыночных структур, обусловленный развитием, исследованием монополии, конкуренции и их различных видов.

Рассматривая систему как совокупность из некоторого числа элементов, должны выполняться три основных условия. Во-первых, поведение каждого элемента системы влияет на поведение целого, во-вторых, поведение элементов и их воздействие на целое взаимосвязаны, в-третьих, если существуют подгруппы элементов, каждая из них влияет на поведение целого и ни одна из них не оказывает влияния независимо от остальных. В соответствии с этим основным свойством системы является ее целостность. С одной стороны, система отношений является неотъемлемой частью внешней среды, и эффективность функционирования системы зависит от условий, в которых она существует. В силу этого, планируя свою деятельность, фирма должна знать внешнюю экономическую среду и уметь определять ее изменения, что весьма сложно в настоящих условиях неопределенности. С другой стороны, система отношений начинает формироваться с возникновением фирмы, с осуществлением ею экономической деятельности на рынке. Среди всей совокупности внешних факторов наибольшее значение приобретают макроэкономические, связанные с воздействием государственного регулирования на экономическое поведение фирмы. В целом макроэкономическая политика должна способствовать формированию определенных предпосылок, условий для успешного развития отечественного производства, отраслей, промышленного комплекса путем выработки и осуществления бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, инвестиционной и инновационной, промышленной политики.

5. Теория государства

Государство, как определяющая и наиболее жизнеспособная организация совместной деятельности людей, по сравнению с другими институтами-организациями уникально, что проявляется в выполнении им политической, социальной, внешнеэкономической и многих других функций. Это единственный общественный институт, стоящий перед необходимостью решать всю совокупность вопросов, возникающих в связи с функционированием как общества в целом, так и каждого гражданина.

Государство, по Д. Норту — это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных.

В различные исторические эпохи вопрос о роли государства, как важнейшего компонента регулирования экономическими процессами, рассматривался неоднозначно. С точки зрения институционального подхода, сущность государства двойственна. С одной стороны, государство как организация, должно подчиняться «правилам игры», а с другой — оно само формирует эти правила. Более того, учитывая, что в неоинституциональной экономике ключевым понятием являются «транзакционные издержки», а их снижение выступает в качестве критерия эффективности той или иной формы экономического взаимодействия, то существенную роль в их снижении представители данного направления, отводят государству.

В современной интерпретации неоинституционалистов можно выделить следующие функции государства:

– спецификация и защита прав собственности: при условии ненулевых транзакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;

– создание каналов обмена информацией: равновесная цена формируется на базе развитой информационной инфраструктуры рынка, позволяющей его участникам обмениваться информацией с минимальными издержками и минимальными искажениями;

– разработка стандартов мер и весов: деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества обмениваемых товаров и услуг, а в более широком смысле к разработке универсальных мер относится и организация государством денежного обращения;

– создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами: инфраструктура рынка включает в себя не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг (транспортная сеть, места для торговли и т.д.);

– правоохранительная деятельность и выполнение роли третьей стороны в конфликтах: возникновение непредвиденных обстоятельств при исполнении контрактов требует вмешательства третьей стороны (суда) для создания гаран-

тий от оппортунистического поведения сторон контракта в условиях указанных обстоятельств;

– производство чистых общественных благ порождает проблему «безбилетника», что требует использования государством принуждения для финансирования их производства (в первую очередь, такого чистого общественного блага, как национальная оборона, в меньшей степени здравоохранения и образования как смешанных общественных благ).

Общество заинтересовано в производстве общественных благ, важнейшими из которых является спецификация и защита прав собственности. И следовательно, возникает необходимость в том, чтобы гарантом соблюдения прав собственности была некая «внешняя сила», фиксирующая, признающая и защищающая перераспределившиеся между партнерами права собственности на предмет сделки. Такой силой как раз и оказывается государство. Государственное обеспечение прав собственности повышает ценность активов, находящихся в частной собственности и образует один из краеугольных камней рыночного обмена. И здесь государство выступает как эффективный механизм принуждения, призванный защищать законы и контракты от возможных нарушений.

Существуют два основных подхода к объяснению государства: теория общественного договора и теория эксплуатации.

Теория эксплуататорского государства восходит к концепции государства-Левиафана Т. Гоббса (1588–1679), далее она получила развитие в теории государства как аппарата классового насилия К. Маркса (1818–1883), в последующем воспроизведена в концепции государства — «оседлого бандита» М. Олсона (1932–1998). Ее современной версией является концепция вертикального контракта государства и общества, в котором инициатива «заключения» договора принадлежит верховной силе, а сам контракт заключается между зависимыми людьми и делающей рациональный выбор (в пользу максимизации долгосрочного дохода) верховной силой.

Теория контрактного государства берет свое начало от теории естественного договора Дж. Локка (1632–1704) и Ж.-Ж. Руссо (1712–1778), в XX веке она развивалась в теории консенсусной демократии Дж. Бьюкенена (1919–2013). Ее современной версией является концепция горизонтального контракта, в котором государство возникает благодаря инициативе снизу, по доброй воле его «учредителей», также рационально передающих часть своих функций институту, стоящему над обществом и охраняющему заведенный естественный порядок, формализующему неформальное установление. Это изначально подразумевает контроль со стороны общества за создаваемым социальным институтом. Рассмотрим каждую модель более подробно.

Контрактное государство. Контрактный подход к объяснению государства, в основе которого лежит теория общественного договора Локка, используется неоклассической теорией. Он рассматривает возникновение государства как некий первоначальный контракт, который означал, что права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы. Роль государства в этом подходе

сводится к тому, что оно выступает как некая третья сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. По этой теории государство возникает в целях получения экономии от масштаба: создание государства дает возможность индивиду расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности и тем самым увеличивает богатство общества.

