

**И. С. Шавкунова**

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие для студентов заочно-дистанционной формы обучения

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

**И. С. Шавкунова**

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие для студентов заочно-дистанционной формы обучения

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2015

УДК 330.341.2 (075.8)  
ББК С 65.010.11 я 7  
Ш14

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

Рецензенты д-р экон. наук, проф. В. П. Горев  
д-р экон. наук, проф. А. В. Козлова

Шавкунова И. С.  
Ш14 Институциональная экономика : учеб. пособие для студентов за-  
оч.-дистанц. формы обучения / И. С. Шавкунова. – Иркутск : Изд-во  
БГУЭП, 2015. – 113 с.

Содержит краткий конспект лекций по курсу, примеры тестов, во-  
просы для самоподготовки по курсу, темы эссе.

Для студентов заочно-дистанционной формы обучения.

УДК 330.341.2 (075.8)  
ББК С 65.010.11 я 7

© Шавкунова И. С., 2015  
© Издательство БГУЭП, 2015

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	4
<b>Часть 1. Конспекты лекций</b> .....	5
Тема 1. Институционализм как направление экономической теории.	
Предмет и методология анализа .....	5
Тема 2. Основные базовые элементы институционального анализа.....	11
Тема 3. Фактор неопределенности в экономике .....	27
Тема 4. Теория институциональных изменений.....	33
Тема 5. Теория прав собственности и трансакционные издержки .....	49
Тема 6. Теория контрактов.....	61
Тема 7. Теория внешних эффектов.....	69
Тема 8. Институциональная теория фирмы .....	75
Тема 9. Теория государства и институциональные основы государственного регулирования .....	83
<b>Часть 2. Тесты, упражнения, вопросы для самоподготовки</b> .....	92
2.1. Вопросы для подготовки к зачету .....	92
2.2. Тесты .....	94
2.3. Темы для рефератов, докладов, эссе .....	99
<b>Словарь экономических категорий, понятий и терминов</b> .....	102
<b>Список рекомендуемой и использованной литературы</b> .....	111

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Институциональная экономика — это учебная дисциплина, роль которой все более возрастает в системе подготовки студентов экономических специальностей.

Термин «институциональная экономика» используют как обобщенное название экономических теорий, в которых центральное место занимают институты — исторически сложившиеся представления людей, выступающие в роли правил общественной жизни.

Институциональная экономическая теория является относительно молодой отраслью экономических знаний, поэтому к настоящему времени еще не сложились общепринятые стандарты ее преподавания, не принята единообразная структура изложения учебного материала курса.

Учебное пособие состоит из двух разделов. В первом разделе пособия представлены краткие конспекты лекций в соответствии с программой курса «Институциональная экономика», составленной в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и ПрООП ВО по направлению подготовки Менеджмент, читаемого на 1 курсе 2 триместра Байкальского Государственного университета экономики и права. В конце каждого конспекта лекции приведены вопросы и задания для самоконтроля и самоподготовки.

Во втором разделе представлены тесты, упражнения, вопросы для самоподготовки по курсу.

Учебное пособие содержит краткий словарь основных экономических категории, понятий и терминов, а также список рекомендуемой для самостоятельного изучения литературы.

Учебное пособие предназначено для студентов заочной и дистанционной формы обучения.

# ЧАСТЬ 1. КОНСПЕКТЫ ЛЕКЦИЙ

## Тема 1. Институционализм как направление экономической теории. Предмет и методология анализа

*Ключевые вопросы темы: Понятие институционализма. Основные отличия институционального подхода к предмету и методу экономических исследований. Особенности социально-экономических изменений в мире к концу XIX началу XX вв., обусловившие востребованность обществом идей институционализма. Исходные направления институционализма (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Г. Мюрдаль). Современный институционализм. Роль «старого» институционализма, классической и неклассической школ в формировании методологии современного институционализма. Неоинституционализм и новая институциональная экономика*

**Экономика** — это наука, которая изучает, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены достаточно 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. На вопрос о том, что представляет собой этот механизм, экономист-теоретик ответил бы, что это механизм рыночной координации с присущими ему институтами.

Возникает вопрос: могут ли рынки разрешить все проблемы координации деятельности людей? В любой стране рыночные отношения — это всего лишь некоторая часть общественных отношений и даже в странах с развитой рыночной экономикой существуют нерыночные элементы, функционирование которых основано на других принципах, например, семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирма, государство. Их объединяет то, что распределение ресурсов и координация деятельности внутри них осуществляется не рыночными способами. Функционирование самого рынка зависит от наличия большого числа разнообразных соглашений и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т.д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Поведение людей, в том числе экономическое в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

В реальной жизни существуют механизмы, распределяющие товары и услуги там, где конкурентные рынки не работают. Институты во многих ситуациях — более эффективный механизм координации деятельности людей. Институты, координирующие деятельность людей, и являются **предметом изучения институциональной экономики**. Институциональная экономика пытается

дать экономическое объяснение возникновения институтов и выяснить, как институты влияют на богатство общества.

**Институциональная экономика** — это раздел экономической теории, исследующий роль и влияние институтов, который содержит два основных научных направления: неоинституциональная экономика (включая теории общественного выбора и прав собственности), связанная в первую очередь с именем Рональда Коуза, и новая институциональная экономика (Дуглас Норт).

**Институциональная экономика** — область знаний о нормах экономического поведения: о том, как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение.

Важнейшими категориями институционального анализа являются: институт, норма, правило, традиция, институциональная среда, институциональная матрица, трансакционные издержки, права собственности и т.д. Эмпирической основой институциональной экономической теории является институт — исторически сложившаяся общественная традиция.

Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него факторы, которые не учитываются классической микроэкономической теорией. К таковым относятся факторы неполноты информации, недоопределенности прав собственности, факторы неопределенности (ожидания) и, наконец, факторы различных коллективных действий в ситуации коллективного выбора, которые отличаются от действий в ситуации индивидуального выбора, рассматриваемых традиционной микроэкономикой.

Как самостоятельное направление экономической теории институционализм начал формироваться на рубеже XIX–XX вв., но только лет 30 назад началось его вхождение в mainstream (в основное течение) экономической мысли. До этого институционализм существовал как течение, оппозиционное классической экономической теории, и сосредоточивающееся скорее на критике этой теории, чем на позитивном исследовании.

Основателем школы институционализма считается американский экономист и социолог Т. Веблен (1857–1929), представивший основные идеи институциональной школы в своей работе «Теория праздного класса: экономическое исследование институтов» (1899 г.)

На современном этапе развития институциональной экономики сложно говорить о едином предмете исследования, что связано с многообразием представлений о предметных областях и с неоднородностью используемых методов и моделей.

*Специфика институционального подхода к экономическим исследованиям заключается в следующем<sup>1</sup>:*

– Институционализм более широко, чем другие экономические школы, трактовал предмет экономической теории.

---

<sup>1</sup> Институциональная экономика: учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.

– В отличие от неоклассической школы, в рамках которой предмет экономической теории связывался с фактором ограниченности ресурсов и поисками путей их эффективного использования, полагали, что основным содержанием предмета экономической теории являются экономические отношения, а также широкий круг условий и факторов, влияющих на экономику (правовые, социальные, психологические и политические факторы, правила государственного управления).

– Исследовали экономические процессы и явления на уровнях не только микроэкономики и макроэкономики, но и на уровне микроэкономики (т. е. внутри фирм, домохозяйств, организаций).

– Полагают, что рынок не является столь эффективным как это утверждали неоклассики, часто способствует поддержанию и обогащению одних индивидумов в ущерб другим.

– Человека в экономике рассматривали не как обособленного индивида (базовый постулат неоклассиков), а как субъекта, неразрывно связанного с социальной, культурной и институциональной средой, в которой он сформировался, и изучать надо не только экономическое поведение отдельных экономических субъектов, но преимущественно, взаимодействия людей, различные варианты их совместного поведения.

– Основной движущей силой эволюции человеческого общества являются различные общественные (экономические, политические) институты.

– Государство рассматривают не как дополнение к рынку, а как необходимого и активного участника экономических процессов.

– Исходным пунктом институционального анализа является признания существования фактора неопределенности.

Широкое распространение идей институционализма повлекло за собой разделение этой школы на «старый» традиционный (конец XIX в. – 20-е гг. XX в.) и «новый» институционализм (с 30-х гг. XX в.).

*«Старый» институционализм* как самостоятельное направление экономической теории возник на рубеже XIX–XX вв. и был преимущественно связан с историческим направлением в экономической теории, с так называемой исторической и новой исторической школой (Ф. Лист, Г. Шмолер, Л. Бретано, К. Бюхер). Для институционализма с начала его развития было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы.

Виднейшими представителями «старого» институционализма являются: Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Митчелл, Д. Гэлбрейт. Представители данного направления подвергали критике положения, составляющие основы неоклассической экономической теории. Так, например, Т. Веблен отвергал концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических субъектов. Объектом анализа являются институты, а не человеческие взаимодействия в пространстве с ограничениями, которые задаются институтами. Исследования старых институционалистов отличаются значительной междисциплинарностью, являясь, по сути,



продолжениями социологических, правовых, статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам.

Предшественниками неоинституционализма являются экономисты австрийской школы: К. Менгер, Ф. Хайек, которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод, а также поставили вопрос о синтезе наук изучающих общество.

Современный «новый» институционализм развивается примерно с 70-х гг. XX в., и берет свое начало с работ Р. Коуза «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек».

***Среди основных направлений (исследований) современного институционализма, как правило, выделяются следующие<sup>1</sup>:***

1. Экономическая теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Де Алесси, Н. Э. Фуруботн, С. Пейович).

2. Экономическая теория трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон, А. Алчиан, Б. Клейн, Г. Демсец, И. Барцель).

3. Экономическая теория контрактов (М. К. Дженсен, У. Х. Меклинг, Ю. Фама, А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Стигли, Б. Р. Хольмстром, А. М. Спенс, С. Шевелл).

4. Теория экономических организаций (Ф. Найт, Р. Коуз, Л. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар и др.).

5. Теория экономики права (Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер и др.).

6. Теория общественного выбора или конституционная экономическая теория (Дж. Бьюкенен, А. Вагнер, Г. Д. Толлисон, В. Ойкен, Ф. Бём, М. Олсон, К. Эрроу, Г. Толлок).

7. Новая институциональная экономическая история (Д. Норт, Л. Дж. Томас, Р. Фогель, Дж. Уоллис, Г. Р. Вейнгаст, Э. Хоффман, Т. Эггертсон, Г. Д. Лайбкеп, А. Грейф).

8. Теория экономики соглашений (Л. Тевено, О. Фаворо, Л. Болтански).

9. Неоинституциональный подход к экономической теории политики (О. Уильямсон, Д. Норт, М. Леви, Б. Р. Вейнгаст, Т. М. Моу и др.).

10. Теория эволюционных изменений (Р. Нельсон, С. Г. Уинтер, Дж. Ходжсон).

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

Соотношения между направлениями современного институционализма многогранны, сложны и часто сложно выявляемы, их оценка зависит от понимания каждого из направлений в отдельности, от контекста сравнения и области изучаемых явлений.

Таким образом, в рамках как институциональной, так и неоинституциональной теории существует целый ряд самостоятельных школ и направлений,

---

<sup>1</sup> Институциональная экономика: учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.

которые объединяет единство основных положений и методов исследования. Между «старым» институционализмом и неoinституционализмом много общего — это анализ институтов, а также некоторые аспекты эволюционного подхода к изучению социально-экономических явлений, но в целом эти два направления не находят точек соприкосновения.

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

1. Если «старые» институционалисты идут от права и политики к экономике, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе, то неoinституционалисты идут прямо противоположным путем — опираются в своем анализе на инструментарий неоклассической экономической теории, изучают политологические и правовые проблемы, применяя аппарат современной микроэкономики.

2. «Старый» институционализм основывался преимущественно на индуктивном методе, стремился идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего, по мнению ряда экономистов, общая институциональная теория так и не сложилась; неoinституционализм идет дедуктивным путем — от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

3. «Старый» институционализм как течение радикальной экономической мысли обращал преимущественное внимание на действия коллективов (главным образом, профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида; неoinституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который, руководствуясь своими интересами, решает членом каких коллективов ему выгоднее быть.

4. «Старый» институционализм использует методологический холизм, который в общих чертах можно определить следующим образом: «Институты первичны, индивиды вторичны». Этот принцип противостоит методологическому индивидуализму: «Индивиды первичны, институты вторичны». Последний взят за основу неoinституциональной теорией.

Важным в понимании особенностей институциональной экономической теории является анализ причин формирования институционализма, его истоки и первые направления исследований.

**Основными методами исследования институциональной экономики являются:**

1. **Органический подход** (Г. Спенсер, Э. Дюркгейм) — противостоит механистическому подходу традиционной экономической теории, согласно которому экономические субъекты уподобляются независимым индивидам, хаотично взаимодействующим (конкурирующим) между собой. Социальные системы выполняют те же функции, что и системы жизнеобеспечения в организме (например, товарное обращение в обществе — то же самое, что и кровообращение в живом организме), а прогресс общества осуществляется по тем же законам, что и прогресс органического мира.

2. **Индуктивный метод** — отвергает наличие универсальных законов. Предполагается, что каждая выявленная закономерность или тенденция имеет пространственные, временные, национальные, классовые и другие границы. Если экономические законы и существуют, то они являются локальными, а теоретические и практические выводы, вытекающие из них, носят не абсолютный, а относительный характер.

3. **Междисциплинарный подход** — взаимодействие общественных наук при исследовании экономических явлений: история, философия, социология, естествознание, психология, математика.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Поясните, в чем состоит цель изучения институциональной экономики?
2. Ограничения и ценность подхода старых институционалистов?
3. В чем Вы видите расширение и дополнение концепций неоклассики новыми институционалистами?
4. Каковы, по вашему мнению, пределы применения неоклассического подхода?
5. Идеи Т. Веблена и их значение для современного институционализма.
6. Место социологических, поведенческих и других методов в институциональном анализе?
7. Охарактеризуйте сферу применения институционального подхода.
8. Назовите принципиальные различия между «старой» и «новой» институциональными школами.
9. В чем особенности методологии институционального анализа?
10. Охарактеризуйте основные направления современного институционализма.
11. В чем заключаются основные отличия институционального подхода к предмету и методу экономических исследований?
12. Какие социально-экономические изменения в мире в XIX–XX вв., обусловили востребованность обществом идей институционализма?

### ***Ключевые понятия***

1. Экономика
2. Институциональная экономика
3. Институционализм
4. Институт
5. «Старый» институционализм
6. «Новый» институционализм
7. Неоинституциональная экономическая теория

## Тема 2. Основные базовые элементы институционального анализа

**Ключевые вопросы темы:** *Понятия институциональной среды, институтов, норм и правил. Основные классификации институтов, норм и правил. Соотношение формальных и неформальных норм и правил, возможные последствия их различных сочетаний в рамках национальных экономик разного типа. Легальные и нелегальные, легитимные и нелегитимные нормы. Особенности институтов, норм и правил в легальном и нелегальном секторах экономики*

Базовыми категориями институционального анализа являются: институт, норма, правило, институциональная среда, институциональная матрица и т.д.

**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. Касториадис);

Приведенные выше определения института представляют собой одно или несколько частных определений, каждое из которых является неполным, так как отражает лишь один из возможных аспектов рассматриваемого явления. Каждое такое определение формулируется в рамках частного подхода к определению института.

*Различают несколько подходов к определению института:*

**1. Нормативный подход** — институт рассматривается как навязанное извне правило, регламентирующее поведение человека и выступает в качестве некоторого внешнего ограничителя свободы выбора. Формы регламентации различаются по степени жесткости и формализованности. Жесткость регламентирующего правила характеризуется значимостью для индивида внешних негативных последствий, наступающих в результате нарушения данного правила. Формализованность регулирующего правила характеризуется степенью участия властных структур общества в процессе регулирования поведения индивида и его наказания. Институты, обладающие высокой степенью формализованности, называют *формальными*, а институты, обладающие низкой степенью формализованности, — *неформальными*.

**2. Этический подход** — институт рассматривается как этическая (морально-нравственная) позиция человека, влияющая на его выбор одной альтернативы поведения из множества доступных. Этическая позиция человека является, своего рода, его внутренним ограничителем при выборе вариантов поведения. Данный подход к определению института близок к нормативному подходу, т.к. между внешними нормами и этической позицией человека существует тесная связь, но между этими подходами имеется и принципиальное различие: норма поведения навязана человеку внешней средой, а этическая позиция это внутренний ограничитель, которому человек следует добровольно. Если по какой-либо причине человек вынужден совершить поступок, противоречащий его этической позиции, то он испытывает негативные последствия этого в форме психологического дискомфорта, обусловленного его совестью. Чем сильнее воздействие психологического дискомфорта, тем большее влияние на поведение человека оказывают его этические воззрения, в то время как отсутствие у человека совести равносильно отсутствию у него этических воззрений.

В процессе исторического развития общества многие внешние нормы доказывают свою общественную целесообразность, постепенно принимаются людьми в качестве этических воззрений и выполняются добровольно. В тоже время усвоенные людьми этические нормы в ходе развития общества часто об-

ретают форму внешних норм, и тогда нарушение этических принципов человеком влечет уже не только наказание в форме «угрызений совести», но и внешнее наказание в форме общественного осуждения, тюремного заключения и т.д.

**Институционализация внешней нормы** — процесс постепенного принятия людьми в качестве этических воззрений и добровольное выполнение внешних норм, доказавших свою общественную полезность в процессе исторического развития.

**3. Информационный подход** — институт рассматривается как специфическое знание, выработанное многими поколениями людей, усвоенное ныне живущим поколением и содержащее рекомендуемые нормы поведения. При определении института в рамках информационного подхода важное значение имеет **культура** — общественный механизм обмена, хранения, воспроизводства и отбора знаний, информации, посредством которого человеком институционализируются нормы поведения, выработанные предыдущими поколениями.

**4. Эволюционный подход** — институт рассматривается как результат исторического процесса естественного отбора институтов, т. е. процесса их эволюции. Эволюционный подход является развитием информационного подхода, идея эволюции институтов заимствована из общей биологии и предполагает, что институт — это аналог гена животного организма: характеризуется большим объемом наследственной информации, способной изменяться, передаваться в форме новых институтов в ходе взаимодействия с другими институтами, носящего характер борьбы за выживание.

**5. Игровой подход** — институты рассматриваются как правила игры, которую индивид ведет с другими индивидами. Игровой подход предполагает анализ институтов с использованием математической теории игр.

**6. Трансакционный подход** — институты рассматриваются как ограничения, обусловленные трансакционными издержками, т. е. издержками, связанными с обеспечением функционирования институтов. В рамках данного подхода рассматриваются преимущественно рыночные институты, при этом в качестве важнейшей формы социального взаимодействия выступает рыночная трансакция (сделка). Р. Коуз впервые применил трансакционный подход к исследованию институтов.

**7. Контрактный подход** — институт рассматривается как многостороннее соглашение (контракт) между членами общества, которое может быть обязывающим и не обязывающим; формализованным и неформализованным. Создателем контрактного подхода к исследованию общественных явлений считается фр. философ Ж. Ж. Руссо. В своем трактате «Об общественном договоре, или Принципы политического права» (1762 г.) он выдвинул доктрину общественного договора, объясняющую возникновение государственной власти соглашением между людьми, вынужденными перейти от не обеспеченного защитой естественного состояния к гражданскому состоянию.

**8. Социологический подход** — институт рассматривается как форма социальных взаимодействий. Одним из основоположников социального подхода к исследованию экономических институтов считается социолог П.Сорокин.

**9. Организационный подход** — институт рассматривается как организация — форма внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия отдельных частей социальной среды. Термин «организация» обозначает широкий круг объектов исследования от простых правил индивидуального поведения до систем правил в виде коллективных институтов (предприятие, политическая партия, государство). В современной экономике данный подход развивается в рамках экономики согласований, созданной фр. институционалистами во главе с Л. Тевено.

Таблица 1

**Различные подходы к определению института<sup>1</sup>**

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

Единого устоявшегося определения понятия «институт» в настоящее время нет. Каждый исследователь дает свое, несколько отличное от других определение института. В самом общем виде можно определить *Институты* как правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

Экономические действия человек осуществляет не в изолированном пространстве, а в определенном социальной среде, поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, могут оказаться целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными религиозными культурами. Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов и есть ни что иное, как институты.

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

<sup>1</sup> Земцова Л. В. Институциональная экономика: учеб. пособие. – Томск: Эль Контент, 2012. – 168 с.

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.

Институты образуют своеобразный скелет общества, обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство социальной целостности. Схематично институциональную матрицу можно представить как триединую социальную форму, объединяющую политическую, социальную и экономическую сферы, занимающие в обществе равнозначное положение (см. рис. 1.)<sup>1</sup>.



Рис. 1. Институциональная матрица общества.

*Различают два типа институциональных матриц, каждая из которых характеризуется определенным набором основных и дополнительных институтов (рис. 2.1, рис. 2.2)<sup>2</sup>:*

**1. Западную** (рыночную, демократическую) или в литературе ее часто называют  $Y$  – матрица, характерную для стран, традиционно называемых западными;

*Для западной матрицы характерны следующие институты<sup>3</sup>:*

- в экономической сфере — это институты рынка или институты обмена;
- в политической сфере — федеративные начала государственного устройства;
- в идеологической сфере — преобладание индивидуальных ценностей.

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

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – 307 с.



**2. Восточную** (командную, диктатуру или деспотию) или X – матрица, характерную для большинства государств восточной части света.

Для **восточной матрицы** характерны следующие базовые институты:

- в экономической сфере — институты распределительной (командной), редиистрибутивной (термин К. Поланьи) экономики;
- в политической сфере — институты унитарно-централизованного государственного устройства;
- в идеологической сфере — преобладание коллективных ценностей и общих интересов над индивидуальными.

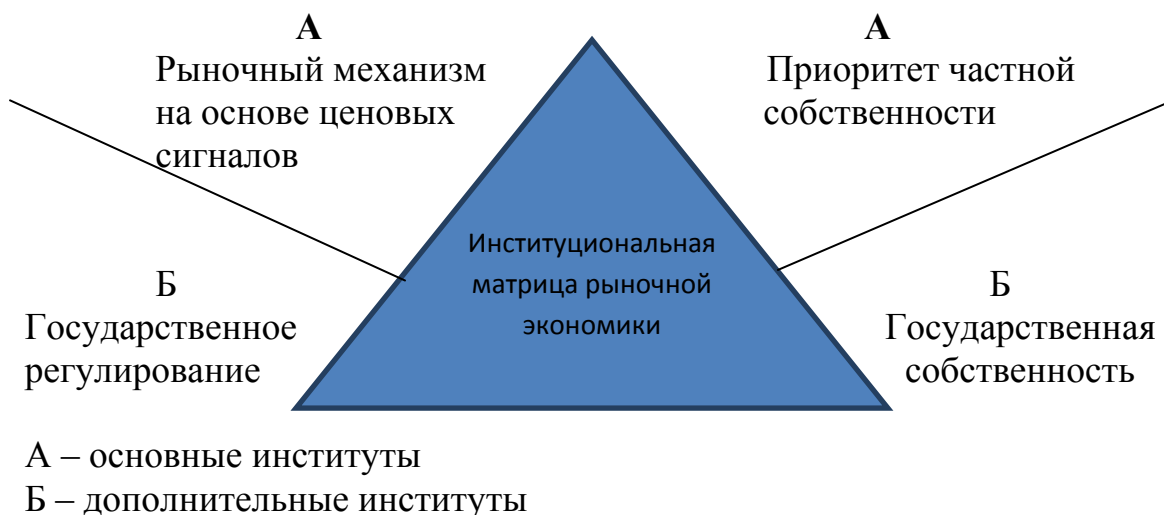


Рис. 2.1 Институциональная матрица рыночной экономики (Y – матрица)



Рис. 2.2. Институциональная матрица командной экономики (X – матрица)

Институты выполняют основную задачу экономики — обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) 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.

В настоящее время в любой стране ее неформальные институты являются одним из важнейших элементов национальной культуры. Хотя в повседневной жизнедеятельности, особенно по мере развития НТП и ускорения процессов урбанизации роль этих институтов представляется не очень значимой (многим они кажутся просто пережитками прежних эпох), но, как правило, влияние неформальных институтов на общественное сознание и поведение резко усиливается в периоды тяжелых общенациональных потрясений и бедствий.

Основными механизмами соблюдения и защиты правил и норм неформальных институтов от тех индивидов или социальных групп, чье поведение значительно отклоняется от требуемых обществом, являются, как правило, **моральные воздействия (санкции)** — общественное осуждение, затруднение для нарушителей доступа к привычным для них социальным связям, исключение их из традиционных сфер общения и т. п.

*Эффективность функционирования неформальных институтов зависит от ряда условий:*

– размер социальной группы, в которой действуют данные нормы — чем меньше группа, тем чаще в ней повторяются сделки, тем легче определить нарушителя норм и тем ниже издержки тех, кто подвергает нарушителя наказанию;

– величина издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию. Издержки, вызванные остракизмом, обратно пропорциональны уровню дохода. В богатом обществе с развитой системой социального страхования и наличием альтернативных возможностей получения доходов индивиды меньше

зависят от расположения определенного сообщества, а значит система правосудия, основанная на неформальных правилах менее эффективна;

– статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила — если общество меняется быстро, то управление, основанное на нормах, не удовлетворяет потребности общества. Социальные нормы изменяются медленно, и тогда при создании нормы проблема безбилетника остро не стоит. Когда издержки изменения нормы малы, тот факт, что лицо, которое меняет норму, не может получить большую часть выгод, не является препятствием для создания нормы. Если же развитие общества становится динамичным, а централизованной власти, которая создавала бы или меняла нормы, нет, то необходимые серьезные изменения норм осуществить сложнее из-за высоких издержек.

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 неопределенности 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, неопределенность будущего может преодолеваться только с помощью случайных механизмов.

Понятие института тесно связано с понятиями норм и правил.

**Нормы** — это основные элементы институциональной среды любого общества, образующие институциональную основу экономики. **Норма** — это предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий, то есть нормы определяют, как должен вести себя субъект или совокупности субъектов в различных ситуациях. Выполнение норм может носить добровольный характер или основываться на санкциях (экономических, политических, моральных).

**Правила** — это конкретизация норм и рассматриваются как понятия, очень близкие понятию норм.

*Правила и нормы не следует отождествлять с институтам:*

1. Институт как понятие включает в себя не только нормы и правила, но и механизмы их соблюдения;

2. К институтам относятся только те правила, которые применяются более чем к одному человеку, индивидуальные нормы и правила не являются институтами;

3. Институты относительно устойчивы, а нормы и правила, используемые людьми, могут значительно различаться по продолжительности периодов их функционирования, а значит, по уровням устойчивости.

Институт существует, только если правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Достаточным свидетельством существования института является регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила есть свидетельство того, что данное правило не является институтом.

С понятием правил и норм также тесно связано понятие «привычка». **Привычка** определяется как многократно повторяющееся следование правилам. Если какие-либо привычки присущи группе лиц или обществу в целом и укрепляются в рамках данной группы или общества, то они принимают форму правил, и в дальнейшем — могут стать содержанием каких-либо институтов.

На практике люди имеют дело с огромным разнообразием норм и правил. Их так же, как и институты, делят на разные типы. Например, могут быть выделены следующие основные типы норм и правил:

- глобальные и локальные;
- формальные и неформальные;

- экономические и политические;
- координирующие и распределительные;
- легальные и нелегальные;
- легитимные и нелегитимные;
- эффективные и неэффективные для развития общества.

**Формальные нормы и правила** — это нормы, создающиеся централизованно, осознанно, зафиксированные в вербальной и (или) письменной форме, используемые в явном виде как ограничители набора альтернатив для индивидов. Формальные нормы и правила возникают с появлением государства и обеспечиваются легальной и специализированной защитой со стороны государства. Как правило, это — юридические, правовые нормы. Наличие принуждения со стороны государства — характерная черта формальных норм и правил.

**Неформальные нормы и правила** — это ограничители поведения, которые не фиксируются государством, а закрепляются в общественном сознании в виде традиций, обычаев, религиозных заповедей. Их защита обеспечивается в основном с помощью механизмов общественного осуждения, например моральных санкций.

В первобытных обществах, не знавших государства, поведение людей регулировалось исключительно неформальными правилами. Часто формальные нормы возникают на основе неформальных норм и правил. Так, например, первые писанные кодексы коммерческого поведения стали возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на более ранних этапах развития.

Люди соблюдают формальные правила часто потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства. Соблюдать неформальные нормы и правила людей побуждают разного рода наказания или санкции, применяемые обществом к нарушителю. Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных норм и правил, принимает разнообразные формы, от простого неодобрения до полного отказа поддерживать какие-либо отношения с нарушителем.

Для нормального эффективного функционирования общества и экономики нужны и формальные, и неформальные нормы и правила, так как и те, и другие имеют свои достоинства, и могут смягчать недостатки друг друга.

**Экономические правила** определяют формулировки контрактов, прежде всего — систему прав собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности и определяют способы использования собственности и получения доходов от нее.

**Политические правила** определяют, каким образом составляются и изменяются экономические правила, а также задают рамки поведения лиц, облеченных властью.

Для любой экономической системы очень важно, как в ее рамках сочетаются формальные и неформальные правила и нормы, т.к. от характера этих сочетаний может существенно зависеть уровень эффективности всей системы и само ее существование.

*Различают следующие основные (общественно значимые) варианты таких сочетаний.*

*Вариант 1.* Неформальные правила могут быть расширением, продолжением или дополнением формальных правил, как правило, такое взаимодействие формальных и неформальных норм и правил характерно для эффективно организованных обществ.

*Вариант 2.* Неформальные правила могут быть источником формирования или изменений формальных правил. Данный вариант также характерен для достаточно эффективно организованных обществ и может обеспечивать в данных обществах весьма значительную экономию на издержках применения механизма принуждения.

*Вариант 3.* Неформальные правила могут противоречить формальным. Полного отсутствия противоречий между неформальными и формальными правилами не бывает ни в одной стране уже в силу особенностей характера этих двух видов правил и особенностей процессов их изменений. Если формальные правила могут быть изменены очень быстро (и соответственно их действие на практике прекращается в короткие сроки), то неформальные нормы и правила изменяются лишь постепенно и «малыми приращениями», так что их влияние на практические действия людей может продолжаться в течение длительного времени.

*Вариант 4.* Неформальные правила могут быть заменителями формальных. Такая замена может быть в интересах общества или во вред ему в зависимости от причин выполнения неформальными правилами функций формальных и от характера неформальных правил заменителей.

В любом обществе, даже если в нем не происходит глубоких потрясений, формальные и неформальные правила находятся в постоянном движении, что может приводить к положительным и отрицательным для общества последствиям. Положительные последствия могут состоять в том, что чем быстрее изменяются или обновляются нормы и правила, тем больше вероятность постепенного отбора среди них самых эффективных с позиций удовлетворения потребностей общества. Но при слишком частых изменениях формальных норм серьезной проблемой может оказаться отсутствие у экономических субъектов возможности формирования стабильных ожиданий, что негативно сказывается на многих процессах, например — на инвестиционной активности в стране.

*Различают глобальные и локальные нормы и правила:*

**Глобальные нормы и правила** — нормы и правила, предназначенные для всех и определяющие альтернативы для локальных правил. Глобальные правила при самом общем подходе делятся на конституционные (политические) и экономические.

**Локальные нормы и правила** — предназначены для ограниченного круга субъектов, оформляются двусторонними или многосторонними контрактами между конкретными экономическими субъектами.

*Различают координирующие и распределительные правила:*

**Координирующие правила** — правила, обеспечивающие согласованность действий или ожиданий и опирающиеся, как правило, на какой-либо внешний

сигнализатор (институт), содержащий информацию о доступном наборе альтернатив.

**Распределительные правила** — связаны с тем, что даже в процессе координационных мероприятий возможно асимметричное распределение результата. В условиях ограниченности ресурсов, противоречивости интересов и ограниченной рациональности экономических субъектов асимметричное распределение результатов требует выработки правил, которые снижали бы или устраняли асимметричность.

*Различают также легальные и нелегальные, легитимные и нелегитимные нормы и правила.*

**Легальные нормы и правила** — это официально признанные законом нормы и правила.

**Нелегальные нормы и правила** — это нормы и правила, не признанные законом. Круг нелегальных норм и правил во многом определяется принципом, на котором основана правовая система страны: «разрешительном» или «запретительном». В случае первого варианта легальными нормами будут считаться лишь разрешенные законом, то есть перечисленные в составе разрешенных в законе. Во втором случае легальными считаются все те нормы и правила, которые не входят в состав официально запрещенных, данный вариант обеспечивает более широкий круг альтернатив действий для населения.

**Легитимные нормы и правила** — это нормы и правила, признанные законными не только официально, но и населением страны, то есть население считает их достаточно справедливыми, и они не отторгаются общественным сознанием.

*На практике встречается несколько вариантов соотношений между нормами легальности и легитимности:*

1. *Нормы легальности и легитимности полностью совпадают* — это наилучший для общества вариант, например, закон, строго карает за распространение наркотиков и население признает справедливым повышенную строгость наказаний за такого рода преступления.

2. *Наихудший для общества вариант* имеет место в таких случаях, когда какие-то нормы и правила (например, права собственности) не признаны ни официальным законом, ни населением и, тем не менее, осуществляются. Такой вариант является криминальным, т.к. в этом случае получение «прав» на имущество опирается на грубую силу и (или) на полную информационную непрозрачность, т. е. на возможность скрывать от правосудия и общественности противоправность производимых действий.

3. *Состояние внезаконности* — когда официальная правовая система отказывается признавать фактически существующие права собственности, которые население неформально признает. Такая ситуация может, например, сложиться, если завод много лет назад отдал принадлежащее ему общежитие работникам под квартиры, но завод обанкротился, и новые хозяева выгоняют жильцов на улицу.

4. *Безлегитимность* — ситуация, когда формальные, т. е. официально признанные, права не получают неформального признания. Данный вариант характе-



рен, например, для современной России в части прав собственности на крупные состояния. Официальный закон признает за новыми владельцами огромных состояний право собственности, а преобладающая часть населения нет<sup>1</sup>.

*С формальными и неформальными нормами и правилами связаны понятия **формальной и неформальной экономики**.*

Экономическое взаимодействие по установленным законом правилам относится к формальной экономике, экономическое взаимодействие с нарушением или в обход установленных законом правил относится к неформальной экономике.

Неформальная экономика является **теневой экономикой**, то есть скрытой от возможностей государственного учета и контроля. При этом неформальную экономику иногда отождествляют с нелегальной, но фактически эти понятия неравнозначны. **Нелегальная экономика** представляет собой лишь частный случай неформальной, а именно — такой ее вариант, когда действия экономических субъектов противоречат официальным нормам закона. В то же время неформальная экономика может быть просто самоорганизованной, то есть функционировать на основе принципов, хотя и не отраженных в формальных нормах, но в то же время не противоречащих им.

**Теневая экономика** — сфера, в рамках которой экономическая деятельность экономических субъектов фактически не контролируется государством, то есть сделки совершаются вне рамок закона, правовых норм и формальных правил экономической жизни.

*В экономической литературе представлены различные классификации теневой экономики, например, выделяют следующие типы теневой экономики:*

**Фиктивная экономика** — это искажение экономической информации о производственных процессах и их результатах, нерациональное использование ресурсов, выпуск некачественной продукции, фальсификация продукции, а также это экономика спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошеннических действий, связанных с получением и передачей денег.

**Неофициальная экономика** — легальные виды экономической деятельности, где имеет место не фиксируемое, с целью минимизации издержек, производство товаров и услуг, сопряженное с уклонением от уплаты налогов. Неофициальная экономика — это реализация продукции неучтенной правомерной деятельности, материализация скрытых доходов от неучтенной правомерной деятельности, потребление приобретенных благ на неучтенные доходы от правомерной деятельности.

**Неформальная экономика** — экономика, основанная на использовании неформальных связей в официальной экономике (противозаконное традиционное распределение в официальной экономике: сокрытие законных доходов от налогообложения; материализация незаконных, неучтенных доходов; потребление приобретенных благ на незаконные, неучтенные доходы).

---

<sup>1</sup> Институциональная экономика: учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.

**Криминализованный экономика** — экономика, функционирующая в рамках официальной экономики и осуществляемая противоправными способами (различного рода взятки, хищение государственного и общественного имущества путем кражи, разбоя, грабежа; обман, обсчет потребителей; противозаконная оптовая и розничная торговля; спекуляция и т.д.).

**Криминальная экономика** — экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона, функционирующая вне рамок официальной экономики (незаконное подпольное производство и реализация общественно полезных товаров и услуг).

**Криминальная квазиэкономика** — преступления против личной собственности граждан, реализация добытого противоправным способом у граждан имущества.

Возможна институционализация теневой экономики.

**Институционализация теневой экономики** — это закрепление теневой экономической деятельности экономических субъектов в те или иные типы организаций, признаваемые всеми участниками данной деятельности.

*Институты теневой экономики условно можно подразделить на две основные группы:*

– *Первая группа* — институты, которые возникли внутри тех или иных легальных структур в ходе реализации экономических преобразований. Такими институтами теневой экономики являются: теневое производство каких-то видов продукции, теневой сбыт продукции, нецелевое использование бюджетных средств, теневые доходы, в том числе теневая зарплата, теневые экспортно-импортные операции, теневой отток капитала, теневая занятость, коррупция.