Государь, по Локку, обязан править согласно установленным постоянным законам, провозглашенным народом и известным народу, а не путем импровизированных указов; править с помощью беспристрастных и справедливых судей, которые должны разрешать споры посредством этих законов, и применять силу сообщества в стране только при выполнении таких законов. Иными словами, даже после образования государства сувереном остается народ. Более того, народ имеет право лишить правителя его власти и заменить его другим в том случае, если правитель не выполняет своих обязанностей, связанных с производством общественных благ.

Таким образом, контрактное государство — это государство, создаваемое на основе договора, в котором каждый гражданин делегирует государству часть функций по спецификации и защите исключительных правомочий, а государство использует монополию на насилие в рамках делегированных ему правомочий. В этом случае граждане рассматривают уплату налогов как свою обязанность. Контрактный подход объясняет, почему государство может потенциально обеспечить структуру прав собственности для более эффективной аллокации ресурсов, повысив тем самым уровень благосостояния в обществе.

Контрактное государство может существовать при следующих предпосылках:

- 1) наличие четких конституционных рамок деятельности государства;
- 2) существование механизмов участия граждан в деятельности государства;
- 3) существование *ex ante* института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности;
- 4) наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности, включая «голосование ногами».

Современный этап развития теории общественного договора связан, в первую очередь, с работами нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена. Общественный договор заключается между реально живущими в обществе индивидами, каждый из которых обладает собственными интересами и предпочтениями, а сам контракт предполагает максимально возможный учет всех этих предпочтений.

Конституция — ключевое понятие концепции Бьюкенена. Под термином «конституция» понимается набор заранее согласованных правил, по которым осуществляются последующие действия.

Общественный договор, по Бьюкенену, не является, разумеется, раз и навсегда установленной, жесткой схемой: он может и должен быть пересмотрен на конституционной стадии в том случае, если государство пытается установить правила, противоречащие конституционным. Общественный договор может и должен быть пересмотрен также и на постконституционной стадии, если

государство поддерживает неэффективный, с точки зрения общественного благосостояния, способ производства общественных благ.

Эксплуататорское государство. По Гоббсу, естественные человеческие законы (такие как, справедливость, беспристрастность, скромность, милосердие и т. п.) не могут поддерживаться сами по себе, так как они противоречат «естественным страстям» каждого человека. Именно для защиты этих естественных законов и необходима сила государства: Для установления общей власти необходимо, чтобы люди назначили одного человека или собрание людей, которые явились бы их представителями; чтобы каждый человек считал себя доверителем в отношении всего, что носитель общего лица будет делать сам или заставит делать других в целях сохранения общего мира и безопасности, и признал себя ответственным за это; чтобы каждый подчинил свою волю и суждение воле и суждению носителя общего лица. Власть «единого лица» — государства или суверена — над подданными практически полная. Единственное право, которым обладают подданные перед сувереном — право бороться за свою жизнь. Иными словами, человек, приговоренный государством к смертной казни, имеет право попытаться спасти свою жизнь любым возможным способом: в этом случае индивид разрывает социальный контракт и возвращается в «естественное состояние».

Таким образом, государство в теории эксплуатации возникает для того, чтобы общество не деградировало в состояние войны. Эти теории видят в государстве орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в том, чтобы получать доход путем его перераспределения от граждан государства в пользу правящей группы или класса. Права собственности, которые устанавливает эта группа, нацелены не на повышение благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

Контрактный подход позволяет объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономии ресурсов и способствовать росту общественного благосостояния. В этой теории государство выполняет производительную функцию: создает условия для роста общественного благосостояния. Объясняя выгоды, связанные с заключением первоначального общественного договора, контрактная теория, однако, не учитывает поведение граждан в последующем, а они стремятся максимизировать собственное благосостояние, перераспределить богатство и доход в пользу своей группы. Теория эксплуатации, напротив, не придает значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяет основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство. Различие этих подходов коренится в исходных предпосылках относительно распределения «потенциала насилия». Контрактная теория предполагает равное распределение потенциала насилия, а теория эксплуатации предполагает его неравное распределение.

Если же рассмотреть данные теории с позиций принципал-агент, то в контрактной теории государства общество выступает в качестве принципала, а государство — в качестве агента. Ненадлежащее исполнение агентом своих

обязательств расценивается как оппортунистическое поведение. В теории эксплуататорского государства, наоборот, принципалом выступает государство, а агентом — общество, которое склонно к оппортунистическому поведению.

«Провалы» государства. Говоря о государстве, необходимо всегда помнить, что это не идеальная модель, т.к. наряду с «провалами рынка», существуют и «провалы государства». Данную «теорию нерыночного провала» в 1979 году предложил Ч.Вульф, развив затем свою концепцию в книге «Рынки или государство». Позднее стали чаще употреблять термин «провалы государства», которые представляют из себя ситуации, когда правительство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Изучением и анализом этого вопроса занимается теория общественного выбора, которая появилась на рубеже 1950–1960-х годов. Данная теория разоблачила миф о государстве, которое заботится только об общественных интересах и показала различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Государство, представленное на «политическом рынке» акторами, действует в своих собственных интересах. Обычно к провалам государства относят:

– Ограниченность необходимой для принятия решений информации. Правительственные решения могут приниматься часто при отсутствии надежной статистики, учет которой позволил бы принять более правильное решение. Более того, наличие мощных групп с особыми интересами, активного лобби, мощного бюрократического аппарата приводят к значительному искажению даже имеющейся информации.

– Несовершенство политического процесса. Это проявляется в рациональном неведении избирателей, принятием произвольных, волюнтаристских решений, влиянием групп специальных интересов и их постоянной погоней за политической рентой. Получение политической ренты — использование лоббистами общественных ресурсов с целью получения от государства исключительных прав и преимуществ, которые приносят им выгоды за счет других членов общества.