– *Вторая группа* — теневые институты, которые возникают вне рамок каких-либо ранее существующих легальных экономических организаций, например, теневой механизм инвестирования — совокупность социально-экономических факторов, обеспечивающих поток краткосрочных инвестиций, которые руководители стараются не афишировать.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Рассмотрите основные определения «института», какое из них, на Ваш взгляд, более полно отражает его сущность.
2. Назовите основные составляющие института.
3. Какие функции выполняют институты в обществе?
4. В чем отличия норм от правил?
5. В чем отличие неформальных правил от правил формальных? Какие из них более изменчивы?
6. Приведите примеры формальных и неформальных институтов, а также разных типов взаимодействия между ними.
7. Что понимается под институционализацией?
8. Назовите виды зависимости между новыми и старыми институтами. Какой характер присущ каждому виду зависимости?
9. Какую роль играют институты в развитии экономической системы?

10. Что понимается под институциональным конфликтом?
  11. Какова роль механизмов принуждения в функционировании института?
  12. Может ли государство влиять на изменение неформальных правил?
- Нужна ли система общественного контроля?

### *Ключевые понятия*

1. Институт
2. Нормы
3. Правила
4. Привычка
5. Неформальные нормы и правила
6. Формальные нормы и правила
7. Легальные нормы и правила
8. Нелегальные нормы и правила
9. Легитимные нормы и правила
10. Институциональная структура
11. Институциональная матрица
12. Неформальная экономика
13. Теневая экономика
14. Фиктивная экономика
15. Неофициальная
16. Криминализируемая экономика
17. Криминальная экономика
18. Криминальная квазиэкономика
19. Институционализация теневой экономики

### Тема 3. Фактор неопределенности в экономике

*Ключевые вопросы темы: Понятие неопределенности, различия в подходах к оценкам роли неопределенности в экономике и обществе с позиций неоклассической школы и институционального направления.*

*Основные факторы, порождающие явление неопределенности. Причины повышения уровня неопределенности в экономике и обществе при переходе цивилизации к постиндустриальной стадии развития. Основные направления, исследуемые в рамках формирующейся теории неопределенности. Формы неопределенности, рассматриваемые в современной экономической литературе, различные проявления неопределенности в современной России, усилившиеся в ходе реформирования ее институциональной среды*

Институциональный анализ экономики основывается на признании в качестве исходного положения о том, что в экономике и обществе существует фактор неопределенности.

Исследования неопределенности в экономике играют ключевую роль в формировании и развитии институционализма. На признании существования фактора неопределенности обоснованы все теоретические и прикладные аспекты институционального анализа.

Проблема неопределенности рассматривается в экономической теории довольно широко и представляет собой отдельное направление исследований. Впервые неопределенность как явление исследовал американский экономист Ф. Найт в своей книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.). По мнению Найта: «мы живем в мире, подверженном изменениям, в царстве неопределенности. Это относится как к бизнесу, так и к другим видам деятельности. По существу мы действуем, руководствуясь мнением, которое может быть обосновано в большей или меньшей степени, и представлять большую или маленькую ценность; мы не пребываем в полном неведении, но и не имеем полной и совершенной информации, а владеем только лишь частичным знанием. Если мы хотим понять функционирование экономической системы, мы должны осмыслить суть и значимость фактора неопределенности».

В экономической литературе в настоящее время нет однозначного подхода к понятию неопределенности. Отдельные научные школы под неопределенностью понимают недостаточное количество информации о рынке и рыночных процессах, что не позволяет однозначно определить динамику и перспективы будущих событий. Так, например, К. Эрроу напрямую увязывает понятия неопределенности и информации: «Где существует неопределенность, имеется возможность ее уменьшения, называемая информацией. Информация — понятие, прямо противоположное термину неопределенность».

Неопределенность часто определяют как то, что не поддается оценке, или как неполное представление о значениях различных параметров в будущем.

Ф. Найт фактически дал первое определение неопределенности, как ситуации, когда для человека оказывается затруднительным с уверенностью ска-

зять не только о том, какое из возможных событий должно наступить, но и даже о том, какие события вообще возможны.

Д. Норт, например, определял неопределенность как такие условия, когда человек не способен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательных событий.

П. Самуэльсон неопределенность характеризует следующим образом: «неопределенность порождает несоответствие между тем, чего люди ждут, и тем, что действительно происходит, количественным выражением этого несоответствия является прибыль или убыток». Иначе говоря, он понимает неопределенность как отклонение от планируемых результатов, как в положительную сторону — получение непредвиденной прибыли, так и в отрицательную сторону — получение незапланированных убытков.

А. Маршал рассматривает появление неопределенности в процессе предпринимательской деятельности, где под неопределенность он понимает непредвиденные колебания будущей прибыли. А. Маршал не проводит разграничения между такими понятиями как риск и неопределенность, считая их равнозначными.

По мнению П. Бернстайна источник неопределенности непосредственно в людях, поскольку их поведение и принятие решений часто бывает не рационально и т.к. человек является субъектом экономической деятельности, то неопределенность автоматически переносит и на нее.

Таким образом, неопределенность преимущественно трактуется как положение, связанное с отсутствием, неполнотой, недостаточностью и асимметрией информации об объекте, процессе, явлений, по отношению к которому принимается решение, а также с ограниченными способностями человека в сборе и переработке информации, с постоянной изменчивостью этой информации.

Обобщенно можно сказать, что **неопределенность** — это неясность, нечеткость в оценке ситуации или перспектив развития.

*Основными причинами существования неопределенности являются:*

- неполнота, недостоверность и асимметричное распределение информации между субъектами;
- ограниченность когнитивных способностей людей;
- постоянное присутствие фактора случайности в жизни людей (хотя случайности многие исследователи считают просто непознанными закономерностями);
- стихийный характер природных явлений;
- особенности психологии людей;
- многовариантность альтернатив при выборе благ, решений, действий и т.п.;
- циклический характер развития экономики;
- влияние на экономику политических и социальных факторов;
- неравномерность экономического развития;
- особенности рыночного механизма, такие например, как постоянные колебания спроса, предложения и рыночных цен; противоречивость (несовпадения) интересов участников рыночных операций и сделок и т.п.

Неопределенность оказывает противоречивое влияние на экономическую деятельность. Так, например, *позитивное влияние неопределенности* состоит в следующем:

- ощущение неопределенности заставляет экономических субъектов постоянно мобилизовать свои аналитические и творческие способности;
- неопределенность может означать появление шанса на улучшение ситуации, если, например, до нее у данного экономического субъекта была ситуация устойчивого беспросветного застоя;
- неопределенность может помочь данному экономическому субъекту какое-то время скрывать свое фактическое неблагополучие от конкурентов и противников.

Однако, чаще проявляется *негативное влияние* неопределенности:

- неопределенность не позволяет четко определить перспективы на будущее, т. е. формировать рациональные ожидания, выбирать эффективные направления действий;
- из-за нее снижаются возможности рационального поведения экономических субъектов (т. е. они дезориентированы относительно выбора эффективных направлений действий);
- она приводит к снижению в обществе объемов инвестиций, снижает уровень эффективности экономической деятельности, а это ведет к замедлению экономического роста;
- неопределенность может очень значительно увеличивать издержки взаимодействий людей в экономике и обществе.

Учитывая негативные проявления и последствия неопределенности, экономические субъекты стремятся хотя бы частично приспособиться к неопределенности, снизить ее уровни, и защититься хоть в некоторой мере от нее. Но, по большинству оценок, неопределенность в экономике и обществе в целом не снижается, а даже усиливается. Основными причинами этого являются:

1. Противоречивый характер процесса познания мира, т. е. такая общеизвестная истина, что чем больше люди узнают об окружающем мире, тем большими для них становятся области неизвестного.

2. Усиление роли НТП в экономике и обществе — НТП неразрывно связан с неопределенностью, т.к. неопределенными могут быть и характер, результаты научных поисков, и сроки получения этих результатов, и объемы затрат и т. п.

3. Глобализация, т.к. с формированием открытых моделей национальных экономик в огромной мере увеличился круг факторов неопределенности из внешней среды не только для отдельных людей, но и для целых стран.

4. Усиление в экономике роли человеческого (интеллектуального) капитала, т.к. человеческое поведение, по оценкам исследователей, всегда является источником фундаментальной неопределенности.

5. Увеличение на рынках доли товаров, качество и устройство которых не способен оценить потребитель.

Различают измеримую и неизмеримую (истинную) неопределенность (работа Ф. Найта «Риск, неопределенность и прибыль» 1921 г.).

**Измеримая неопределенность** — это неопределенность, которая каким-либо методом может быть оценена и снижена с помощью количественно измеримой вероятности. При этом выделяют два типа вероятности — математический или априорный и статистический. Из этих двух вариантов первый используется в анализе при наличии абсолютно однородных случаев, например, в азартных играх для оценки вероятности выпадения той или иной стороны игральной кости и практически никогда не встречается в деловой сфере, а второй, довольно распространенный — когда оценить вероятность какого-либо события можно только путем статистической обработки данных о совершившихся фактах. Независимо от методов оценок вероятностей измеримая неопределенность не создает в деловой сфере подлинной неопределенности. Такую неопределенность можно превратить в определенность, оценив вероятность потерь и застраховав себя от возможного ущерба.

**Неизмеримая (истинная) неопределенность** — это неопределенность, которая не может быть оценена каким-либо методом и снижена с помощью количественно измеримой вероятности, а значит, не может быть устранима.

Ф. Найт подчеркивал, что именно эта истинная неопределенность придает экономической организации характерную форму «предприятия» и объясняет существование специфического дохода предпринимателей.

Ф. Найт первым охарактеризовал различия между понятиями неопределенности и риска, связав риск с характеристикой таких ситуаций, когда степень неопределенности или вероятность наступления некоторого события могут быть измерены. Таким образом, по Найту, термин риск целесообразно использовать для обозначения измеримой неопределенности, а термин неопределенность — для характеристик подлинной неопределенности, не поддающейся измерению.

Проблему неопределенности исследовал Дж. М. Кейнс. В своей работе «Курс теории вероятности» (1921 г.) он характеризовал проблемы соотношений познаваемых и непознаваемых явлений в экономике и обществе, понятий неопределенности и риска, приводил обоснования неправомочности выводов о вероятности будущих событий на основании неоднократности их наступления в прошлом, критически оценивал существовавшие в тот период представления экономистов о вероятностных процессах.

К несомненным заслугам Кейнса в исследовании неопределенности следует отнести:

- исследование неопределенности на макроуровне;
- обоснование необходимости государственного вмешательства в экономику в целях снижения уровня неопределенности для экономических субъектов;
- пришел к выводу о «явной непригодности» постулатов классической школы для целей научных прогнозов из-за игнорирования ею неопределенности как реальности окружающего мира.

В развитие теории неопределенности большой вклад внесли исследования в рамках такого направления как экономическая синергетика. Основателем синергетики считается профессор Штутгартского университета, директор Института теоретической физики и синергетики Г. Хакен.

*Синергетика* — это наука, изучающая основные законы самоорганизации сложных систем. Согласно Хакену, предметом изучения синергетики являются системы, состоящих из достаточно большого числа частей (компонент или подсистем), сложным образом взаимодействующих между собой. Применение синергетического подхода к институциональным исследованиям позволяет использовать в экономическом анализе целый ряд выработанных синергетикой положений, например, положения о том, что упорядоченность образуется в открытых системах, находящихся в неравновесном состоянии и обменивающихся энергией и информацией с окружающей средой.

Таким образом, основы теории неопределенности заложили Ф. Найт и Дж. М. Кейнс, однако экономические аспекты неопределенности долгое время не получали дальнейшего развития в работах институционалистов.

*Современные экономисты выделяют:*

- неопределенность будущего;
- рыночная неопределенность — ни один субъект принятия решений не может знать мгновенно и автоматически, кем именно и на каких условиях будет покупаться или продаваться тот или иной товар. В данном случае неопределенность фактически выступает как неопределенность «на данный момент»;
- вторичная или социальная неопределенность — ни один субъект в экономике не имеет полного представления о том, что осуществили остальные субъекты принятия решений в системе, т.к. все функционируют более или менее независимо, и для системы характерна вторичная или социальная неопределенность.

*В целом неопределенность можно классифицировать по следующим признакам:*

*По местоположению относительно рассматриваемой системы:*

- внешняя;
- внутренняя.

*По источнику:*

- природная;
- метрологическая — неточность информации об объекте принятия решений;
- поведенческая;
- целевая.

*По факторам возникновения:*

- природная;
- техническая;
- экономическая;
- политическая.

*По вероятности наступления:*

- полная неопределенность;
- частичная (вероятностная) неопределенность;
- полная определенность.

*В зависимости от причин ее появления:*



- *количественная* — обусловлена значительным числом объектов или элементов в ситуации;
- *информационная* — вызвана недостатком информации или ее неточностью по техническим, социальным и иным причинам;
- *стоимостная* — обусловлена слишком дорогой или недоступной платой за определенность;
- *профессиональная* — следствие недостаточного профессионализма;
- *ограничительная* — вызвана ограничениями в ситуации принятия решений, например ограничения по времени и др.;
- *внешней среды* — связана с проявлением внешней среды или реакцией конкурента на процесс принятия решения.

Важность изучения неопределенности обусловлена тем, что неопределенность оказывает влияние на очень широкий круг экономических явлений и проблем.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Как можно определить неопределенность?
2. Каковы основные причины возникновения неопределенности?
3. Возможно ли количественное измерение неопределенности?
4. Что такое риск?
5. Как можно классифицировать неопределенности?
6. Возможно ли снижение неопределенности и риска?
7. Каковы последствия неопределенности экономической деятельности?
8. Назовите основные отличия в подходах к оценкам роли неопределенности в экономике и обществе с позиций неоклассической школы и институционального направления.
9. Перечислите основные факторы, порождающие явление неопределенности.
10. Рассмотрите основные формы неопределенности, рассматриваемые в современной экономической литературе.
11. В чем проявляется позитивное влияние неопределенности?
12. В чем проявляется негативное влияние неопределенности?

### ***Ключевые понятия***

1. Риск
2. Неопределенность
3. Измеримая неопределенность
4. Неизмеримая (истинная) неопределенность
5. Информация
6. Асимметричность распределения информации
7. Вероятность
8. Синергетика

## Тема 4. Теория институциональных изменений

*Ключевые вопросы темы: Возможные пути формирования и развития новых институтов, изменение институтов: революционное и эволюционное. Импорт институтов. Понятие институциональных ловушек. Факторы, способствующие закреплению ловушек, возможные пути и способы преодоления сложившихся ситуаций. Влияние институтов на эффективность экономической системы.*

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 согласовании 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 взаимодействий, 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.

В экономической литературе представлены различные подходы к объяснению причин и источников институциональных изменений. Так, например, Т. Веблен видел причину институционального развития в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством» и которое, по его мнению, является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. «Праздное любопытство», по его убеждению, создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник институциональных изменений он видел в конфликтах между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи.

Й. Шумпетер главными факторами институционального развития считал инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс. Стимулом предпринимателя к инновациям служит поиск прибыли или квази-ренды от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого.

Д. Норт выделял несколько основные причин институциональных изменений:

– *изменения в относительных ценах* — приводят к институциональным изменениям, восстанавливающим эффективность в экономике или способствующим ее достижению. Изменения в относительных ценах, например, изменения в соотношении цен факторов производства — цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю, меняют стимулы экономических субъектов, вступающих во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений.

– *технологические инновации* — которые в свою очередь ведут к изменению относительных цен. Например, появились новые технологии, позволяющие отапливать дом не масляным или газовым обогревателем, а с помощью, установленного на крыше коллектора солнечных лучей. Чтобы принять решение об установке нового обогревателя, необходимо сравнить техническую эффективность обогревателей и их цены. Для традиционных видов отопления это просто сделать, а техническая эффективность солнечной батареи во многом зависит от институциональных соглашений, принятых в обществе, так как, например, высокое здание или дерево, растущие на соседних участках могут препятствовать попаданию солнечных лучей в ваш коллектор. Институциональное изменение (принятие закона, запрещающее создавать препятствия для пользования солнечными батареями) станет следствием появления новой технологии. Производители солнечных батарей и те, кто намерен пользоваться ими, предпримут определенные действия, которые приведут к институциональным изменениям.

– *изменения во вкусах и предпочтениях людей* — в обществе меняются представления о том, какие блага входят в состав полного потребительского набора нации, появляются новые идеи, меняется мышление и то что когда то казалось приемлемым начинает восприниматься обществом как недопустимое, например, рабство, детский труд и т.д.

Различные подходы к объяснению причин и источников институциональных изменений представлены в табл. 2<sup>1</sup>.

Таблица 2

### Причины изменения институтов

Автор	Формулировка
А. Алчиан	Эволюционная гипотеза: конкуренция между институтами должна привести к устранению «слабых» институтов и способствовать выживанию тех, которые обеспечивают наибольшую эффективность при координации действий экономических субъектов. Роль государства в такой ситуации ограничена правовым закреплением стихийно возникших или существенно изменившихся прежних институтов.
Ф. Хайек	Институциональные изменения осуществляются в процессе социокультурной эволюции, выступающей как продолжение эволюции биологической. Рынок институтов также производит отбор самых эффективных институтов (общих правил поведения). В институциональной конкуренции побеждают те институты, которые обеспечивают более высокий жизненный уровень большему числу людей.

<sup>1</sup> Лесных В. В., Попов Е. В. Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику // Вестник УГТУ-УПИ. – 2008. – № 2. – С. 9–11.

<b>Автор</b>	<b>Формулировка</b>
Р. Ахсельрод	Эволюционный подход к институциональным изменениям более подходит для изучения того, как изменяются неформальные институты.
Д. Норт	Главные причины институциональных изменений: изменения в относительных ценах и изменения в идеологии. Революционные изменения становятся результатом формирования неразрешимой ситуации, возникающей вследствие отсутствия опосредующих институтов, которые могли бы позволить конфликтующим сторонам достигнуть компромисса и получить какие-то выгоды от потенциальных обменов.
В. М. Полтерович	Эффективный процесс трансплантации можно обеспечить лишь за счет вмешательства нерыночных сил, прежде всего государства, а для этого само государство должно быть достаточно эффективным.
Ю. Валевиц	На рынке имеет место конкуренция между институтами. Но в отличие от эволюционного подхода к институциональным изменениям здесь речь идет о конкуренции не непосредственно институтов, а скорее, экономических субъектов, предлагающих различные институты. Институциональные трансакции на рынке осуществляются, как правило, с использованием неформальных контрактов. Контроль за выполнением неформальных контрактов не является совершенным. Это обстоятельство в значительной степени корректирует спрос на различные институты. На него влияют такие факторы, как репутация, ценности, традиции и т.д.
С. Г. Кирдина	Базовые институты определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки и ограничения для действия дополнительных, вспомогательных институтов. Базовые институты, соответствующие типу институциональной матрицы данного государства, развиваются более свободно, спонтанно. Развитие же альтернативных, вспомогательных институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами сбалансированное развитие той или иной общественной сферы, требует целенаправленных усилий со стороны социальных субъектов для своего внедрения.
Г. Б. Клейнер	Социально-экономические институты имеют жизненные циклы с характерными стадиями зарождения, развития, стагнации, ослабления и исчезновения (ликвидации). Протекание и смена стадий этих циклов зависят от различных причин, факторов генезиса и развития институтов. Однако для стадии начального развития институтов, трансформации протоинститута в совокупность институтов характерен особый «экспериментально-модельный» этап, который отражает процесс развертывания института в относительно малом социальном объеме на предприятии.
О. В. Фомичев	Институциональные изменения в значительной степени зависят от институциональной матрицы. Важнейшее свойство эволюционных институциональных изменений – зависимость от предыдущей траектории развития. Эволюция институтов не в состоянии обеспечить радикальное изменение тормозящих развитие общества институтов. Резкость, одномоментность (не постепенность) преобразования и его социальная рискованность. Поэтому революционные изменения – всегда ломка: ломка привычек, части традиций (неформальных институтов), сознания. Революционные изменения практически всегда проходят болезненно, но и результаты их бывают часто эффективнее.
В. Андрианов	Институты могут реагировать на изменения социальной, культурной, политической и природной среды. Институты могут мутировать и случайно под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, включая целенаправленное действие индивидов.

*Различают два основных способа изменений институтов: эволюционный и революционный (институциональное проектирование). Наиболее эффективным считается эволюционный путь, механизм которого наиболее глубоко раскрыт в работах Ф. Хайека и Д. Норта.*

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 экономики, 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.

*В рамках революционной зависимости* между новыми и старыми институтами можно отметить три возможных пути их развития:

1. Появление противоположных существующей институциональной матрице формальных институтов (как правило, в виде законов, указов, повсеместно в период глубоких трансформаций, например, в переходной экономике) с последующим их укоренением и формированием новых неформальных норм, соответствующих принятым формальным;

2. Полное несоответствие принимаемых формальных правил неформальным нормам приводит к тому, что неформальные нормы оказываются более «живучими» и как результат — неформальная институционализация вновь принятых формальных правил;

3. Новые формальные правила не укореняются, что приводит к их исчезновению;

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 быст-

рее 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.

**Институциональная ловушка** — это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер.<sup>1</sup> Институциональные ловушки возникают в периоды каких-либо «возмущений» т.е. нарушения стабильности общественной системы, т.к. на какой-то период оказываются для нее неизбежными, необходимыми или выгодными, но впоследствии, когда их положительный эффект для общества исчерпал себя, они не исчезают и более того от них сложно избавиться.

Причины возникновения таких лишь временно эффективных для общества норм могут быть разными, а последующее закрепление их связано всегда с тем, что определенной или даже значительной части экономических субъектов в рамках данной системы становится невыгодным от этих норм отклоняться.

Различают по меньшей мере четыре эффекта, делающих невыгодными отклонения от неэффективных для общества норм:

1. **Эффект координации** — чем большее число субъектов следует какой-то неэффективной для общества норме поведения и чем более последовательно ее исполняет, тем меньше вероятность наказания для каждого отдельного субъекта. Например, чем более массовый характер носит уклонение от налогов, тем меньше вероятность быть наказанной для каждой отдельной фирмы;

2. **Эффект обучения** — люди приобретают все более эффективные навыки следования данной, ненужной или вредной для общества, норме и поэтому не хотят ее менять;

3. **Эффект сопряжения.** Его смысл в том, что данная норма в течение периода своего существования все в большей мере встраивается в систему других норм, поэтому от нее все труднее отходить;

4. **Эффект культурной инерции** — означает, что данная норма постепенно превращается в стереотип поведения, т. е. становится элементом экономической культуры, а изменение стереотипов, поведения, доказавших в прошлом свою эффективность, всегда требует больших усилий, чем просто переход от одного варианта поведения к другому.

Влияние данных эффектов как факторов устойчивости вредных для общества правил и норм состоит не только в том, что экономическим субъектам становится уже привычнее и «комфортнее» опираться на устоявшиеся нормы, а в том, что в случае отклонения от них эти субъекты могут реально нести весьма ощутимые потери. Так, например, если при массовой практике уклонения от налогов какой-то предприниматель решит начать их честно платить, то у него неизбежно возникнут сложности взаимодействия с большинством других фирм, оставшихся «в тени». Одно из наиболее серьезных последствий «институциональных ловушек» заключается в том, что хотя они и смягчают отрицательные

---

<sup>1</sup> Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: Рос. экон. шк., 1998.

краткосрочные последствия неподготовленных, слишком быстрых преобразований, в то же время они препятствуют долгосрочному экономическому росту.

Для общества в целом вероятность возникновения институциональных ловушек особенно возрастает при проведении радикальных экономических реформ. В таких условиях могут образоваться институциональные ловушки таких масштабов, что в стране сформируются серьезные риски макроэкономических уровней. Попав в такого рода ловушку, общество может выбрать неэффективную траекторию развития, от которой чем дальше, тем труднее (если вообще возможно) будет отойти. Возможность формирования таких ситуаций связана так называемым *эффектом гистерезиса*, который определяется как форма зависимости состояния системы от прошлой траектории развития. Смысл эффекта гистерезиса состоит в том, что если общество, пытаясь преодолеть институциональную ловушку, просто вернется к прежнему своему состоянию (до «возмущения»), то этого может оказаться недостаточным для исчезновения закрепившейся неэффективной нормы, и обществу понадобится удвоить или утроить свои усилия (затраты), чтобы восстановились прежние параметры (или возможности развития).

Переход в начальное состояние или выход из институциональной ловушки связан с очень высокими издержками трансформации, что и сдерживает какие-либо серьезные преобразования, предопределяя тем самым длительное существование неэффективной нормы, кроме этого выход из институциональной ловушки может сдерживаться такими силами, как государство, влиятельные группы интересов и т.д.

Чтобы выйти из институциональной ловушки, необходимо решить хотя бы одну из следующих задач:

1. Увеличить издержки соблюдения действующей неэффективной нормы.
2. Снизить издержки соблюдения альтернативной эффективной нормы.
3. Снизить издержки перехода к альтернативной норме.

Для решения этих задач необходимо изыскивать способы разрушения сложившихся механизмов координации, сопряжения и культурной инерции, способствующих закреплению неэффективных норм.

В теории институциональных изменений рассматривается по крайней мере два возможных выхода из институциональной ловушки:

**1. Эволюционный** — условия выхода формируются самой экономической системой, например, разрушению институциональной ловушки может способствовать ускорение экономического роста, системный кризис и т.д. Критический момент (бифуркационная точка истории) наступает, когда трансакционные издержки функционирования неэффективной нормы превысят трансформационные издержки отмены старой нормы и (или) введения новой нормы. В качестве определяющих величин следует рассматривать как издержки по адаптации нового института, так и социально-экономические последствия продолжения функционирования старой неэффективной нормы.

**2. Революционный** — ликвидация и замена неэффективной нормы происходит насильственным путем, в результате реформ, предусматривающих изменение культурных ценностей общества и проводимых, в частности, государ-



ством, или от его имени отдельными группами специальных интересов. Если подобные изменения связаны с перераспределением собственности и затрагивают интересы большинства социальных групп, то реформы проходят достаточно медленно, наталкиваясь на сопротивление тех слоев, чьи интересы ущемляются, что неизбежно приводит к резкому росту издержек трансформации. В данном случае успех зависит от соотношения средств и готовности «идти до конца» различных групп интересов.

В борьбе с институциональными ловушками, закрепившимися на микроуровне в отдельных случаях могут помочь, например, санкции в форме введения уголовной ответственности (за уклонение от уплаты налогов, за коррупцию, за вывоз капитала в офшоры и т. п.), развитие и совершенствование механизмов репутации (путем установления связи между поведением экономического субъекта в прошлом и его текущим вознаграждением), амнистии по различным нарушениям закона и т. п.

На макроуровне возможность преодоления институциональных ловушек всегда повышается, если в стране начинается быстрый экономический рост. Кроме того, очень важен рост общественной активности, т. е. ускорение темпов развития гражданского общества, координации усилий и действий сторонников отказа от устаревших неэффективных норм. Много зависит от гибкости экономической политики государства, умения вовремя предпринять те или иные шаги сообразно конкретно складывающейся ситуации в экономике страны.

**Издержки выхода из институциональной ловушки** можно классифицировать следующим образом:

- издержки установления новой нормы;
- издержки преодоления культурной инерции (нежелание менять старые стереотипы);
- издержки, связанные с разрушением механизма лоббирования старой нормы;
- издержки адаптации новой нормы к существующей институциональной среде;
- издержки создания сопутствующих норм, без которых функционирование новой нормы будет неэффективно и т. д.

Теория институциональных ловушек имеет большое практическое значение для оценки состояния экономической системы и проводимой макроэкономической политики.

**Институциональные технологии** — это технологии, связанные с генерацией (выращиванием), а также импортом новых институтов, способных привести к снижению трансакционных издержек функционирования различных систем общества, в том числе экономической.

*Основными причинами внедрения институциональных технологий являются факторы:*

- институты уменьшают неопределенность выбора путем обеспечения предсказуемости результатов отдельной совокупности действий;

– институты сокращают трансакционные издержки сокращают производственные затраты;

*Передача институциональных технологий* возможна благодаря ряду свойств, присущих институтам:

– преемственность институтов и возможность их передачи от поколения к поколению благодаря механизму обучения;

– институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках.

Институциональные технологии, их развитие и способы внедрения в настоящее время еще недостаточно изучены, что по мнению Т. Эггертссона обусловлено следующими аспектами:

– разногласиями о реальной эффективности конкретной институциональной технологии: какая система дает лучшие экономические результаты — децентрализованные рынки или централизованное управление; должны ли развивающиеся страны допускать свободные переливы привлеченного извне капитала и если да, то на какой стадии своего развития, и т.д.;

– внедрение институциональных технологий может одновременно иметь положительный спрос со стороны одних групп субъектов и отрицательный — со стороны других, что неизбежно ведет к высоким трансформационным издержкам;

– несмотря на достаточно большой объем знаний об институциональных технологиях, о динамической траектории перехода от одной экономической системы к другой известно довольно мало. В случае неудачи экономические и социальные науки не имеют готовых рецептов для восстановления возникшего в экономической системе дисбаланса<sup>1</sup>.

**Импорт институтов** можно определить как процесс заимствования институтов. Термин «импорт» институтов в российской экономической литературе появился благодаря работам российского экономиста А. Н. Олейника, который заимствовал его у французского политолога Б. Бади. В работах экономистов, посвященных анализу переходной экономики и экономики развивающихся стран, часто используется термин «трансплантация» институтов. **Трансплантация институтов** — это процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде<sup>2</sup>.

Импорт институтов в экономической литературе часто рассматривается как процесс идентичный революционным институциональным изменениям, что с методологической точки зрения не вполне верно — импорт институтов не исчерпывает собой понятие институциональной революции<sup>3</sup>.

Значимость импорта институтов обусловлена невозможностью на некоторых этапах социально-экономического развития самостоятельно эволюционным путем сформировать институты, необходимые для дальнейшего продви-

---

<sup>1</sup> Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: ДЕЛЮ, 2001. – С. 9–10.

<sup>2</sup> Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3.

<sup>3</sup> Фомичёв О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev\\_Import.zip](http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip).

жения в направлении поставленных обществом задач и целей. Импортируя институты, показавшие свою эффективность, страны-импортеры стремятся сократить до десятилетий те процессы, которые страны-экспортеры переживали веками. Накопленный в мировой практике положительный опыт, рост кооперации между странами и во многом активная деятельность разного рода международных организаций<sup>1</sup> являются важным стимулом импортирования институтов. Еще одним фактором, определяющим важность импорта институтов, является возможность направленного импортирования с селекцией институциональных черт, необходимых обществу на данном этапе развития.

**Импорт институтов** как революционное институциональное изменение характеризуется следующими основными чертами:

- независимость от предыдущей траектории развития;
- одномоментность, не постепенность преобразования;
- возможность направленного влияния на характеристики импортируемых институтов;
- социальная рискованность импортирования, определяющая часто негативное к нему отношение и обуславливающая необходимость взвешенного подхода;

Импорт институтов означает разрыв ранее существовавших связей, неформальных институтов и появление новых. Чем больше связей разорвано, тем болезненнее процесс импортирование, но чем больше неформальных правил формализуются при импортировании, тем эффективнее импорт институтов.

*Процесс импортирования (трансплантации) институтов предполагает последовательную реализацию трех основных стадий:*

1. Выбор института и стратегии импортирования (трансплантации);
2. Создание инфраструктуры импортирования, в том числе разработку и лоббирование новых законов, создание вспомогательных и промежуточных институтов;
3. Осуществление мер, облегчающих адаптацию экономических субъектов к новому институту.

В экономической литературе выделяют несколько видов импорта институтов:

**1. Импортирование институтов из развитых стран** — самый распространенный вид импортирования.

*Преимущества данного вида импортирования:*

– *возможность выбора института* — на «рынке институтов» существует широкий выбор моделей, апробированных в разных странах и в различных условиях. Возникает своего рода «конкуренции институтов» и их экспортеров. Стране-экспортеру выгодно импортирование именно его политических, социально-экономических институтов в силу целого ряда причин, среди которых упрощение экономического взаимодействия, расширение рынка сбыта собственной продукции, решение стратегических задач безопасности и т.д. В свою очередь

---

<sup>1</sup> Например, таких международных организаций как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Всемирная торговая организация (ВТО), Организация Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и др.

импортер, как своеобразный «покупатель товара», может рассчитывать получить в результате такой «конкуренции институтов» более дешевый «товар», что в данном случае означает принятие страной-экспортером на себя части издержек импортирования в виде гуманитарной помощи, прямого и портфельного инвестирования в экономику, кредиты, несмотря на высокие риски, международная поддержка, создание благоприятных внешнеторговых условий и т.д.

– *апробированность института*, его эффективность, подтвержденная практикой;

– *возможность подробного анализа импортируемого института в стране-экспортере*, что позволяет снизить социальную стоимость импортирования;

– *возможность консультирования* по отдельным проблемам, возникающим в ходе импортирования.

*Недостатки данного вида импортирования:*

– возможная не оптимальность данного института для данной страны;

– различия в неформальных институтах страны-донора и страны-реципиента, приводящие к противоречиям и конфликтам;

– возможная экономическая и политическая зависимость от страны – экспортера.

В качестве примеров данного вида импортирования как успешного, так и не очень, можно привести импортирование экономических и политических институтов в колонизованные страны Испанией, Португалией, Англией, Нидерландами и др., реформы Петра I, принятие Русью христианства. В новейшее время — послевоенное развитие Японии (с импортированием экономических институтов Запада), бурный рост в Юго-восточной Азии и некоторых странах Латинской Америки, возникший в результате удачного импортирования ряда американских и западноевропейских экономических институтов или неоднозначные примеры импортирования институтов в России и странах бывшего СНГ, некоторых странах Африки, Восточной Европы.

**2. Импорт институтов из собственной истории** — этот вид импортирования институтов встречается сравнительно редко и имеет больше недостатков, чем преимуществ.

*К преимуществам* можно отнести лишь отсутствие у населения психологического отторжения импортирования. Что касается возможного соответствия института сложившимся в обществе неформальным правилам, то чаще всего это неверно в силу постоянных изменений в обществе, смены мировоззренческих установок и т.п.

*Недостатками* данного вида импортирования институтов являются:

– невозможность детальной проверки и анализа функционирования импортируемых институтов;

– сложности с оценкой эффективности институтов;

– отсутствие факторов, снижающих экономические издержки импортирования.

В качестве примера можно указать неудачный опыт импортирования в Тунисе института амина (надсмотрщика на рынке), когда-то (при доминировании персонифицированного обмена) существовавшего в стране и доказавшего в

то время свою эффективность. Институт аминов, введенный в наши дни, быстро стал коррумпированным инструментом предоставления преференций одним участникам перед другими, что ранее было невозможно из-за близкого знакомства всех участников рыночных отношений<sup>1</sup>.

**3. Импорт институтов из истории других стран** — редко встречающийся вид импортирования институтов, характеризуется преимущественно недостатками, свойственными для импорта институтов из собственной истории и отсутствием преимуществ. В качестве примера можно привести установление диктатур пролетариата в Северной Корее и на Кубе по образцу СССР первых революционных лет, во время импортирования в самом СССР такого института уже не было.

**4. Импортирование из теоретических произведений** — преимущества данного вида импортирования скорее гипотетические — существует вероятность создания института, который будет эффективнее всех существующих и который не может быть получен в результате их эволюции.

В то же время этот вид импортирования обладает множеством недостатков:

при импортировании из теоретических произведений иностранных мыслителей не учитывается национальная специфика;

– отсутствие эмпирической проверки практической эффективности института;

– отсутствие поддержки и консультирования при импортировании;

**Институциональные технологии** можно отнести к общественным благам, с тем отличием, что последствия внедрения нового института могут быть неодинаковыми для разных групп экономических субъектов. Различные экономические субъекты по-разному оценивают положительные и отрицательные последствия внедрения института, поэтому один и тот же институт может быть «положительным благом» для одной группы населения и «отрицательным благом» для другой. В результате спрос на институты со стороны одних групп населения часто сопровождается сопротивлением внедрению института со стороны других групп. Экономические субъекты предъявляют положительный или отрицательный спрос на институт в зависимости от того, насколько «полезным» они считают этот институт. **Суммарный спрос на институт** как результат суммирования положительного и отрицательного спроса на определенный институт отражается в расходах государства по поддержанию соответствующей нормы и в издержках, которые несут ее нарушители. Чем больше по абсолютной величине отрицательный спрос на институт, тем (при прочих равных условиях) выше трансформационные издержки его внедрения и трансакционные издержки, связанные с поддержанием уже внедренной нормы<sup>2</sup>.

Практическая эффективность импорта институтов неоднозначна, многочисленные факты свидетельствуют о том, что институты, эффективные в одной среде, могут оказаться бесполезными или даже деструктивными в другой.

---

<sup>1</sup> Олейник А. Институциональная экономика. – М., 2000. – 416 с.

<sup>2</sup> Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3.

**Экономический эффект от импортирования института включает в себя следующие компоненты<sup>1</sup>:**

снижение трансакционных издержек;

снижение трансформационных издержек в экономической деятельности (улучшение производительности труда);

новая выгода, получаемая экономическими субъектами от импортирования института, не существовавшая при наличии «старого» института;

техническая помощь стран-экспортеров институтов;

улучшение инвестиционного и предпринимательского климата;

**К издержкам импорта институтов относятся:**

– издержки проведения научных исследований по проблеме изменения институтов;

– издержки адаптации экономических субъектов к новым институтам (психологические), неснижаемые издержки отторжения частью общества самой идеи импортирования института, издержки подчинения закону;

– кратковременные издержки роста трансакционных издержек при параллельном существовании новых и старых норм;

– издержки рассогласования;

– издержки трансформации неформальных институтов (издержки на пропаганду в СМИ, инвестиции в образование);

– издержки на работу законодательного органа по принятию законов (зарплата депутатов, издержки лоббирования), издержки введения закона в действие (издержки переобучения чиновников, обеспечивающих соблюдение новых правил и норм), издержки информационной поддержки распространения новых норм (стоимость введения института);

Существующая в обществе институциональная система может состоять из институтов как повышающих, так и снижающих эффективность экономической системы. В данном случае важна роль **«институционального остатка»**, складывающегося в конечном результате и оказывающего решающее воздействие на развитие экономической системы.