– Ограниченность контроля над бюрократией. Стремительный рост государственного аппарата создает все новые и новые проблемы в этой области.

– Неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений.

А. Олейник и ряд других экономистов к «провалам государства» также относят:

– несоответствие доходов и расходов. В отличие от обычной фирмы степень жесткости бюджетного ограничения государства далека от абсолютной. Государство значительно сложнее превратить в банкрота, даже если оно оказывается неспособным выполнять взятые на себя обязательства;

– неравномерное распределение ресурсов;

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

Принимая соответствующие решения, политики, по утверждению Бьюкенена, исходят из своих частных интересов, которые далеко не всегда соответствуют интересам общества. Таким образом, государство представляет собой организацию, члены которой стремятся исключительно к максимизации собственной выгоды. И это касается как политических деятелей, так и государственных чиновников. Возникает проблема злоупотребления политической властью, и она не решается в условиях ни прямой, ни представительной демократии, когда общественный выбор осуществляется через определенные промежутки времени и ограничен кругом претендентов, который предлагает свой пакет программ. Таким образом, особенности современной политической системы, предполагающие реализацию принципов демократии, обуславливают возможность злоупотребления политической властью.

Экономика бюрократии. Экономика бюрократии является одним из наиболее ярких проявлений провалов государства. В современном смысле основы данной теории были заложены в работах Г. Таллока «Политика бюрократии» (1965), Э. Даунса «Внутри бюрократии» (1967), В. Нисканена «Особая экономика бюрократии» (1968) и «Бюрократия и представительное правление» (1971). Бюрократия представлена через систему бюро, т. е. органов (учреждений) исполнительной власти, ответственных за поставки услуг общественного сектора конечному потребителю. Бюро есть неприбыльная государственная организация, финансируемая непосредственно из бюджета. Его принципиальное отличие от фирмы (в том числе и государственной), во-первых, в том, что оно не получает доход с продаж, поскольку поставляет преимущественно общественные блага, а во-вторых, в том, что его предложение зависит не от цены, а от выделенного бюджета.

По мнению Бьюкенена, бюрократическая система неэффективна в силу, по крайней мере, трех причин. Во-первых, в том, что она осуществляет выбор не с точки зрения экономических ценностей людей, а по иным критериям. Во-вторых, бюрократизм порождает зависимые отношения между властью и имущими и подчиненными. В-третьих, борьба за доступ к ценным благам является расточительным использованием ресурсов общества. Такие черты, как фаворитизм, дискриминация (как в пользу, так и против отдельных лиц), произвольная классификация граждан по тому или иному признаку, почти неизбежно присущи любой системе, ставящей людей в зависимость от бюрократов.

Чем больше становится бюрократический аппарат, тем ниже качество принимаемых решений, тем медленнее осуществляется их претворение в жизнь. Различные ведомства преследуют нередко противоположные цели; их работники часто дублируют работу друг друга. Устаревшие программы не от-

меняются, издаются все новые и новые циркуляры, увеличивается документооборот. Все это требует огромных средств для решения простых вопросов.

Эти процессы привели к непрерывному нарастанию государственного вмешательства в экономику, охватывающего как определение и обеспечение прав собственности, так и непосредственное размещение ресурсов. Широко известно, что сегодня в развитых рыночных экономиках через государственный бюджет перераспределяется 40–60 % валового внутреннего продукта. Не удивительно, что в этих условиях экономические агенты стремятся использовать те огромные ресурсы, которыми располагает государство, в своих интересах. Одновременно увеличение государственного вмешательства в экономику приводит к усилению влияния управленцев и бюрократов. При принятии модели «экономического» человека логично предположить, что бюрократ также будет стремиться к максимизации своей выгоды, что, среди прочего, выражается в стремлении к максимизации бюджетов «своих» ведомств.

В данной теории обращается внимание на то, что, обслуживая интересы законодательной и исполнительной власти, бюрократы реализуют и свои собственные интересы. Это означает, что они стремятся к принятию таких решений, которые открывали бы для них доступ к самостоятельному использованию разнообразных ресурсов, где самой популярной мерой является наращивание государственных расходов. Это связано не в последнюю очередь с тем, что принятие дорогостоящих государственных программ предоставляет им широкие возможности для личного обогащения и усиления влияния. Осознание этого процесса стало основанием разработки такого направления теории общественного выбора, как теория поиска ренты или рентоориентированного поведения. Данный термин был введен Э. Крюгер в 1974 г. Сама же проблема поиска ренты впервые системно рассматривалась Г.Таллоком.

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

В экономической теории рента определяется как часть платы владельцу ресурсов сверх той части, которую эти ресурсы могли бы принести при их альтернативном использовании. **Политическая рента** — это рента, извлекаемая в рамках и с помощью политического процесса.

Группы с особыми интересами, согласно теории общественного выбора, также занимаются «присвоением ренты». Небольшие группы, с четко концентрированными интересами, отличаются большей организованностью и способны осуществлять коллективные действия эффективнее, чем более крупные, но с «раздробленными» интересами. Теория поиска ренты утвер-

ждает, что издержки государственного вмешательства связаны с отвлечением ресурсов на непроизводительную деятельность частных агентов, направленную на то, чтобы получить ренту, этим вмешательством порожденную. Таким образом, существование ренты связывается с искусственным вмешательством в действие механизмов конкуренции. Причем в данном случае конкуренция не исчезает, а лишь переносится из рыночной сферы в сферу воздействия на государство. Соответственно затраты на совершенствование продукта и иные инновации частично замещаются затратами на финансирование политических партий, лоббирование, взятки и т.д.