Существует зависимость эффективности экономической системы от эффективности ее институциональной основы. Рассмотрим данный эффект с помощью графика (рис. 3).

---

<sup>1</sup> Фомичёв О. В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev\\_Import.zip](http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip).

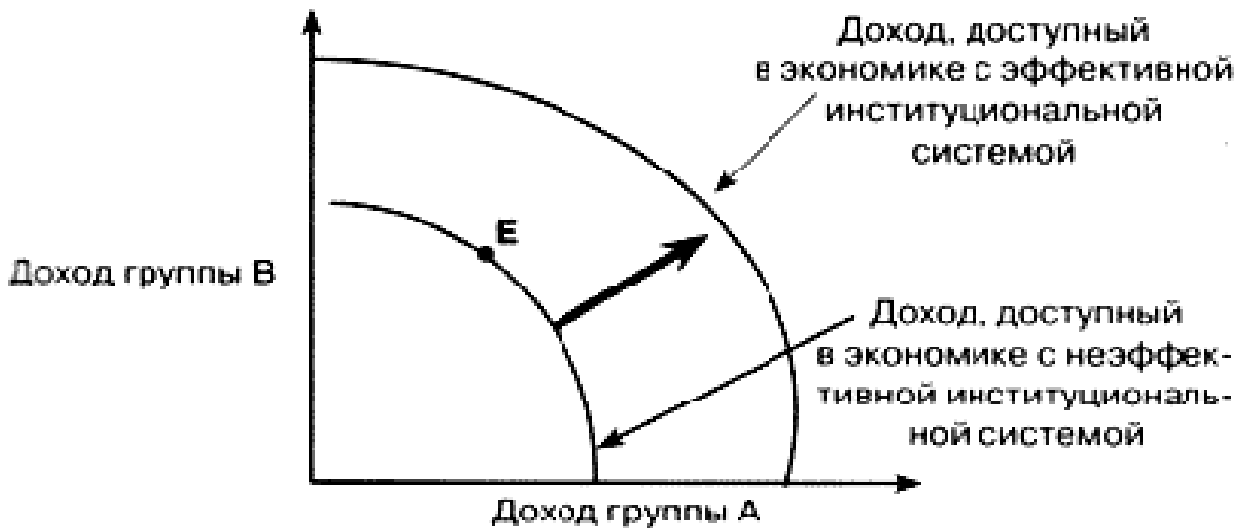


Рис. 3. Зависимость эффективности экономической системы от эффективности ее институциональной основы

Точка Е лежит на кривой потребительских возможностей, демонстрирующей уровень развития экономики с недостаточно эффективной институциональной системой, для которой характерно недопроизводство или отсутствие отдельных институтов, позволяющих сократить транзакционные издержки ее функционирования. Своевременное развитие отдельных институтов позволило бы повысить эффективность институциональной системы, а следовательно, и экономической. Графически это показано смещением кривой потребительских возможностей вправо (рис.3.).

Но кроме фактора недопроизводства отдельных институтов необходимо учитывать то, что в различных условиях одни и те же институты могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на развитие экономики. Действие различных групп институтов представлено на рис. 4.

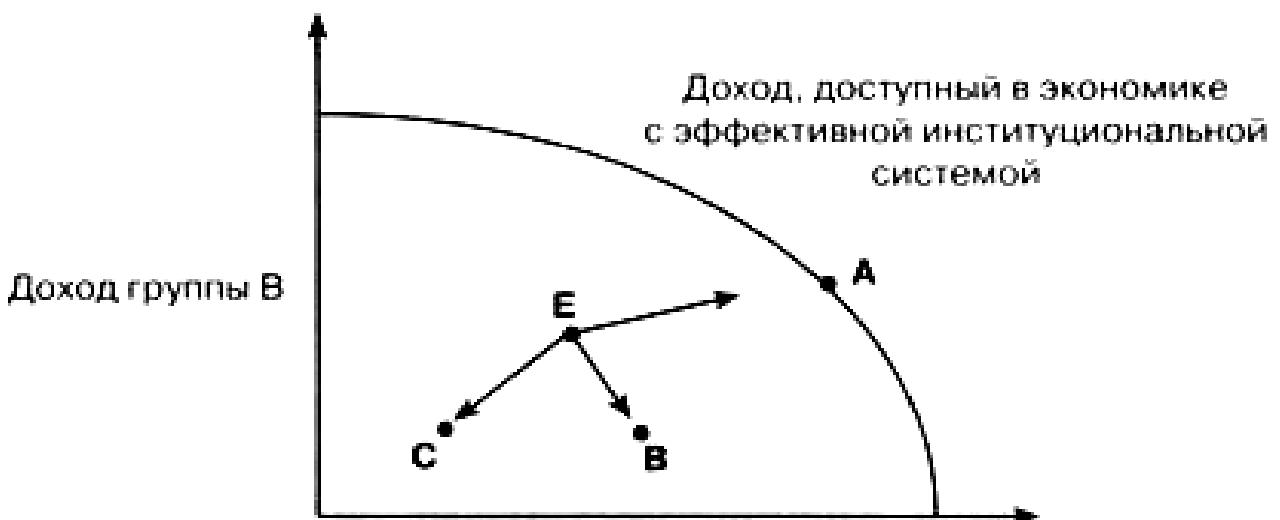


Рис. 4. Результаты функционирования различных групп институтов

Все институты можно разделить на три группы — институты, повышающие эффективность экономической системы, нейтральные институты и институты, снижающие эффективность экономической системы.

Результатом действия институтов, повышающих эффективность экономической системы, является улучшение по Парето — то есть снижение трансакционных издержек экономической системы, что приводит к увеличению доходов всех членов общества. Графически улучшение по Парето показано на рис. 4. стрелкой: смещение из точки Е в точку А, лежащую на кривой потребительских возможностей.

Роль нейтральных институтов заключается в снижении трансакционных издержек для одной группы экономических агентов и одновременном их росте — для другой. Такое перераспределение не приводит к повышению эффективности экономической системы в целом. Графически роль нейтральных институтов показана смещением из точки Е в точку В. И, наконец, развитие институтов, снижающих эффективность институциональной системы из-за несовершенства «правил игры» и роста неопределенности, приводит к усложнению процесса обмена, росту трансакционных издержек экономической системы, что показано на графике стрелкой: перемещение из точки Е в точку С. Если продолжить этот анализ, то становится правомерной постановка вопроса: как объяснить выживание обществ и экономик с устойчиво низкими параметрами функционирования? Один из ответов дает теория эволюционных изменений — с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной организации.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Что понимается под институциональными изменениями и каковы их источники?
2. Кто является субъектами институциональных изменений?
3. От чего зависит скорость институциональных изменений?
4. Какие подходы применительно к институциональным изменениям можно выделить в экономической теории?
5. Что такое «зависимость от пути развития» и как она проявляется в институциональной сфере?
6. Какие формы зависимости от пути развития вам известны? Какая из них представляет наибольший интерес для экономистов и почему?
7. Что такое «институциональная ловушка»? Приведите примеры институциональных ловушек.
8. Каковы возможные пути выхода из институциональной ловушки?
9. Что понимается под «институциональным остатком»?
10. Какую роль играют институты в развитии экономической системы?
11. В каком случае институциональные изменения могут носить искусственный характер?



12. Как можно объяснить отсутствие институциональных изменений?  
Приведите примеры.

***Ключевые понятия***

1. Институциональное проектирование
2. Институционализация
3. Институциональная ловушка
4. Институциональные технологии
5. Импорт институтов
6. Институциональный остаток
7. Институты, повышающие эффективность экономической системы
8. Нейтральные институты
9. Институты, снижающие эффективность экономической системы
10. Революционный способ изменения институтов
11. Скорость институциональных изменений
12. Трансплантация институтов
13. Эволюционный способ изменения институтов
14. Эффект координации
15. Эффект обучения
16. Эффект сопряжения
17. Эффект культурной инерции

## Тема 5. Теория прав собственности и трансакционные издержки

*Ключевые вопросы темы: Теория прав собственности: некоторые базовые понятия. Роль Р. Коуза в разборке данной теории. Понятие права собственности. Особенности методологических предпосылок теории прав собственности. Понятие «пучка прав и правомочий». Подход А. Оноре к разграничению правомочий. Роль четкой спецификации прав собственности во взаимоотношениях экономических субъектов. «Поведенческое значение» норм собственности. Экономический анализ прав собственности.*

*Понятия «трансакция» и «трансакционные издержки». Причины выделения этого класса издержек в рамках институционального направления. Основные формы (виды) трансакционных издержек. Роль институтов, норм и правил в экономике с растущими трансакционными издержками.*

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, кото-

рые 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 словами, 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 собственностью, 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, неопре-

деленность 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 акционер-

ного 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 индивидуальное. 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 определенного вида 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 трансакция — это передача подтвержденных законом прав собственности.

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

Экономическая трансакция 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 трансакции.

**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 удается 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 транзакция** — перемещение прав собственности является результатом добровольного соглашения равноправных сторон. Понятие сделки совпадает с понятием переговорной транзакции, и, таким образом, сделка, в отличие от транзакции вообще, представляет собой ее частный случай.

**2. Управленческая транзакция** — предполагает асимметричный характер отношений сторон, т.е. они строятся по принципу командования-подчинения. В случае управленческой транзакции 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 трудового договора, в ходе заключения которого имела место правовая симметрия между ними, это управленческая транзакция в том смысле, что они не ведут переговоры относительно каждой трудовой операции.

**3. Рационирующая транзакция** — имеет место асимметричный правовой статус сторон, но в отличие от управленческой транзакции 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 (подходящий налог) и их присвоение другим людям (социальные выплаты).

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

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

**Транзакция 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 транзакции.

*Каждая транзакция обязательно определяет четыре группы параметров:*

- участников сделки;
- ресурсы, используемые в транзакции и ожидаемые результаты;
- права участников на ресурсы и результаты;
- обязанности сторон.

**Уровень транзакционных издержек** определяется особенностями самих совершаемых сделок. Транзакции 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 партне-

ров. 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 чрез-

мерно высокий потенциальный уровень заставляет экономических субъектов отказываться от включения в процесс обмена.

### ***Основные типы транзакционных 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 транзакционных 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 транзакционных 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 экви-

валентной 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 принятии 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.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Что такое трансакция?
2. Какие типы трансакций Вы знаете?
3. Что такое трансакционные издержки?
4. Какие основные виды рыночных трансакционных издержек вам известны?
5. Дайте определение оппортунистическому поведению. Приведите примеры такого поведения продавца, покупателя, работодателя, наемного работника, предпринимателя, государственного чиновника.
6. Дайте определение отлыниванию. Приведите примеры отлынивания. Назовите способы противодействия отлыниванию.
7. Как экономическая теория определяет права собственности, и в чем отличие этого подхода от юридического определения права собственности?
8. Что такое «размывание» прав собственности? Что является причиной «размытых» прав собственности? Приведите примеры.

9. Опишите основные формы, которые принимают издержки спецификации и защиты прав собственности на макроуровне.

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

11. Почему сторонники институционального подхода говорят об «исключительных», а не об абсолютных правах собственности?

12. Какие практические выводы следуют из теоремы Коуза?

### ***Ключевые понятия***

1. Государственная собственность
2. Трансакционные издержки
3. Исключительные права собственности
4. Права собственности
5. Пучок прав собственности
6. Размывание прав собственности
7. Расщепление прав собственности
8. Спецификация прав собственности
9. Теорема Коуза
10. Частная собственность
11. Оппортунистическое поведение
12. Рационирование

## Тема 6. Теория контрактов

*Ключевые вопросы темы: Контракт: понятие и сущность. Виды контрактов. Связь теории контрактов с теориями прав собственности и трансакционных издержек.*

*Основные составляющие контракта. Структура контракта. Полный и несовершенный контракт. Проблемы, предшествующие контракту. Основополагающие принципы контрактных обязательств. Различные типы контрактных обязательств. Три типа теорий контракта. Основные модели в рамках теории контрактов.*

Теория контрактов как один из разделов экономической науки, возникла в начале 1970-х гг. XX в. В основу теории контрактов легли теория прав собственности и теория трансакционных издержек.

Теория контрактов рассматривает обмен правами собственности по каналу, которым и является контракт, фиксирующий, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче. Теория контрактов основана на важнейших постулатах неоклассической экономической теории: предполагает рациональность экономических агентов, активно использует теорию экономического равновесия и теорию игр. В теории контрактов исследуются ситуации, когда нарушаются предположения о симметрии информации, совершенстве конкуренции, отсутствии трансакционных издержек. Теория контрактов не опровергает теорию общего равновесия, а дополняет ее.

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определены положениями контракта, или договора между непосредственными участниками взаимодействия. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага.

**Контракт (договор)** — соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом осознанного и свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках и имеющее, как правило, юридические последствия.

Контрактное обязательство есть частный случай относительного права собственности.

*Юридически контракт* представляет собой договор или соглашение, устанавливающие права и обязанности сторон и оговаривающие сроки действия договора. Это также правоотношения, возникающие из договора и документ в письменной форме, в котором изложено содержание контракта. При заключении контракта индивиды могут использовать формальные и неформальные нормы, в наибольшей степени соответствующие проведению сделки. Формальные и неформальные правила могут снижать и увеличивать издержки, связанные с заключением контракта. Правила формируются на уровне общества в целом. В дальнейшем нормы и правила опускаются на уровень прав собственности, а затем на уровень индивидуальных контрактов.

Следует отличать контрактное соглашение от рыночного обмена, характерного для микро и макроэкономики. При заключении контракта его условия заранее определяются и согласовываются его участниками. Индивиды еще до осуществления обмена устанавливают, какие выгоды они получают при осуществлении сделок. В случае обмена все это выясняется лишь непосредственно в процессе его реализации. Можно также сказать, что контракт является более надежной и продуманной, а, следовательно, более эффективной формой рыночного обмена.

***Основные принципы контрактных обязательств:***

1. *Частная собственность* — основными элементами собственности являются право на физическое пользование материальными благами, право на присвоение дохода от материальных благ и полномочия управления, включая отчуждение. Полная собственность включает все эти три права. Собственник может неограниченно использовать объект, которым он владеет, при условии, что его действия не противоречат иным законам и правам. Полная собственность на материальные блага может быть раздроблена в результате передачи одного или двух из трех элементов собственности другим лицам. Более современный тип прав собственности классифицирован как право на нематериальные активы или право интеллектуальной собственности.

2. *Свобода контракта* — позволяет владельцу права собственности передавать это право вместе с активом, к которому оно относится. Поскольку права собственности можно разделить разными способами, то и конкретные механизмы их передачи могут быть различными, например, можно передать свои права полностью (при продаже квартиры) или частично (аренда квартиры). Свобода контракта включает свободу:

- заключать или не заключать контракт;
- выбирать партнеров по контракту;
- определять содержание контракта — стороны контракта не обязаны выбирать среди ограниченного числа юридических типовых контрактов, а могут изобретать их новые типы. Так как исполнение контрактов возможно обеспечить юридически, люди «создают право» на микроуровне.

3. *Ответственность, вытекающая из контракта* — принцип свободы контракта реализуется тогда, когда государство в качестве последней инстанции может обеспечить исполнение добровольно взятых обязательств, если в этом возникает необходимость.

Контракт как обязывающее соглашение, защищенное законом, появился в XVI в. Для того чтобы иметь возможность заключить контракт, субъект должен быть вырван из иерархических структур, он должен быть свободен, и иметь возможность самостоятельно решать, какие обязательства он хочет взять на себя, сравнивая их с теми правами, которые он приобретает в обмен. Ключевое значение для эффективного использования ресурсов имеет принцип свободы контракта, который означает в том числе и право не заключать контракт: никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Эта свобода заключения контракта позволяет частному собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко.

Контрактные обязательства могут готовиться, заключаться и исполняться в различных *институциональных условиях*. В неоклассической теории наиболее важными институтами считаются рынок и фирма. На совершенно конкурентных рынках и в условиях полной информированности соблюдение контрактных обязательств полностью контролируется посредством конкуренции. В неоклассической фирме контрактные обязательства беспрепятственно управляются эффективной иерархией. В реальной экономике возникают трудности при контроле за соблюдением контрактов, которые обусловлены следующими основными факторами:

*временным лагом* — участвующие в обмене стороны могут выполнять свои обязательства в разные моменты времени, поэтому в контракте явно или неявно оговаривается порядок исполнения;

– *транзакционными издержками* — при реализации контракта связаны преимущественно с асимметричной информацией и специфичностью активов.

**Контракты можно классифицировать по целому ряду признаков и оснований:**

– *формальные контракты* или безименные — исторически первые — договоры о взаимных представлениях, принятых под защиту гражданским правом.

– *реальные* — устанавливают обязательство с передачей вещи.

– *вербальные* — словесные, устные, не требующие письменного закрепления.

– *литеральные или письменные*.

– *консенсуальные*, возникающие вследствие соглашения.

Классификация контрактов может осуществляться с правовой и с экономической точки зрения. С точки зрения права выделяют:

– *контракт купли-продажи* — покупателю передаются права собственности на какой-либо актив;

– *контракт об аренде (договор аренды)* — арендатор получает на определенный срок, как право пользования, так и право на доход. Выделяют два типа аренды: недвижимого имущества (соглашение между арендодателем и арендатором) и движимого имущества (соглашение между наймодателем и нанимателем). В обоих случаях соответствующие права сдаются в аренду на точно определенный период времени в обмен на периодическую уплату условленной цены — арендной платы.;

– *брачный контракт* — не является коммерческим, определяет порядок совместного использования собственности супругов;

– *трудовой контракт* подразумевает обмен личных услуг на вознаграждение;

– *контракт займа* — относится к деньгам или другим заменимым вещам. Лицо, получившее займы деньги (заменяемые вещи), обязано возвратить займодавцу полученное вещами такого же рода, качества и количества. Получатель займа (должник) становится собственником объекта займа. Поэтому, в противоположность арендатору, должник может использовать полученный актив по своему усмотрению (к примеру, уничтожить его). Этот вид соглашения



отличается от требований договора аренды, где арендатор должен вернуть полученный актив в первоначально исправном состоянии.

В экономической теории выделяют три основных типа контракта:

**1. Классический контракт** — отражает договорные отношения участников, в которых четко и детально определена суть соглашения, основан на полноте информации участников сделки, т. е. отсутствии неопределенности и, как следствие, нулевых трансакционных издержках.