Рентоориентированное поведение политических деятелей и рядовых государственных служащих неизбежно сопровождается существенным расточительством материальных и трудовых ресурсов. «Искажения» структуры хозяйственных операций и порождаемые ими издержки благосостояния особенно велики в странах с разросшимся государственным сектором, обширной теневой экономикой и значительным распространением коррупции.

В рамках исследуемых процессов выделяется бюрократическая и политическая ренты. Бюрократическая рента определяется как доход, незаконно полученный государственным чиновником, который использует в корыстных целях свое должностное положение (взятки, подарки и т.д.). Используя данные ему государством привилегии решения тех или иных вопросов, бюрократ получает доход, который можно трактовать как захват искусственно созданного трансферта, что в значительной степени является следствием существования так называемых административных барьеров, сопровождающих государственное регулирование экономики.

Что касается политической ренты, то она также представляет собой доход. Однако ее источником являются особые правительственные льготы, субсидии и иные привилегии, полученные относительно немногочисленными группами в результате лоббизма. Политическая, и бюрократическая ренты существуют как следствие ряда условий. Во-первых, должна существовать возможность влияния на государство со стороны частных агентов. Поиск ренты невозможен, если государство неуязвимо для внешнего влияния. Во-вторых, нужны эти самые агенты, которые включаются в деятельность по поиску ренты. В-третьих, в процессе, поиска ренты должна существовать конкуренция, так как в случае ее отсутствия нет нужды тратить ресурсы на получение рентных доходов.

На самом деле и бюрократическая, и политическая ренты являются разными сторонами одной медали, И именно теория общественного выбора, используя инструменты микроэкономического анализа и методологические предпосылки неоклассической теории, впервые дала объяснение ее поиску.

Необходимо учитывать, что политический процесс обладает собственной логикой, во многих случаях не совпадающей с привычной логикой оптимизирующих экономических механизмов. Участникам политической жизни и государственным служащим не часто приходится руководствоваться соображениями, связанными с экономической эффективностью. В ряде случаев масштабы хозяйственной неэффективности и расточительства многократно усиливаются из-за функционирования олигополистических структур, складывающихся в со-

циальной и политической сферах, из-за несовершенной координации действий различных ветвей власти и недостаточной прозрачности, закрытости, неизменно присущих процессам принятия решений в рамках разветвленной и нередко рентоориентированной бюрократической системы.

Из рассмотренных моделей «провалов государства» нельзя сделать однозначный вывод, что государство большее зло, чем рынок. Абсолютно неприемлемы любые попытки примитивизации как в одну, так и в другую сторону. Выбирая между рынком и государством необходимо помнить, что это выбор между двумя несовершенными альтернативами. Оптимальные размеры государства не абсолютны. Всегда необходимо учитывать конкретные исторические условия страны. Государство должно быть «не вездесущее, а эффективное».

6. Тесты, вопросы для самопроверки и обсуждения

Тест 1

Укажите все верные ответы.

1. Под институтами в неoinституциональной теории понимается:

- а) разработанные людьми ограничения;
- б) результат процессов, происходивших в прошлом;
- в) высшие учебные заведения;
- г) «правила игры» в обществе;
- д) все ответы верны.

2. Дж. Коммонс определял институты как:

- а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
- б) привычки;
- в) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
- г) нет верного ответа.

3. Т. Веблен определял институты как:

- а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
- б) результат поведенческих привычек;
- в) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
- г) механизмы рационализации поведения человека;
- д) нет верного ответа.

4. Какие институты являются важнейшими в рыночной экономике в трактовке О. Уильямсона:

- а) собственность, хозяйственная этика, фирмы;
- б) государство, профсоюзы, парламент;
- в) фирмы, рынки, отношенческая контрактация;
- г) классическая, неоклассическая и отношенческая контрактации;
- д) нет верного ответа.

5. Какое из приведенных определений не является определением института:

- а) совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности;
- б) объединение граждан для защиты общих интересов;
- в) принятая в настоящее время система общественной жизни;
- г) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
- д) нет верного ответа.

6. Что не входит в состав института?

- а) формальные правила;
- б) неформальные нормы;
- в) организации;
- г) система наказания;
- д) нет верного ответа.

7. Чем определяются большая устойчивость неформальных норм?

- а) длительностью их эволюции;
- б) искусственным установлением «сверху»;
- в) судебной практикой;
- г) законодательством;
- д) случайностью.

8. Какие из указанных ниже институтов играют роль неформальных:

- а) конституция;
- б) традиции;
- в) религия;
- г) здравый смысл;
- д) законы.

9. Что выступает критерием эффективности институтов:

- а) размер полученной прибыли;
- б) размер достигнутой минимизации издержек;
- в) размер достигнутой полезности;
- г) размер экономии масштаба производства;
- д) размер национального дохода.

10. Формально-правовые институты играют в экономике более важную роль, чем институты неформальных правил, в:

- а) любой экономической системе;
- б) доиндустриальных обществах;
- в) индустриальных обществах;
- г) верны ответы в и с.

11. Какие из ниже перечисленных структур можно квалифицировать как организацию:

- а) студенческая группа;
- б) вуз;
- в) правила дорожного движения;
- г) центральный банк;
- д) движение против строительства атомных захоронений в г. Ангарске.

12. Институциональная среда – это:

- а) совокупность организаций, отвечающих за регулирование обменов, совершаемых в экономике;
- б) ряд формальных правил, созданных людьми для организации производства, обмена и потребления;
- в) совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих базис для производства, обмена и распределения;
- г) набор правил, соблюдение которых обеспечивается специализированной организацией.

13. Не является примером институционального соглашения –

- а) соглашение между фракциями в парламенте об обмене голосами;
- б) закон «О соглашениях о разделе продукции»;
- в) соглашение олигополистов об уровне цен;
- г) протокол о намерениях.