В основе данного типа контракта лежит классическое договорное право. Это двусторонний договор, основанный на действующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предусматривающий санкции в случае неисполнения условий контракта. Отношения сторон в данном контракте четко определены и прекращаются после завершения сделки, устные договоренности не признаются. В случае возникновения конфликта между формальными, т.е. записанными в договоре, и неформальными, т.е. устными условиями главенствующими являются формальные условия договора. Все будущие обстоятельства, которые стороны хотят предусмотреть в контракте, должны быть сведены к настоящему и зафиксированы в качестве условий контракта. Участия третьей стороны не предусматривается. При возникновении конфликта стороны обращаются в суд, но контракт должен быть предварительно заверен у нотариуса. Компенсация при неисполнении обязательств осуществляется в основном в денежной форме, лишь в случае весьма ограниченного круга благ, являющихся предметом договора, суд может выбрать в качестве средства судебной защиты контракта принудительное исполнение обязательств. Рыночные альтернативы являются инструментом защиты каждой стороны классического контракта от оппортунистического поведения. Способ организации сделки при классическом контракте — рынок. Классический контракт был преобладающим типом контракта на протяжении всего XIX в.

**2. Неоклассический контракт** — долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда не все будущие события могут быть предусмотрены и оговорены при подписании контракта.

В неоклассическом контракте личные отношения сторон играют важную роль, стороны находятся во взаимодействии друг с другом. В этих договорах источником дополнительной ценности является непрерывность сделки. Чем более длительными являются отношения между сторонами и чем более сложен предмет сделки, тем меньше значения придается цене и качественным характеристикам на стадии заключения контракта, и тем больше внимания уделяется правилам, которые будут регулировать отношения сторон, приспособление сторон к непредвиденным обстоятельствам, а также прекращение их отношений. Вследствие неполноты контракта споры при неоклассическом контракте возникают чаще, и решать их сложнее. Но стороны неоклассического контракта могут предусмотреть в контракте возможность возникновения споров. При неоклассическом контракте стороны обращаются не к третьей стороне, а в суд, т. к. в случае судебного разбирательства продолжение отношений между сторонами является маловероятным, к тому же судебное разбирательство требует много времени и средств.

**3. ИмPLICITный (отношенческий) контракт** — оговорены лишь базовые принципы взаимодействия сторон. Часто события, возникающие в ходе реализации контракта, не могут быть полностью представлены и основные параметры контракта не уточняются т.к. издержки, связанные с этим слишком велики. Период действия контракта может быть не оговорен, ключевую роль здесь играет заинтересованность всех партнеров в длительном сотрудничестве.

В имPLICITном контракте неформальные условия преобладают над формальными. Основным условием приспособления к непредвиденным обстоятельствам является весь опыт взаимодействия сторон, который был накоплен за все время их взаимодействия. В случае возникновения конфликта, ни суд, ни арбитр не обеспечивают эффективного разрешения споров. Кроме стремления к выгоде, доверие, солидарность, надежность в выполнении обещания и заинтересованность в продолжении взаимодействия играют важную роль в имPLICITном контракте.

Согласно неоинституциональному подходу выбор формы контракта обуславливается преимущественно уровнем специфичности активов, являющихся предметом сделки; длительностью и частотой обменов между партнерами. Большую роль играет неопределенность при согласовании условий сделки, трудности измерения ее результатов. При низком уровне или степени перечисленных факторов рационально использование классического контракта, чем выше этот уровень или степень, тем эффективнее будет использование имPLICITного контракта.

Выбор типа контракта всегда диктуется соображениями экономии транзакционных издержек. Контракт оказывается тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним транзакционных издержек.

*Положительные транзакционные издержки имеют два важных следствия:*

1. Из-за положительных транзакционных издержек контракты никогда не могут быть полными: участники сделки будут неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на все случаи жизни и зафиксировать их в контракте.

2. Исполнение контракта никогда не может быть гарантировано наверняка: участники сделки, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклониться от ее условий.

Эти проблемы — как приспособляться к неожиданным изменениям и как обеспечить надежность исполнения принятых обязательств — встают перед любым контрактом. Чтобы успешно решать их, экономические агенты, по выражению О. Уильямсона, должны обмениваться не просто обещаниями, а обещаниями, заслуживающими доверия. Отсюда потребность в гарантиях, которые бы облегчали адаптацию к непредвиденным событиям в течение срока действия контракта и обеспечивали его защиту от оппортунистического поведения.

Каждой форме заключаемого контракта соответствуют свои механизмы управления договорными отношениями:

– *безличный рыночный механизм* — применяется по отношению к однократным и повторяющимся рыночным сделкам, в которых фигурируют стан-

дартные товары. Рынок наиболее эффективен тогда, когда предполагается использование регулярно повторяющихся трансакций. В этом случае обе стороны должны проанализировать только собственный опыт, чтобы решить, продолжать взаимодействие или, с небольшими затратами сменить партнера. В силу стандартности соглашения альтернативные варианты осуществляются достаточно легко;

– *арбитраж* — используется при нерегулярных сделках купли-продажи товаров высокой и средней степени специфичности;

– *трехстороннее управление* — применяется при случайных трансакциях высокоспециализированного типа. Как только участники заключают контракт, появляются сильные стимулы для его выполнения. Делаются специализированные инвестиции, на которые затрачиваются средства, способные принести выгоду при альтернативном использовании. Для разрешения спорных вопросов и оценки выполнения обязательств используется помощь третьей стороны;

– *двухсторонняя структура управления* — наиболее эффективна для имплицитных контрактов. Сфера применения данного механизма управления — регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности товаров;

– *унитарное управление или иерархия* — эффективна для непрерывно продолжающихся обменов высокоспецифическими товарами и видами деятельности. Все отношения между участниками регулируются прямыми приказами и командами, а не рыночными сигналами.

#### ***Структура контракта включает:***

1. Размер контракта — может быть объективным и субъективным. Объективным размер контракта является по отношению к представлению судебной инстанции. В любом государстве есть критерии малого и большого контракта, последний подлежит порядку арбитражного рассмотрения. Субъективный (относительный) размер контракта отражает «эффект богатства». Чем больше капитал фирмы, тем меньшую долю в нем занимает сумма определенного контракта, вследствие чего субъективный размер контракта разный для разных участников.

2. Продолжительность действия контракта — контракт может быть любой продолжительности: от разового соглашения до контракта с неопределенным сроком.

3. Содержание контракта — зависит от вида контракта.

4. Частота — контракт может быть разовым и повторяющимся.

5. Формальность — соглашение может быть заключено в письменной, в устной форме. Чем более мелким является контракт, тем меньше вероятность того, что он будет письменным.

6. Реальное равенство участников сделки — равенство является реальным, если имеет место симметричное соглашение.

В настоящее время выделяются следующие характерные черты контрактных отношений:

– личные качества участников обмена не всегда влияют на условия контракта, соответствие сторон друг другу является необязательным.

– после определения предмета и сути соглашения стороны чаще руководствуются юридическими нормами.

– определяются средства преодоления трудностей в процессе реализации контракта. Разрешение споров, которые возникают между участниками договора, может происходить в судебном порядке. Но услуги третьей стороны чаще необходимы лишь для обеспечения достоверности угрозы наказания, поскольку решение суда обычно очевидно.

*Можно выделить четыре основных фактора, которые определяют различия между типами контрактов:*

1. Различается срок действия контракта — продолжительность контракта, как правило, связана с основными характеристиками сделки. Чем более специфичны инвестиции, чем большее значение имеет непрерывность сделки, тем более длительным будет срок, на который заключается контракт.

2. Степень полноты контракта в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: цен, качества, количества, штрафных санкций — проведенные эмпирические исследования показали, что степень полноты контракта возрастает с увеличением специфичности ресурсов и уменьшается по мере увеличения неопределенности. Это означает, что достигается определенный компромисс между гарантиями, потребность в которых возрастает с увеличением зависимости, и гибкости, которая требуется из-за меняющихся условий реализации сделки.

3. Третий фактор, определяющий различия между контрактами — это стимулы. Механизмы, которые используются в контрактах, можно свести к следующим категориям: сдельная оплата труда, почасовая оплата труда, распределение акций между работниками, доход на активы, выплачиваемые собственникам и рента, которая делится между участниками совместного проекта.

4. Четвертый фактор — это процедуры принуждения к исполнению контракта.

В неоинституциональной экономической теории развиваются несколько теорий контракта. Часть из них тяготеет к неоклассическому направлению экономической теории, основаны на постулатах об «экономическом человеке», абсолютной рациональности и максимизирующем поведении. В таких теориях преимущественно применяются математических методы. Другие теории опираются на нетрадиционные для экономической теории понятия, такие например, как «отношения», «солидарность», «доверие» и т. д. При этом используются не только математические, но и «вербальные» методы, характерные для социологии и других смежных наук.

Выделяют три основополагающие экономические теории контрактов: теория управления поведением исполнителя (теория принципала–агента), самовыполняющиеся контракты и отношенческие контракты.

Большой вклад в формирование и развитие теории контрактов внесли такие экономисты как: Ян. Р. Макнил автор «Реляционной теории контракта». Действие такого контракта основано на отношениях доверия между сторонами. Явные условия договора только наброски, так как есть неявные условия и договоренности, которые определяют поведение сторон. Основная работа

«Куда контракты?» («Whither Contracts?») 1969 г. О. Уильямсон в работе «Экономические институты капитализма» 1985 г., дает объяснение существованию разнообразия контрактных форм. Д. Стиглиц «Экономика государственного сектора» 1997 г.

Основные положения теории контрактов используются во многих разделах экономической теории. К приложениям теории контрактов относятся теория страховых и финансовых контрактов, теория регулирования естественных монополий, теория ценовой дискриминации второй степени, теория коррупции, теория аукционов, теория фирмы и вертикальной организации, теория трудовых контрактов и внутренних рынков труда и т. д.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Какие требования предъявляются к полному контракту?
2. Почему реальные контракты всегда будут неполными?
3. Какой ресурс называется «специфическим», и какие виды специфичности ресурса вам известны?
4. Какой контракт называется отношенческим?
5. Какие факторы влияют на выбор типа контракта?
6. Почему классический контракт — негибкий? Каким образом экономические агенты приспосабливаются к изменившимся условиям, если они заключают классические контракты?
7. За счет чего неоклассический контракт более гибкий, чем контракт классический?
8. Для каких целей в неоклассическом контракте используются гарантии? Приведите пример подобных гарантий.
9. Назовите основные характеристики отношенческого контракта.
10. Какой способ организации сделки применяется, соответственно, при классическом, неоклассическом и отношенческом контракте?
11. Как институциональная среда влияет на выбор контрактных форм?
12. Какие основные причины заключения неполных контрактов изучаются в рамках теории контрактов?

### ***Ключевые понятия***

1. Контракт (договор)
2. Классический контракт
3. Неоклассический контракт
4. Имплицитный контракт
5. Неполнота контракта
6. Полный контракт
7. Реляционная теория контракта

## Тема 7. Теория внешних эффектов

**Ключевые вопросы темы:** Понятие и классификация внешних эффектов. Интернализация внешнего эффекта. Налог Пигу. Использование теории внешних эффектов в экономической практике. Теорема Коуза.

**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 яблоне-

вый 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 внешний 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 ворюжка 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 определенным рода 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 побуж-

дает 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.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Что такое внешние эффекты?
2. Назовите основные виды внешних эффектов, с которыми имеет дело экономика права.
3. Верно ли утверждение о том, что отрицательные внешние эффекты создает лишь незаконная деятельность? Поясните вашу точку зрения.
4. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется в тот момент, когда осуществляется создающая его деятельность и затрагивает небольшое число лиц?

5. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется по прошествии определенного времени и затрагивает большое количество людей.

6. Приведите пример положительного внешнего эффекта в производстве, потреблении.

7. Какие способы интернализации экстерналий вам известны?

8. При каких условиях правовая система не оказывает влияния на эффективность производства и размещение ресурсов?

9. Какова цель регулирования внешних эффектов?

10. Объясните высказывание Коуза об обоюдостороннем характере внешних эффектов.

### ***Ключевые понятия***

1. Внешние эффекты (экстерналии)
2. Отрицательный внешний эффект
3. Положительный внешний эффект
4. Внешние эффекты в потреблении
5. Внешние эффекты в производстве
6. Интернализация экстерналий
7. Корректирующий налог (налог Пигу)
8. Корректирующая субсидия
9. Теорема Коуза

## Тема 8. Институциональная теория фирмы

*Ключевые вопросы темы: Ортодоксальная неоклассическая фирма. Сопоставление фирмы и рынка с позиций институционализма. Фирма как организация, роль трансакционных издержек в определении природы фирмы и ее границ (Р. Коуз). Причины возможного роста трансакционных издержек внутри фирмы. Издержки оппортунистического поведения на уровне фирмы. Формы постконтрактного оппортунизма: издержки отлынивания и издержки вымогательства (А. Алчиан и Г. Демсец), издержки ведения переговоров и подписания контракта (П. Милгром, Дж. Робертс). Фирма как сеть контрактов. Связь трансакционной теории фирмы с теорией неполных контрактов (О. Уильямсон), понятием корпоративной культуры (Д. Крепс).*

*Управленческая теория фирмы. Основные особенности подхода к фирме с позиций прав собственности (М. Дженсен и У. Меклинг), ресурсно-ориентированного подхода (Р. Коуэн). Исследования эффективности фирмы с позиций эволюционной экономической теории (Т. Эггертсон) и понятия адаптивной эффективности (Д. Норт).*

Фирма является основным экономическим субъектом, осуществляющим хозяйственную деятельность и способствующим развитию национальной экономики, однако универсальной и общепринятой теории фирмы не разработано.

«Фирма» и «предприятие» — различные экономические категории, хотя в обыденной действительности и часто в экономической литературе эти понятия рассматриваются как идентичные, как форма организации предпринимательской деятельности. В строгом смысле слова под предприятием следует понимать совокупность факторов производства, расположенных в одном месте и связанных единым технологическим процессом, т. е. форму производственной деятельности. Иначе говоря, предприятие — это обособленная хозяйственная единица, осуществляющая производство товаров и услуг в любой отрасли экономики. Предприятием является и крупный металлургический завод, и обувная фабрика, ателье, столовая.

Под фирмой обычно понимают все или почти все формы организации предпринимательской деятельности. **Фирма** — это единица предпринимательства, понятие более широкое, чем «предприятие». Фирма представляет собой организацию, осуществляющую хозяйственную деятельность на одном или более предприятиях, т. е. фирма может включать в себя несколько обособленных хозяйственных единиц. Фирма может осуществлять как коммерческую, так и производственную деятельность, в то время как предприятие осуществляет производственную деятельность. Понятия «фирма» и «предприятие» будут идентичны в том случае, если фирма включает одно производственное предприятие.

Таким образом, фирма как один из важнейших институтов экономической системы представляет собой прежде обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде.

*Отличие фирмы от других хозяйствующих субъектов состоит в том, что фирма:*

1. представляет собой организационно оформленную единицу;
2. является юридически независимым экономическим агентом;
3. 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;
4. 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.

Фирмы как самостоятельное экономическое явление в течение длительного времени фактически не рассматривалась экономической теорией.

Неоклассическая теория фирмы, рассматривает фирму преимущественно в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Руководит работой фирмы менеджер, покупающий ресурсы и продающий готовую продукцию, произведенную фирмой. Благосостояние собственника фирмы измеряется прибылью или приведенной рыночной ценностью фирмы. Основная цель неоклассической экономической теории — выяснить, как работает ценовая система, координирующая деятельность экономических субъектов, принимающих решения независимо друг от друга. В неоклассической теории фирма это своего рода «черный ящик», в который поступают ресурсы и из которого выходит готовая продукция, что происходит внутри этого ящика неизвестно, да, и не столь важно. Неоклассики рассматривали фирму скорее через «категорию индивидуума», чем «категорию рынка». Неоклассическая фирма представляет собой коллектив людей, которые превращают факторы производства в готовую продукцию, а затем продают ее потребителю.

*Неоклассическая теория фирмы имеет свои преимущества:*

- поддается математической формализации;
- теория полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешние факторов, таких, например, как, рост заработной платы или введение налога на продажи;
- теория может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции. Например, ее можно использовать для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен.

*Но у неоклассической теории фирмы есть и существенные недостатки:*

- не объясняет, как организовано производство внутри фирмы;
- отсутствует анализ внутренней организации фирмы, ее иерархической структуры, делегирование принятия решений и т.д.;
- неоклассическая теория фирмы полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что внутри фирмы все не возникает противоречий, и все исполнители поступают в соответствии с полученными указаниями, но в реальности это, как правило, не так, у индивидов, взаимодействующих в рамках фирмы, могут быть свои частные цели, противоречащие коллективным интересам организации.

– неоклассическая теория фирмы не объясняет, почему возникает фирма и что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы, т. е. не в состоянии четко определить границы фирмы.

– фирма в неоклассической теории — это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами. Все фирмы используют одинаковую технологию, факторы производства и у них одна цель — максимизация прибыли. Поведение фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившейся в фирме), поэтому нет оснований для различий между фирмами. Но в действительности фирмы различаются.

*Таким образом, пересмотр неоклассических постулатов теории фирмы институционалистами происходил по нескольким направлениям:*

– по мнению институционалистов неоклассики при анализе экономической деятельности фирмы использовали методологию, игнорирующую социально-политические, психологические факторы, структурные институциональные особенности реальной экономики. Ограниченность исходной методологии анализа накладывается на идею целевой функции, направленную на максимизацию дохода рационального экономического выбора субъекта при заданных параметрах;

– представители институционального направления неоклассический тезис об индивидуалистской конкуренции считали неточным в силу игнорирования институциональных особенностей, существования монополий и государства как потенциальных субъектов экономических процессов;

– с институциональной точки зрения необходимо проводить исследования экономических явлений не только с позиций статического подхода, но и путем включения в анализ элементов динамики.

Впервые теория фирмы сформировалась в рамках институционального направления экономической теории. Основы этой теории были представлены в статье Р. Коуза «Природа фирмы» (1937 г.).

Основные вопросы, которые исследуются в рамках теории фирмы — это вопросы о том, почему возникает фирма, что определяет ее границы и почему все сделки не могут быть организованы в рамках единой фирмы, а также вопрос о внутренней организации фирмы.

В экономической теории существует несколько подходов к объяснению природы и причин возникновения фирмы. Все существующие теории фирмы условно можно разделить на теории, основанные на анализе рациональности ее существования, организационной структуры, организационного поведения, и альтернативные теории.

Р. Коуз исследовал фирму, опираясь на теорию трансакционных издержек, поэтому его *теория фирмы называется трансакционной*.

Трансакции могут быть рыночные и нерыночные. *Рыночная трансакция* реализуется посредством механизма цен, и представляет собой краткосрочный контракт по подводу обмена благами между равноправными субъектами.

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

*Нерыночная транзакция* осуществляется без применения сложившегося в обществе механизма цен. Она организуется инициативным хозяйствующим субъектом и представляет собой долгосрочный контракт по поводу распределения ресурсов между индивидами, принявшими на себя добровольные ограничения прав собственности и прав свободы. *Издержки, необходимые для осуществления нерыночной транзакции, называют внутренними транзакционными издержками, или издержками управления.*

**Фирма** — это система нерыночных транзакций, организованных предпринимателем с целью максимизации прибыли. Предприниматель, организовавший фирму, является ее собственником. **Внутрифирменные издержки** — транзакционные издержки управления, которые несет владелец фирмы при организации дополнительной транзакции.