14. Институтами, относящимися к разновидности институциональной среды, не являются:

- а) обычаи и традиции, регулирующие взаимоотношения в локальных сообществах;
- б) контрактные соглашения;
- в) правовые акты гражданского законодательства;
- г) принципы рациональности;
- д) нет правильного ответа.

15. Неформальная институционализация:

- а) влияние неформальных норм на формальные правила;
- б) несогласование формальных правил и неформальных норм;
- в) закрепление неформальных норм в законодательстве;
- г) оппортунистическое поведение;
- д) все ответы верны.

16. Институциональный конфликт это:

- а) конфликт между производителями и потребителями;
- б) конфликт между системой наказания и системой принуждения;
- в) несогласование формальных правил и неформальных норм;
- г) несогласование намерений и действий покупателя;
- д) нет верного ответа.

17. Специфика институтов заключается в том, что они:

- а) зависят от предшествующего развития;
- б) не зависят от предшествующего развития;
- в) нейтральны к предшествующему развитию;
- г) нет верного ответа.

18. Какое из приведенных определений не является определением института:

- а) совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности;
- б) объединение граждан для защиты общих интересов;
- в) принятая в настоящее время система общественной жизни;
- г) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Тест 2. Верно/Неверно

Ответьте «Да», если высказывание верно или «Нет», если высказывание неверно:

1. Институт можно определить как систему формальных правил и неформальных норм, определяющих взаимоотношения между членами общества.

2. Институты отражают образ мышления, характерный для определенной общности людей.

3. В составе института Д. Норт выделяет две главные составляющие: формальные правила и механизмы принуждения.

4. Следование образцам и шаблонам поведения гарантирует экономическим агентам максимизацию полезности.

5. Правила – это нормы, признанные государством в качестве координирующих инструментов экономического и социального взаимодействия между людьми и группами людей.

6. Неформальные правила не могут быть критерием отбора формальных правил.

7. Система правил не может воздействовать на относительные цены ресурсов.

8. Институциональный конфликт – это конфликт между производителями и потребителями.

9. Неформальная институционализация – это влияние неформальных норм на формальные правила.

10. Традиции и обычаи являются примерами формальных правил.

11. Роль нейтральных институтов заключается в снижении трансакционных издержек для одной группы экономических субъектов и одновременном их росте – для другой.

12. Государство можно исследовать и как институт (механизм формирования и соблюдения системы формальных правил на базе социального контракта), и как организацию (структуру государственного аппарата управления, систему законного наказания и принуждения).

13. Институционализация – это закрепление в отношениях между индивидами определенных правил и норм с возрастающей частотой их использования для все большей части членов общества.

14. Организации не влияют на эффективность институциональной системы.

15. Согласование формальных правил и неформальных норм не оказывает влияния на эффективность функционирования существующей системы институтов.

16. Понятие «норма» шире, чем понятие «правило», поскольку включает в себя еще и обычай, традицию.

17. Неформальные нормы изменяются быстрее формальных правил.

18. Формальные нормы являются основой для появления неформальных норм.

19. Неформальные нормы появились в обществе значительно раньше формальных.

20. Длительность эволюции формальных правил определяет их большую устойчивость.

21. Формальные правила – это традиции, обычаи, социальные условности.

22. Отдельные сферы деятельности могут регулироваться только неформальными нормами при отсутствии формальных правил.

23. Формальные институты – это самоподдерживающиеся, самовыполняющиеся правила, без вмешательства третьей стороны (государства).

24. Неформальные правила могут быть искусственно придуманы и насильственно внедрены.

25. Может ли неграмотный человек действовать рационально?

Тест 3

Укажите все верные ответы.

1. Суть зависимости от траектории предшествующего развития заключается в том, что:

а) изменение неформальных правил не может происходить дискретно;

б) в процессе эволюционных изменений естественным образом только эффективные институты становятся систематически действующими;

в) в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях;

г) формальные и неформальные правила со временем претерпевают изменения, при этом изменение одних, как правило, обуславливает изменение других.

2. Что является основной причиной эволюции общественных институтов?

а) развитие производства;

б) общественный прогресс;

в) эволюция демократии;

г) положительные трансакционные издержки;

д) отрицательные трансакционные издержки.

3. Какие Вы можете назвать причины появления институтов?

- а) низкие транзакционные издержки;
- б) высокие транзакционные издержки;
- в) низкие производственные издержки;
- г) высокие трансформационные издержки;
- д) предельные издержки.

4. Механизм институциональных изменений был предложен:

- а) О. Ульямсоном;
- б) А.Смитом;
- в) Дж.М. Кейнсом;
- г) Д. Нортотм;
- д) Дж. Бьюкененом.

5. Изменения в относительных ценах меняют:

- а) стимулы экономических агентов;
- б) отношение людей к экономической реальности;
- в) структуру экономического поведения;
- г) институциональную структуру;
- д) все ответы верны.

6. Одним из источников институциональных изменений является:

- а) политика государства;
- б) идеология;
- в) нравственные устои в обществе;
- г) природно-климатические изменения;
- д) изменение численности населения.

7. Основными подходами к роли прошлого в современном развитии институтов являются:

- а) эволюционный;
- б) зависимость от траектории предшествующего развития;
- в) революционный;
- г) верны а) и б);
- д) верны а) и в).

8. Радикальные изменения в формальных правилах – это:

- а) дискретные изменения;
- б) революционные изменения;
- в) государственные изменения;
- г) эволюционные изменения.

9. Пересмотр контрактных отношений с целью получения потенциальной выгоды – это:

- а) автономные изменения;
- б) инкрементные изменения;
- в) государственные изменения.

10. Почему раз возникнув институты существуют даже после того, как они перестали приносить заметную пользу:

- а) потому что люди противятся изменению привычных институтов;
- б) потому что никто не заинтересован в их отмене;
- в) из-за нерасторопности законодательных органов;
- г) потому что институциональные изменения имеют очень высокие затраты.

11. Институциональные изменения, возникающие и распространяющиеся без предварительного плана и замысла, являются:

- а) случайными;
- б) спонтанными;
- в) вероятными
- г) необратимыми.

12. Целенаправленные институциональные изменения возникают и распространяются в соответствии с:

- а) указаниями МВФ;
- б) осознанно разработанным планом;
- в) случайно возникшими обстоятельствами;
- г) указаниями правительства.

13. Сценариями трансформационного перехода общества от одной системы хозяйствования к другой являются:

- а) неоклассический;
- б) неинституциональный;
- в) кейнсианский;
- г) верны а) и б);
- д) верны б) и в).
- е) нет правильного ответа.

14. Какие институциональные ограничения обладают большим «сроком жизни»:

- а) формальные;
- б) неформальные;
- в) стихийно сложившиеся;
- г) сознательно сконструированные.

15. В какую сторону происходит изменение общественных институтов в долгосрочном периоде:

- а) в сторону большей взаимной согласованности;
- б) в сторону увеличения числа институтов;
- в) в сторону уменьшения затрат производства и обмена;
- г) общее количество общественных институтов практически не меняется.

16. В ситуации импорта институтов проблемой является:

- а) дефицит госбюджета;
- б) высокая инфляция;
- в) взаимоотношение новых формальных и старых неформальных норм;
- г) появление институциональных ловушек.

17. Институциональная ловушка это:

- а) влияние неформальных норм на формальные правила;
- б) несогласование формальных и неформальных норм;
- в) устойчивая неэффективная норма;
- г) закрепление неформальных норм в законодательстве.

18. В издержки выхода из институциональной ловушки не входят:

- а) издержки установления новой нормы;
- б) издержки производства продукции;
- в) издержки связанные с ликвидацией механизма лоббирования старой нормы;
- г) издержки преодоления культурной инерции.

19. Примером институциональной ловушки не является:

- а) бартер;
- б) государство;
- в) теневая экономика;
- г) коррупция.

20. Согласно Норту причиной институциональных изменений является:

- а) взаимодействие между институтами и организациями;
- б) изменение механизмов управления контрактными отношениями;
- в) противоречие отношений власти и контроля;
- г) изменения в структуре прав собственности.

Тест 4. Верно/Неверно

Ответьте «Да», если высказывание верно или «Нет», если высказывание неверно:

1. Следствием процесса развития общества является трансформация институтов.

2. Последовательное изменение некоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок, может служить примером институционального изменения.

3. Изменение относительных цен на ресурсы не является причиной изменения правил.

4. Суть зависимости от траектории предшествующего развития заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях.

5. Институциональные изменения могут носить искусственный характер.

6. Чем больше разнообразия допускает общество, тем интенсивнее и плодотворнее протекает отбор социально-целесообразных институтов.

7. Институциональная система подвержена постоянным изменениям.

8. Скорость институциональных изменений не зависит от того, насколько быстро будет расти число людей, использующих данный институт.

9. Революционные изменения не подразумевают следование предыдущей траектории развития общества и сопровождаются коренным изменением неформальных институтов.

10. Отсутствие институциональных изменений свидетельствует о том, что подавляющее большинство субъектов не заинтересованно в пересмотре действующих «правил игры», т.к. любые изменения связаны для них с дополнительными издержками.

11. Согласно принципу «конгруэнтности институтов» формальные и неформальные институты, а также их изменения должны соответствовать друг другу.

12. Институциональная ловушка представляет собой неэффективную неустойчивую норму.

Вопросы для самопроверки

1. Как определяет понятие «институт» неoinституциональная экономическая теория?
2. Дайте определение «института», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает его сущность.
3. Назовите основные составляющие института.
4. В чем отличие института от организации?
5. Какие функции выполняют институты в обществе?
6. Приведите примеры формальных и неформальных институтов, а также разных типов взаимодействия между ними.
7. Как формируется система неформальных институтов в обществе?
8. Есть ли взаимосвязь между процессом формирования институтов и их устойчивостью? Ответ поясните.
9. Что такое «импорт» институтов и к каким негативным последствиям он может привести?
10. Приведите пример институтов, возникших в результате импорта.
11. Что понимается под институциональными изменениями и каковы их источники?
12. Кто является субъектами институциональных изменений?
13. От чего зависит скорость институциональных изменений?
14. Что понимается под институционализацией?
15. Назовите возможные пути развития новых институтов в рамках революционной зависимости.
16. Как отражаются на институциональной системе общества неприжившиеся новые институты?
17. Какие подходы применительно к институциональным изменениям можно выделить в экономической теории?
18. Что такое институциональная матрица и какова ее роль в институциональном формировании общества?
19. Почему так важна стабильность институциональной структуры?
20. Как соотносятся стабильность институциональной структуры и ее эффективность?
21. Какую роль играют институты в развитии экономической системы?
22. В каком случае институциональные изменения могут носить искусственный характер?
23. Как можно объяснить отсутствие институциональных изменений? Приведите примеры.
24. Определение «государства», его институциональная сущность и функции.
25. Опишите теорию политических рынков. В чем состоит отличие конкуренции на экономических и политических рынках?
26. Какова цель автократии в модели государства Макгира-Олсона?
27. Объясните понятия «оседлый бандит» и «бандит-гастролер».