Количество нерыночных транзакций, составляющих фирму, характеризует **размер фирмы**. Согласно транзакционной теории фирмы внутрифирменные транзакционные издержки представляют собой функцию от размера фирмы, которая сначала убывает, а затем возрастает. Убывание данной функции связывают с положительным эффектом внутрифирменного разделения управленческого труда, а возрастание — с отрицательным эффектом усложнения процесса управления фирмой. Чем больше транзакций организует предприниматель, тем выше вероятность того, что он будет не способен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, и тем больше вероятность того, что эти транзакции будут осуществляться в разных местах либо они будут очень разнообразными. Таким образом, возрастающий участок функции внутрифирменных издержек иллюстрирует «закон уменьшающейся отдачи управленческого труда», согласно которому «цена» внутрифирменной транзакции увеличивается с увеличением размера фирмы. Предполагается, что фирма не настолько велика, чтобы увеличение ее размера приводило к глобальному изменению транзакционных издержек, приходящихся на одну рыночную транзакцию, т.е. «цена» рыночной транзакции не зависит от размера фирмы.

*Критика транзакционной теории фирмы* обусловлена тем что в ней рассматриваются только затраты на приобретение ресурсов, но не учитывается конечный результат их использования в производстве, а также:

- ресурс, приобретенный на рынке у случайных продавцов, может существенно отличаться по своим качествам от ресурса, производимого фирмой;
- теория не учитывает затраты фирмы на обучение новых работников, необходимое для надлежащего выполнения ими трудовых функций. В результате такого обучения работники обретают специальный человеческий капитал, который фирма теряет по окончании краткосрочного контракта и который она может использовать на протяжении всего периода действия долгосрочного контракта. С позиций современной теории человеческого капитала фирме, при прочих равных условиях, выгоднее использовать одного постоянного работника, нежели несколько временных работников, т.к. каждый раз их надо обучать заново;

– теория исходит из предположения, что каждая единица ресурса способна обеспечить некоторый положительный эффект независимо от общего количества используемых единиц этого ресурса. Если речь идет о таких ресурсах, как нефть, металл, электроэнергия и т. п., то такое предположение оправданно, но в случае трудовых ресурсов оно недопустимо. В современном производстве трудовой процесс основан на сложной системе межличностных взаимодействий работников, образующих команду. Полезный результат производства выступает как продукт деятельности команды, а не как арифметическая сумма полезных результатов труда отдельных работников. Таким образом, транзакционная теория фирмы не учитывает синергетический эффект, возникающий в результате взаимодействий наемных работников. Так как в случае краткосрочного рыночного контракта этот эффект незначителен или отсутствует, долгосрочный трудовой договор оказывается предпочтительнее с точки зрения конечного результата, даже если внешние и внутренние транзакционные издержки одинаковы;

– успех функционирования современной фирмы основан на использовании специфических знаний о технологических процессах, методах управления, традициях межличностного взаимодействия и т. д. Такие знания представляют собой специфический актив фирмы, важным элементом которого является корпоративная культура. Носителями специфических знаний фирмы выступают ее постоянные работники, каждый из них обладает определенной частью этих знаний, недоступной для других работников. В силу этого сокращение численности постоянных работников фирмы до оптимального (по Коузу) уровня может привести к увольнению работников, владеющих важными компонентами корпоративного знания, что нанесет урон производственным возможностям фирмы и потребует от предпринимателя существенных дополнительных затрат, превышающих экономию на транзакционных издержках.

**Контрактная теория фирмы** — фирмы представляют собой сеть отношенческих контрактов, предназначенных для регулирования экономических трансакций между индивидуальными членами организации.

**Фирма** — это сеть отношенческих контрактов между индивидами-собственниками ресурсов, создаваемая в целях эффективной организации производства.

Координация экономических трансакций между субъектами в условиях неопределенности осуществляется с помощью отношенческого контракта. В зависимости от ситуации отношенческие контракты администрируются или организуются различными структурами управления или конституциями, которые в явной или неявной форме вырабатываются в процессе деятельности кооперирующихся субъектов.

*Отношенческие контракты могут быть:*

– *многосторонними* — например, в случае договора между членами производственного кооператива, как правило связаны с децентрализованным принятием решений;

– *двусторонними* — например, в фирме между нанимателем и наемным работником, совместим с децентрализованным принятием решений (рыночный обмен), и с централизованным принятием решений (наниматель и наемные ра-



ботники). Часто существование центрального участника, общего для всех контрактов, позволяет достичь снижения транзакционных издержек при контрактном взаимодействии между многими сторонами.

В некоторых случаях прямые многосторонние контрактные отношения между членами фирмы могут оказаться экономически более предпочтительными или политически неизбежными.

Важнейшей проблемой в контрактной теории фирмы является проблема *отделения собственности от контроля*. Эффективность прав собственности на фирму, как и других объектов, возможно обеспечить только при условии надежной защиты этих прав. Но защита сопряжена с издержками, и, следовательно, степень защиты можно варьировать. В целом на институциональное устройство фирмы оказывает влияние необходимость защиты своих прав собственников от их экспроприации другими членами фирмы. Целью организационного проектирования является учреждение такой структуры прав собственности, которая будет минимизировать конфликт между частными интересами отдельных членов фирмы и коллективными интересами коалиции. В мире положительных транзакционных издержек менеджеры не всегда действуют исходя из первостепенных интересов собственников. Поэтому если собственники фирмы не являются в то же время ее менеджерами, то их прибыль уменьшается на величину агентских издержек.

***Теории фирмы, основанные на модели «принципал-агент».*** Возникновение этих теорий фирмы относится к периоду 1930-х гг. XX в. В 1932 г. А. Берли и Г. Минз написали книгу «Современная корпорация и частная собственность», в которой обратили внимание на то, что в корпорациях отделение собственности от управления приводит к тому, что управляющие становятся агентами, которых сложно контролировать. Фактически они поставили проблему агентских отношений, хотя сам термин и не употребляли, в середине 1960-х гг. проблема была описана формально и получила название проблемы агентских отношений.

В рамках данного подхода сформировалось несколько теорий, одна из наиболее ранних — это теория фирмы, предложенная Алчианом и Демсетцом (1972 г.), в которой основное внимание направлено на анализ постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов. Возникновение фирмы объясняется выгодами от работы командой, т.е. производства, в котором: используется несколько типов ресурсов; продукт работы команды — это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса; ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу. При работе командой возникает синергия — больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, — это проблема измерения вклада отдельных ее членов.

На рынке существует тесная зависимость между трудовыми усилиями и вознаграждением. В команде нет прямой связи между вкладом и вознаграждением, т. к. сложно измерить вклад каждого отдельного работника, из-за этого у

работников появляется стимул к отлыниванию от работы источник которого Алчиан и Демсетц видят в небесплатности информации и связанных с этим издержках определения вклада каждого члена команды в общий результат, а также в склонности каждого члена команды максимизировать свою полезность (меньше работать и больше отдыхать). Возникшую ситуацию можно описать игрой «дилемма заключенных». Если все члены команды станут отлынивать, то общий результат команды снизится, и каждый член команды, который надеялся выиграть за счет других, получит меньше, чем в случае отказа каждого члена команды от стратегии отлынивания.

Для того чтобы избежать появления безбилетников в команде появляется некий центральный агент, который контролирует членов команды. Наблюдая со стороны за работой команды, он может определить вклад отдельных работников в общий результат. Но кто будет контролировать самого контролера, ведь он тоже может отлынивать от исполнения своих обязанностей? Чтобы быть заинтересованным в добросовестном исполнении своих функций, центральный агент должен получить право на *остаточный доход* — это доход, остающийся после того, как все другие факторы производства получают вознаграждение, зафиксированное в договоре. Кроме права на остаточный доход у центрального агента имеются право контроля, в том числе право увольнять и нанимать работников команды, право продажи первых двух правомочий, т.е. право продажи фирмы. Этот набор прав создает для центрального агента стимулы к осуществлению эффективного объема контроля. Этот специальный контролирующий механизм, используемый когда осуществляется совместное производство командой, известен как «*классическая капиталистическая фирма*».

Достоинство данного подхода заключается в анализе проблемы стимулов, возникающей внутри фирмы. Кроме того, выделение правомочий, которые находятся в руках собственника фирмы, позволило сравнить различные типы фирм на основе анализа структуры прав собственности, сложившейся в них, и дать экономическое объяснение наблюдающемуся в экономике разнообразию организационных форм.

Недостаток этой теории заключается в том, что она не позволяет объяснить границы фирмы, ответить на вопрос почему контролер должен быть работодателем фирмы, где он осуществляет функции контроля, он может быть также работником фирмы, которая специализируется на контроле, и его вознаграждением в соответствии с контрактом может быть остаточный доход. То же самое можно сказать и о работниках. Их можно контролировать и оплачивать как независимых агентов, а не как работников фирмы.

Представители *теории экономической организации* рассматривают фирму как развивающуюся организацию, где ключевыми проблемами становятся инвестиционная стратегия и рост в условиях неопределенности, формирование экономической интеграции между производителями в целях стабилизации и расширения деятельности.

Институциональный подход к объяснению фирмы позволяет ответить на вопрос, почему в экономике существуют различные типы организаций: частно-предпринимательские фирмы, крупные корпорации (открытые и закрытые), го-

сударственные компании, некоммерческие организации. Этот подход позволяет также провести сравнение их относительных преимуществ и недостатков и ответить на вопрос, различается ли поведение фирмы в зависимости от того, кому принадлежат права собственности в фирме — тем, кто инвестировал капитал, государству или работникам.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Как рассматривает фирму стандартная экономическая теория? В чем преимущества и недостатки этого подхода?
2. На какие основные вопросы должна дать ответ институциональная теория фирмы?
3. Как объяснял возникновение фирмы Найт?
4. Каковы основные аргументы критики Найта Коузом?
5. Как Коуз объясняет возникновение фирмы и ее границы? В чем состоит основная заслуга Коуза?
6. В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
7. В каких фирмах — регулируемых или государственных у управляющих больше возможностей для оппортунистического поведения?
8. Объясните, почему возникают некоммерческие организации?
9. Определите понятия «фирма» и «размер фирмы» в рамках транзакционной теории фирмы. При каких условиях размер фирмы оптимален? От каких факторов зависит оптимальный размер фирмы?
10. Определите понятие рынка в рамках контрактного подхода к исследованию институтов.
11. Какие издержки называют издержками управления?
12. Как можно объяснить многообразие типов фирм?

### ***Ключевые понятия***

1. Фирма
2. Транзакционная теория фирмы
3. Рыночная транзакция
4. Нерыночная транзакция
5. Внешние транзакционные издержки
6. Внутрифирменные издержки
7. Контрактная теория фирмы
8. Теория экономической организации
9. Интеграция
10. Организационная культура
11. Регулируемая фирма
12. Размер фирмы

## Тема 9. Теория государства и институциональные основы государственного регулирования

*Ключевые вопросы темы: Позиции разных школ по вопросу возникновения государства и эволюции роли государства в функционировании развитии экономики. Особенности государства как специфической разновидности организации с позиций институционализма. Связь теории государства как организации с теорией общественного выбора.*

*Основные особенности модели государства Д. Норта. Институциональная трактовка функций государства. Понятие социального контракта на макроуровне. Основная идея модели «стационарного бандита».*

*Обоснования целесообразности передачи государству функций спецификации и защиты прав собственности вместо частных договоренностей о правах доступа к ограниченным ресурсам. Основные причины «провалов» государства. Границы государства с позиций институционального подхода.*

*Основные особенности проблемы «принципал–агент» на уровне государства. Обстоятельства и факторы, осложняющие решение данной проблемы. Ограничения монопольной власти правителя. Основные эмпирические методы оценки характера государства, в т. ч. связанные с анализом динамики соотношений долей различных статей доходов и расходов в госбюджете.*

Ресурсы ограничены и открытый доступ к ним приводит к сокращению богатства общества. Общество не будет жизнеспособным, если в нем не удастся ограничить свободный доступ к ресурсам. Социальные механизмы ограничения открытого доступа можно разделить следующие категории:

- исключение из пользования ресурсом посредством силы, или угрозы применения силы;
- системы ценностей или идеология, которая влияет на стимулы людей и снижает издержки исключения;
- обычаи и обычное право, как, например, правила, действовавшие в обществах, которые не знали государства;
- **правила, установленные государством.**

Наиболее общее определение государства может быть следующим: **государство** — это общность людей проживающих на определенной территории и подчиненных власти, способной применять принуждение.

По мнению Д. Норта государство — это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных.

В рамках классической экономической теории, основанной на принципах экономического либерализма, «невидимой руки рынка», государство не рассматривалось как самостоятельный субъект экономических отношений. По мнению неоклассиков — рыночная экономика с участием государства или без него отличается лишь степенью эффективности размещения ресурсов и, как

следствие разной величиной благосостояния участников рыночного взаимодействия, значимых различий в их функционировании нет. Государство не вносит ничего принципиально нового в рыночную экономику, оно лишь несколько повышает уровень эффективности ее деятельности.

Согласно неоклассической теории необходимость государственного регулирования экономики обусловлена наличием **«фиаско рынка»** — ситуации, в которой рыночный механизм не обеспечивает эффективного распределения ресурсов. Основные причины фиаско (несовершенства) рынка:

- ограничение конкуренции (монополия);
- производство общественных благ
- наличие внешних эффектов;
- асимметрия (неполнота) информация;
- распределение доходов;
- наличие неполных рынков.

Во всех этих случаях государственное регулирование позволяет компенсировать несовершенство рыночного механизма и достичь оптимального использования ресурсов, поэтому причиной возникновения государства можно считать необходимость удовлетворения общественных потребностей.

Когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности, возникает значительная экономия от масштаба. Средние издержки защиты прав собственности со стороны государства оказываются более низкими, чем средние издержки лиц, осуществляющих защиту прав собственности в частном порядке.

С точки зрения неоинституционалистов, роль государства должна сводиться к установлению «правил игры», способствующих упрощению и развитию механизмов добровольного обмена, в котором участвуют граждане свободного общества, и осуществлению контроля за их соблюдением. Таким образом, 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.

Существуют два основных подхода к объяснению возникновения государства:

– **теория общественного договора** — берет начало в теории естественного договора Дж. Локка и Ж.-Ж. Руссо в ХХ в. Развивалась в теории консенсусной демократии Дж. Бьюкенена. Ее современной версией является концепция горизонтального контракта.

– **теория эксплуатации** — 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.

Различие этих двух подходов заключается в различных взглядах на природу человека и на то «естественное состояние», которое существовало до возникновения государства.

**Контрактный подход** к объяснению существования государства, в основе которого лежит теория общественного договора Дж. Локка, используется неоклассической теорией. Возникновение государства рассматривается как некий первоначальный контракт, означающий, 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 третейская 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.

**Теория эксплуатации Т. Гоббса** лежит в основе марксистского подхода к государству, ее придерживаются также некоторые экономисты-неоклассики. Т. Гоббс рассматривал первоначальное состояние человечества как ситуацию типа «дилеммы заключенных», войны всех против каждого. Государство в этой теории 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, устанавливаемые этой группой, нацелены не на повышение благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

Таким образом, 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, вместе с тем 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.

В экономической литературе представлено несколько теорий государства.

**1. Неоклассическая теория государства** — является развитием теории монополии. В данной теории государство рассматривается как монополист,

максимизирующий доход, при этом монополия государства заключается в исключительном праве государства на власть. Государство, используя аппарат управления и принуждения, может отдавать распоряжения и требовать повиновения, взимать принудительные взносы с граждан (налоги). Государство действует как дискриминирующий монополист, делящий избирателей на группы и для каждой устанавливающий права собственности таким образом, чтобы максимизировать поступления в казну. В частности, прогрессивная шкала налогообложения объясняется в рамках данной теории не целями «справедливого распределения», а целями максимизации дохода монополиста, т.е. государства. Этими же целями объясняется распределение частной и общественной собственности. Как и любой другой экономической субъект в неоклассической теории, государство действует в условиях ряда ограничений, которые связаны преимущественно с теми трудностями, с которыми сталкиваются граждане данной страны относительно следующих затрат:

– *затраты на эмиграцию* — например, потери специфических инвестиций граждан (годы детства, потраченные на изучение формальных и неформальных правил поведения в родной стране, ее религии, культуры; затраты, которые индивиды безвозвратно вкладывают в свои семьи, дружбу и деловые отношения, создаваемые на территории страны изначального проживания), потери особого права собственности — «принадлежность к нации» и т.п. Таким образом, эмиграция сопряжена со значительными потерями (издержками), что фактически может поощрять государство на вымогательство (злоупотребление властью). Чем меньше эти затраты, тем больше возможный поток эмигрантов из страны в случае «жестких» действий государства, тем меньше его реальная власть.

– *затраты на смену правителя* — чем большую поддержку граждан имеют конкуренты, действующей власти, тем меньше степень свободы правителя и тем больший процент монопольного дохода останется у избирателей.

**2. Теория общественных благ** — государство рассматривается как производитель общественных благ.

**Общественное благо** — неконкурентное и неисключаемое благо, например, национальная оборона, поддержание внутреннего правопорядка, дороги, мосты и т.д.

Неконкурентность означает, что благо достается всем потребителям в равном количестве, предельные издержки предоставления блага индивидуальному потребителю равны нулю.

Свойство неисключаемости означает техническую невозможность или запретительно высокие издержки исключения из потребления конкретного потребителя или группы потребителей, поэтому если благо произведено, потреблять его будут все. Будучи рациональным, потребитель склонен не оплачивать потребление блага, которое он может получить бесплатно. В силу невозможности обособить свои отношения с потребителем и заставить его заплатить за потребленное благо, частный производитель не заинтересован в производстве общественных благ. Производство общественных благ является нерациональным для частного производителя, т.к. не позволяет не только максимизировать прибыль, но даже компенсировать затраты на производство блага. Однако общество не может суще-

ствовать без данного рода благ, поэтому государство в силу возложенных на него функций, используя аппарат управления и принуждения, само осуществляет производство или организацию производства общественных благ.

Практически все производимые государством общественные блага можно свести к спецификации и защите прав собственности и свободы. В частности, предоставление обществу такого блага, как «равномерное распределение доходов», уменьшает склонность наименее обеспеченных членов общества к совершению преступлений и способствует реализации права граждан страны на личную безопасность. Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания системы формальных правил. Таким образом, главным результатом деятельности государства является создание и поддержание общественных институтов.