28. Охарактеризуйте понятие «политическая рента»? Какие факторы влияют на поведение бюрократа (политика)?
29. Является ли коррупция чисто российской проблемой? Как рассчитывается индекс восприятия коррупции?
30. Как влияет эффективность государственного регулирования на экономические результаты?
31. Что такое транзакция?
32. Какие типы транзакций Вы знаете?
33. Что такое транзакционные издержки?
34. Какие основные виды рыночных транзакционных издержек вам известны?
35. Как экономическая теория определяет права собственности, и в чем отличие этого подхода от юридического определения права собственности?
36. Что такое «размывание» прав собственности? Что является причиной «размытых» прав собственности? Приведите примеры.
37. Опишите основные формы, которые принимают издержки спецификации и защиты прав собственности на макроуровне.
38. Почему сторонники институционального подхода говорят об «исключительных», а не об абсолютных правах собственности?
39. Какие практические выводы следуют из теоремы Коуза?
40. Что такое внешние эффекты?
41. Назовите основные виды внешних эффектов, с которыми имеет дело экономика права.
42. Верно ли утверждение о том, что отрицательные внешние эффекты создает лишь незаконная деятельность? Поясните вашу точку зрения.
43. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется в тот момент, когда осуществляется создающая его деятельность и затрагивает небольшое число лиц?
44. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется по прошествии определенного времени и затрагивает большое количество людей.
45. Приведите пример положительного внешнего эффекта в производстве, потреблении.
46. Какие способы интернализации экстерналий вам известны?
47. Какова цель регулирования внешних эффектов?
48. Как рассматривает фирму стандартная экономическая теория? В чем преимущества и недостатки этого подхода?
49. На какие основные вопросы должна дать ответ институциональная теория фирмы?
50. В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
51. В каких фирмах — регулируемых или государственных у управляющих больше возможностей для оппортунистического поведения?
52. Как можно объяснить многообразие типов фирм?

Вопросы для обсуждения

1. Существует так называемые «спящие» нормы права, которые малоизвестны и редко применяются на практике. Как вы думаете, является ли «спящая норма» институтом?
2. Приведите примеры, иллюстрирующие различные типы взаимодействия между формальными и неформальными институтами.
3. Проведите сравнительный анализ представленных в экономической литературе подходов к определению института.
4. Какие неформальные институты (этического характера) можно выделить в современной хозяйственной практике в России. Приведите пример и обоснуйте свой ответ.
5. Приведите пример экономического института и связанной организации, в чем заключается их дихотомия? Какое место (роль) они занимают в хозяйственной практике?
6. Приведите примеры внешних и внутренних институтов. На основании приведенных примеров, опишите особенности их формирования в переходной экономике. Какое влияние они оказывают на институциональные изменения.
7. К какому типу институциональных изменений Вы бы отнесли реформы 90-х годов XX века. Обоснуйте свой ответ.
8. Какие из экономических институтов современной России возникли в результате импорта?
9. Сущность и причины институциональных ловушек в российской экономике.
10. Какие из известных Вам неформальных институтов следует легализовать и почему? Поясните ответ.
11. Из истории экономики России (любой страны) приведите примеры эволюционных и революционных институциональных изменений.
12. Какие неформальные институты можно выделить в современной хозяйственной практике России.
13. Что понимается под инерционностью институционального развития и как ее можно объяснить?
14. Назовите основные проблемы, связанные с институциональными преобразованиями. В чем выражается институциональный конфликт?
15. К какому типу институциональных изменений Вы бы отнесли реформы 90-х годов XX века?
16. От каких условий зависит эффективность неформальных институтов в регулировании жизни определенного сообщества?
17. Что такое зависимость от траектории развития применительно к экономическим институтам общества? Приведите примеры.

18. В каком смысле рынок является институтом? Какие экономические функции выполняет рынок в качестве института? Каким образом он их выполняет?

19. Почему углубление общественного разделения труда увеличивает потребность общества в институтах? Какие функции институтов в результате становятся все более актуальными?

20. Опишите теорию, в которой государство выступает в качестве производителя общественных благ. Какова особенность трактовки понятия «общественное благо» в рамках новой институциональной теории?

21. Дайте определение оппортунистическому поведению. Приведите примеры такого поведения продавца, покупателя, работодателя, наемного работника, предпринимателя, государственного чиновника.

22. Дайте определение отлыниванию. Приведите примеры отлынивания. Назовите способы противодействия отлыниванию.

23. Что такое «пучок прав собственности»? Поясните связь между теми правомочиями, которые входят в пучок прав собственности на актив, и ценностью этого актива.

24. Определите понятия «фирма» и «размер фирмы» в рамках трансакционной теории фирмы. При каких условиях размер фирмы оптимален? От каких факторов зависит оптимальный размер фирмы?

Словарь экономических категорий, понятий и терминов

Внешние транзакционные издержки — издержки, необходимые для осуществления рыночной транзакции.

Внешние эффекты (экстерналии) рыночного продукта — положительные или отрицательные последствия, которые оказывает его производство или потребление на благосостояние третьих лиц, не участвующих в его производстве, потреблении, купле или продаже.

Внешние эффекты в потреблении — это внешние эффекты, которые являются результатом влияния потребления отдельных лиц на благосостояние других.

Внешние эффекты в производстве — это внешние эффекты, которые являются следствием воздействия деятельности фирм на производственные возможности других производителей.

Внутренние транзакционные издержки (издержки управления) — издержки, необходимые для осуществления нерыночной транзакции.

Государство (state) — организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющегося на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками; обладая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, государство оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности.

Институт (institution) — ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

Институт (institution) — созданные человеком правила, которые ограничивают поведение людей и упорядочивают взаимоотношения между ними, что становится возможным, когда правила подкрепляются соответствующим механизмом принуждения к их соблюдению.

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

Институциональная среда (institutional environment) — правила игры, определяющие контекст в котором осуществляется экономическая деятельность;

совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют основу для производства, обмена и распределения.

Институциональные изменения (institutional changes) — процесс трансформации формальных и (или) неформальных ограничений, а также соответствующих им механизмов контроля за соблюдением; появление новых правил с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения, исчезновение старых действовавших правил, а также изменение структуры трансакций в рамках существующего набора правил (процедур) для их участников. Иначе говоря, процесс изменения формальных и неформальных правил, ограничивающих поведение людей, а также поддерживающих их механизмов принуждения.

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.

Институциональное устройство (institutional arrangement) — контракт и соответствующая ему структура управления, которая объединяет хозяйственные единицы и определяет способ их сотрудничества и/или конкуренции.

Интернализация внешнего эффекта — превращение общественных издержек во внутренние издержки фирмы, создающей отрицательный внешний эффект.

Организация (organization) — структурированное объединение экономических агентов, разделяющих (хотя бы частично) общие цели, но на базе различных мотиваций.

Общественные блага — блага, для которых отсутствует исключительность доступа и конкурентность при потреблении.

Общественный выбор — это совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества.

Оппортунистическое поведение — поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. Асимметричная информация создает возможности для оппортунистического поведения.

Относительное право собственности — требование одного индивида, по отношению к которому принято обязательство, к другому индивиду, принявшему на себя это обязательство.

Отрицательный внешний эффект — это издержки, перекладываемые на третьих лиц и не учитываемые в рыночных ценах. Они негативно воздействуют на эффективность распределения ресурсов.

Размывание прав собственности — воспроизведение ситуации, когда не удается обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима.

Скорость институциональных изменений — зависит от того, насколько быстро будет расти число людей, использующих данный институт. Чем быстрее будет осознана необходимость и выгода от соблюдения определенного набора правил, тем быстрее они будут институционализированы.

Спецификация прав собственности — создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора полномочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение.

Теорема Коуза — если трансакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов обеспечивает максимальное суммарное благосостояние сторон вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

Трансакционные издержки — ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции.

Трансформационные издержки — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансформации.

Фирма — 1) система нерыночных трансакций, организованных предпринимателем с целью максимизации прибыли; 2) сеть отношенческих контрактов, создаваемая в целях эффективной организации производства.

Эволюционные институциональные изменения (evolutionary institutional changes) — периферийные изменения в формальных и(или) неформальных правилах, обуславливающие постепенные изменения во всей институциональной системе.

Список использованной литературы

1. Агапова И. И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И. И. Агапова. — М.: Экономистъ, 2006. — 254 с.
2. А.Е. Бренделева Неоинституциональная экономическая теория. М.: «Дело и Сервис». 2006. — 352 с.
3. Бренделева, Е.А. QWERTY — эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек / Е.А. Бренделева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2006. — № 2 (том 4).
4. Земцова Л. В. Институциональная экономика: учебное пособие Томск: Эль Контент, 2012. — 168 с.
5. Институциональная экономика: учеб. пособие / под рук. акад. Д. С. Львова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 318 с. — (Серия «Высшее образование»).
6. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Институциональная экономика: учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.
8. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. — М.: ИМЭМО, 1990.
9. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. — М.: Гардарики, 2007. — 255 с.
10. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. — М.: ТЕИС, 2000. — С.23
11. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. — М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
12. Литвинцева Г. П. Институциональная экономическая теория: учебник / Г. П. Литвинцева. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. — 336 с.
13. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований. //Институциональная экономика; под ред. Олейника А. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 113–151.
14. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика; под ред. Олейника А. — М.: ИНФРА-М, 2005 — С. 191–241.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики \ пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
16. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р. М. Нуреев. — 2-е изд., изм. — М.: НОРМА, 2007. — 560 с.
17. Нуреев Р. М. Институционализм в новой экономической истории / Р. М. Нуреев, Ю. В. Латов // Институциональная экономика; под ред. Олейника А. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 191–241.

18. Одинцова М. И. Институциональная экономика / М. И.Одинцова. — М.: Изд.-во ГУ-ВШЭ, 2007.
19. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А. Н. Олейник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 416 с.
20. Олсон М. Логика коллективных действий / М. Олсон. — М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
21. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. — М.: Российская экономическая школа, 1998.
22. Сатаров Г.А. Как возможны социальные изменения. Обсуждение одной гипотезы // *Общественные науки и современность*, № 3, 2006. — С. 23–39.
23. Сатаров Г.А. Институты хаоса: проблема узнавания // *Полития*, № 3 (50), 2008. — С. 45–56.
24. Сатаров Г.А. Прологомены к последней модернизации в России // *Вопросы экономики*, №5, 2011. — С. 4.
25. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов / В. Л. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2004.
26. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики / В. Л. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2008.
27. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2008.
28. Трансформация экономических институтов в постсоветской России / под ред. Р.М. Нуреева. Вып XIV. — М.: Московский общественный научный фонд, 2000. — 242 с.

Электронные ресурсы

1. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». — <http://www.ecsocman.edu.ru>.
2. Экономический сайт. — <http://www.economicus.ru>.
3. Encyclopedia of Law and Economics — http://allserv.rug.ac.be/_gdegeest.
4. Международная организация по новой институциональной экономике ISNIE <http://www.isnie.org>.
5. Библиотека Либертариума — <http://www.libertarium.ru/library>.

Учебное издание

Козлова Анна Валерьевна
Чурина Марина Георгиевна
Шавкунова Ирина Сергеевна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

Технический редактор
А. С. Ларионова

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 25.06.15. Формат 60x90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 3,6. Тираж 100 экз.

Издательство Байкальского государственного университета
экономики и права.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.