**3. *Контрактная теория государства*** — демократическое конституционное государство рассматривается как сеть отношенческих контрактов типа принципал-агент между избирателями (принципалами) и их представителями (агентами) с целью оптимизации общественного богатства посредством соответствующей организации применения силы, т. е. через надлежащее распределение, администрирование и трансакцию политических прав собственности. При помощи процедуры голосования избиратели, как первоначальные собственники верховной власти, поручают некоторым своим гражданам управлять государственным суверенитетом в качестве агентов. Но в результате именно агенты начинают использовать государственную власть и, опираясь на государственный аппарат управления и принуждения, могут предписывать своим принципалам, что делать. Подобное положение фундаментально отличается от частных отношений принципал-агент. Конституция страны устанавливает специфическое для нации распределение прав собственности между отдельными избирателями и показывает, каким образом эти права собственности могут быть использованы или переданы. Разделение власти между ее различными ветвями (законодательной, исполнительной и судебной) в сочетании с периодическими демократическими выборами законодателей обеспечивает определенную степень контроля за деятельностью последних, но информация между агентами и принципалами асимметрична и неполна в отношении будущих событий. Таким образом, контроль за деятельностью политиков и государственных служащих подобен контролю за деятельностью менеджеров в частных фирмах. В результате в политической системе должны действовать механизмы самовыполнения. Достоверные обязательства, репутация индивидов и институтов играют столь же важную роль в политической жизни, как и в экономической.

**4. *Теория политических рынков*** — Государство рассматривается не как один неделимый объект, а как система распределенных в обществе и относительно независимых друг от друга центров власти или государственных постов. Политический процесс в условиях демократии по аналогии с экономической конкуренцией рассматривается как конкурентная борьба за занятие государственных постов. Важное различие между экономической и политической конкуренцией заключается в том, что экономическая конкуренция является борьбой за экономические преимущества путем экономического обмена и ведется на осно-



ве нерушимых прав собственности, в то время как политическая конкуренция представляет собой борьбу за власть, т. е. за полномочия менять эти самые права в одностороннем порядке. В результате институциональные рамки в демократическом обществе могут часто меняться. В целом системы экономических и политических рынков имеют ряд общих характеристик. В обеих системах есть потребность координации путем двусторонних и многосторонних переговоров. Когда речь идет об обоих видах трансакций, необходимы поиск, проверка, собственно переговоры, исполнение, контроль и обеспечение исполнения. Политический обмен в демократическом государстве осуществляется в рамках некой сети долгосрочных отношенческих контрактов между индивидами с целью организации эффективной конкуренции за государственные должности. Монополия на организованное насилие далека от совершенства. Существует множество способов, посредством которых отдельные граждане государства могут влиять на принятие политических решений, включая формирование групп давления, организацию демонстраций и т. д. В обществе формируется сеть отношенческих контрактов между индивидами и организациями, которые позволяют гражданам, не имеющим никаких официальных политических полномочий, оказывать влияние на принятие политических решений правящей верхушки. Эту сеть контрактов обычно называют гражданским обществом. Влияние гражданского общества на политические рынки является одной из причин того, что политическая конкуренция за голоса избирателей менее эффективна, чем экономическая конкуренция.

В экономической литературе представлены различные модели государства.

**Модель Макгира-Олсона: случай автократии (модель «оседлого бандита»)** — рассматривается случай единовластия, когда автократическое государство может самостоятельно устанавливать следующие макроэкономические показатели:

1. Объем предоставляемых обществу общественных благ  $G$ , от которого зависит потенциальный (максимально возможный) объем производства частных благ  $Y$ . Функция  $Y(G)$  считается возрастающей, а ее производная — убывающей. С точки зрения автократического государства объем общественных благ является издержками, необходимыми для создания условий частного предпринимательства;

2. Налоговая ставка  $t$ , определяет долю фактического объема произведенных частных благ, присваиваемую автократическим государством. Задана функция предпринимательской активности  $r(t)$ , показывающая, какая часть потенциального объема производства частных благ будет реально произведена при заданной налоговой ставке. Чем больше налоговая ставка, тем меньше предпринимательская активность, т. е. рассматриваемая функция является убывающей. При нулевой налоговой ставке предпринимательская активность максимальна и равна единице. Если налоговая ставка равна единице, то предпринимательская активность принимает минимальное значение, равное нулю. Фактический объем производства частных благ равен  $rY$ , а объем частных благ, присваиваемый государством, равен  $trY$ .

Цель автократического государства состоит в максимизации чистого объема присваиваемых частных благ. Этот показатель равен  $P = trY - G$ .

Дифференцируя данную функцию по обоим независимым переменным, получаем равновесные значения объема общественных благ и налоговой ставки. Данная модель в экономической литературе называют моделью «оседлого бандита», т.к. автократическое государство преследует не краткосрочные, а долгосрочные цели. Предположим, что в момент своего возникновения государство ставит перед собой краткосрочные цели, планируя присвоить весь объем произведенных частных благ, своего рода «бандит-гастролер», тогда оно не будет поставлять общественные блага и заранее объявлять о планируемой экспроприации. В этом случае  $G$  равно нулю, значение  $t$  равно: для государства — единице, для предпринимателей — нулю, значение  $r$  равно единице. Выигрыш «бандита-гастролера», согласно формуле

$P = trY - G$ , равен  $Y(0)$ , т. е. объему производства частных благ в ситуации, когда общественные блага вовсе не поставляются. В следующий период времени предприниматели будут знать истинные цели государства и фактическое значение налоговой ставки, равное единице. В результате их предпринимательская активность в следующем периоде будет равна нулю и объем производства частных благ также будет равен нулю. Чистый выигрыш «бандита-гастролера» также будет нулевым.

**Модель Макгира-Олсона: случай распределительной демократии** — рассматривается случай распределительной демократии, когда власть посредством демократических процедур достается определенной группе людей (не обязательно эта группа должна составлять большинство членов общества). У этой властной группы имеется два источника доходов: первый — собственная коммерческая деятельность участников группы; второй — перераспределение с помощью налогообложения доходов от членов общества, не входящих во властную группу. В этой ситуации властная группа, с одной стороны, заинтересована в улучшении условий предпринимательской деятельности (снижении налоговой ставки), а с другой — члены этой группы получают часть своих доходов в результате перераспределения посредством налогов, поэтому они заинтересованы в увеличении ставки налога. Аналогичным образом объем общественных благ, с одной стороны, является издержками властной группы, а с другой — служит средством создания благоприятных условий предпринимательской деятельности для ее членов. Предполагается, что властная группа может устанавливать объем предоставляемых обществу общественных благ  $G$  и налоговую ставку  $t$ , а также, что властная группа производит и присваивает фиксированную долю объема произведенных в обществе частных благ, равную  $f$ . Этот показатель называют долей участия в производстве властной группы. Доля участия в доходе властной группы (часть совокупного объема частных благ, присваиваемая этой группой, равна  $S=f+(1-f)t$ . Объем частных благ, присвоенных властной группой, равен  $SrY$ . Цель распределительной демократии состоит в максимизации чистого объема присваиваемых частных благ, этот показатель равен  $P = SrY - G$ . Дифференцируя данную функцию по обоим независимым переменным, получим равновесные значения объема общественных благ и налоговой ставки.

*Модель государства Д. Норта* — сформирована на основе контрактного и эксплуататорского подходов и отвечает на два основных вопроса:

1. Почему действует тенденция к созданию государствами неэффективных прав собственности, что приводит к их неспособности достичь устойчивого экономического роста?

2. Как можно объяснить присущую всем государствам нестабильность, ведущую к экономическим переменам, и, в конечном результате, к экономическому упадку?

Государство по мнению Д. Норта — это монополист в применении легального насилия. В данной модели государство предстает в виде правителя, цель которого — максимизировать свое богатство или полезность. *Особенность модели государства Д. Норта заключается в следующем:*

1. Государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие» на налоги. Так как при предоставлении этих услуг государством достигается экономия от масштаба, общий доход в обществе будет выше, чем когда каждый гражданин самостоятельно защищает свои права собственности. Услуги «защита и правосудие» — это лежащие в основе организации общества правила игры, выполняющие двоякую роль: специфицируют права собственности с целью максимизации ренты, полагающейся правителю и сокращают трансакционные издержки для того чтобы обеспечить максимальный выпуск в обществе и, следовательно, увеличить налоговые поступления. Эта вторая цель проявляется в предоставлении правителем набора общественных благ и услуг, которые должны снизить издержки заключения и защиты контрактов.

2. Государство имеет право взимать налоги и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист, разбивая все население на группы и устанавливая для каждой группы свои права собственности таким образом, чтобы добиться максимальных поступлений в казну. У разных групп населения разные возможности противостоять налогообложению (например, военные, которые могут повлиять на смену власти в стране, не платят налогов, а неорганизованное, распыленное сельское население может платить непосильный налог). Для сбора налогов, государство использует сборщиков налогов, выступающих в роли агентов, в результате чего возникает проблема агентских отношений. Часть монопольной ренты правителя присваивается оппортунистически ведущими себя исполнителями на местах, часть расходуется на контроль исполнителей.

3. Монопольная власть правителя, проявляющаяся в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена конкурентами, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг. В качестве конкурентов могут выступать соседние государства, претенденты на власть внутри страны, организованная преступность.

Таким образом, правитель заключает с подданными долгосрочный неявный контракт, оговаривающий условия обмена общественными благами на налоги. Цена, требуемая правителем, ограничена его монопольной властью, если соперников нет, то правитель является деспотом, диктатором или абсолютным монархом. Чем меньше степень свободы правителя, тем большая часть доходов остается у подданных. Перед правителем стоит двоякая цель: с одной стороны

создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы максимизировать свой собственный доход; с другой стороны, он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества. История показывает, что во всех государствах всегда существовало расхождение между этими двумя наборами прав собственности, т.е. правила, способствующие экономическому росту, и правила, максимизирующие богатство общества, не совпадали. Это противоречие, по мнению Норта, и является причиной того, что в большинстве стран не удавалось поддерживать устойчивый экономический рост.

### ***Вопросы для самоконтроля и самоподготовки***

1. Что такое государство и каковы основные цели и задачи его функционирования?
2. Назовите внешние и внутренние функции государства.
3. Как Норт определяет понятие «государство»?
4. Опишите неоклассическую теорию государства.
5. Опишите контрактную теорию государства. В чем заключаются особенности отношений принципал-агент в данном случае?
6. Как теория социального контракта Локка объясняет появление государства?
7. Как объясняет появление государства теория эксплуатации Гоббса?
8. Как вы понимаете идею о том, что государство ведет себя как монополист, осуществляющий ценовую дискриминацию?
9. В чем отличие гастроллирующего бандита от оседлого бандита и как его можно применить в экономической теории государства?
10. Какова цель автократии в модели государства Макгира-Олсона?
11. Объясните понятия «оседлый бандит» и «бандит-гастролер».
12. Должно ли государство контролировать деятельность экономических субъектов и если да, то в какой степени?

### ***Ключевые понятия***

1. Государство
2. Теория общественного
3. Теория эксплуатации
4. Неоклассическая теория государства
5. Фиаско рынка
6. Теория общественных благ
7. Общественное благо
8. Контрактная теория государства
9. Теория политических рынков
10. Автократия
11. Теория социального контракта
12. Теория эксплуатации
13. Гастроллирующий бандит
14. Оседлый бандит

## ЧАСТЬ 2. ТЕСТЫ, УПРАЖНЕНИЯ, ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ

### 2.1. Вопросы для подготовки к зачету

1. Взаимоспецифические ресурсы в рамках фирмы, синергетический эффект и издержки вымогательства.
2. Внешние эффекты в экономике как проявления «фиаско» рынка.
3. Внешние эффекты и проблема их интернализации. Корректирующий налог А. Пигу.
4. Государственные налоги как элемент трансакционных издержек.
5. Издержки поиска информации и их рост в условиях современных товарных рынков. Понятие доверительного блага.
6. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные. Взаимодействие формальных и неформальных институтов.
7. Издержки отлынивания в рамках фирмы и основные способы их снижения.
8. Институциональные ловушки. Эффекты, закрепляющие институциональные ловушки в экономике.
9. Институциональный подход к характеристике роли и границ фирмы.
10. Классификации норм и правил. Основные варианты взаимодействия формальных и неформальных правил. Институциональная дихотомия.
11. Понятие контракта. Контракты о найме и продаже и различия их роли в экономии издержек фирмы.
12. Легальные и легитимные нормы и правила в условиях реформирования российской экономики.
13. Легальные и легитимные нормы и правила, возможные соотношения между ними. Понятие безлегитимности.
14. Основные виды соглашений и возможные варианты соотношений между ними (экспансия, касание, компромисс).
15. Основные направления «старого институционализма». Различия подходов Т. Веблена, Дж. Коммонса и У. Митчелла в институциональных исследованиях.
16. Основные направления современного институционализма: неоинституционализм и новая институциональная экономика.
17. Основные причины повышения уровня неопределенности в современной экономике.
18. Две группы способов решения проблемы внешних эффектов в современной экономике.
19. Основные теории, разрабатываемые в рамках современного институционализма, и их краткие характеристики.
20. Основные типы специфических инвестиций и их влияние на постконтрактный оппортунизм.

21. Особенности решения проблемы внешних эффектов с позиций институционализма. Теорема Р. Коуза и основные условия ее реализации.

22. Понятие института. Нормы и правила как элементы институциональной среды.

23. Понятие институционализма. Основные особенности институционального подхода к экономическим исследованиям.

24. Понятие институциональных ловушек и причины их формирования. Основные виды институциональных ловушек в России в условиях реформирования экономики.

25. Понятие прав собственности и правомочий. Основные виды правомочий по А. Оноре.

26. Понятие спецификации прав собственности и основные правовые традиции установления этих прав.

27. Последствия существования внезаконной экономики с позиций институционализма.

28. Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм. Моральный риск и неблагоприятный отбор.

29. Принципы методологического индивидуализма, холизма и институционального детерминизма в современном институциональном анализе.

30. Причины формирования институционализма. Основные ограничения классической школы.

31. Проблема выбора между законной и внезаконной экономикой с позиций теории трансакционных издержек.

32. Размеры фирмы и динамика трансакционных издержек. Р. Коуз и теория «убывающей предельной эффективности менеджмента».

33. Роль неоклассической школы и «старого институционализма» в развитии современных институциональных исследований.

34. Роль теории игр в институциональных исследованиях. Дж. Нейман и О. Моргенштерн о стратегиях поведения игроков в условиях неопределенности. «Дилемма заключенных» и равновесие Дж. Нэша.

35. Издержки оппортунистического поведения как издержки отлынивания и вымогательства. Икс-неэффективность.

36. Роль фактора времени и асимметричного распределения информации в формировании издержек оппортунистического поведения.

37. Схема И. Лакатоса о «жестком ядре» и «защитной оболочке» и ее роль в характеристике направлений современного институционализма.

38. Теорема Р. Коуза и ее роль в развитии институциональных исследований.

39. Теория государства с позиций институциональной экономики: государство как организация; отношения «принципал–агент» между государством и населением.

40. Теория неопределенности и ее роль в институциональных исследованиях.

41. Теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен) и теория экономики соглашений (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан): различия в трактовках правил и норм.

42. Теория трансакционных издержек и ее роль в институциональных исследованиях.

43. Типы структуры контракта (классический, имплицитный и неоклассический). Основные факторы, влияющие на выбор типа контракта.

44. Трансакционные издержки и фирма.

45. Трансакционные издержки как издержки функционирования рынка. Основные типы трансакционных издержек.

46. Ф. Найт о различиях понятий неопределенности и риска. Онтологическая и гносеологическая неопределенность. Роль институтов в снижении уровня неопределенности.

47. Фирма как организация. Основные различия между организацией и институтом.

48. Эволюция институтов, проблемы экспорта и импорта институтов, институциональное проектирование.

49. Экономическая теория прав собственности и ее основные методологические предпосылки.

50. Эффект гистерезиса как следствие формирования институциональной ловушки. Основные направления и способы выхода из институциональных ловушек.

## 2.2. Тесты

### Вариант 1

1. 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.

2. Какой из наиболее значительных признаков государства здесь не указан:

- а) территориальная организация населения;
- б) наличие публичной власти;
- в) государственный суверенитет;
- г) налогообложение и взимание налогов.

3. Какие из перечисленных функций государства являются внутренними:

- а) интеграция в мировую экономику;
- б) оборона страны;
- в) экологическая;
- г) поддержка мирового правопорядка;
- д) политическая;
- е) экономическая.

4. 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.

5. Какие из перечисленных благ, предоставляемых государством, не оплачиваются населением страны в явной форме:

- а) защита от преступников;
- б) государственное здравоохранение;
- в) услуги почты;
- г) государственное телевидение.

6. Ниже перечислены цели государственного регулирования экономики. Выделите цели, взаимосодействующие и взаимопротиводействующие:

- а) стимулирование экономического роста;
- б) повышение импорта ради торможения роста цен;
- в) ликвидация дефицита платежного баланса;
- г) поддержка малого и среднего бизнеса;
- д) сокращение безработицы;
- е) поощрение централизации капитала;
- ж) внедрение новых технологий и свертывание неконкурентоспособных отраслей.

7. Каким задачам соответствует применение административных средств государственного регулирования экономики:

- а) обеспечение высоких темпов экономического роста;
- б) укрепление национальной валюты;
- в) корректирует рыночный механизм там и в той мере, где экономическими средствами; регулирования корректировать его невозможно или неэффективно;
- г) сглаживает диспропорции в отраслевой и территориальной структуре экономики страны.

8. 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.

9. 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.

10. Кто участвует в системе социального партнерства:

- а) профсоюзы;
- б) депутаты парламента;
- в) предприниматели;
- г) религиозные деятели;
- д) правительство.

## Вариант 2

1. В экономике страны «N» производство «общественных благ» составляет 80 %, а «классических товаров» — 20 %; это означает, что государство участвует в экономике:

- а) максимально;
- б) активно;
- в) минимально;
- г) не участвует.

2. Внешние эффекты могут быть:

- а) положительными;
- б) отрицательными;
- в) положительными и отрицательными;
- г) нейтральными.

3. Внешние эффекты (экстерналии) — это неявные следствия производства:

- а) данной фирмы для другой фирмы;
- б) данной фирмы для общества;
- в) государственного сектора для данной фирмы;
- г) все ответы верны.

4. Негативные внешние эффекты нейтрализуются:

- а) повышением налогов;
- б) понижением налогов;
- в) введением дотаций фирмам;
- г) все ответы верны.

5. Регулирование негативных внешних эффектов:

- а) повышает цену товара и уменьшает его предложение;
- б) понижает цену товара и увеличивает его предложение;
- в) повышает цену товара и его предложение;
- г) понижает цену товара и его предложение.

6. Позитивные внешние эффекты усиливаются:

- а) повышением налогов;
- б) понижением налогов;
- в) введением дотаций фирмам;
- г) все ответы верны.

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

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

8. 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.

9. В ситуации импорта институтов проблемой является:

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

10. 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.

### **Пример итогового теста**

#### **Тест 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 обычаи, 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?

26. В тех сферах, где неформальные правила управляют человеческим поведением, невозможно правильно оценить юридическое действие формальных, поддерживаемых государством правил, не поняв действующие неформальные правила.

27. Формальные и неформальные правила могут быть не согласованы друг с другом, в этом случае люди будут действовать, руководствуясь неформальными правилами.

28. Следствием процесса развития общества является трансформация институтов.

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

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

31. 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.

32. Институциональные изменения могут носить искусственный характер.

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

34. Институциональная система подвержена постоянным изменениям.

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

### **2.3. Темы для рефератов, докладов, эссе**

1. Понятие института как регулятора совместной деятельности. Право и условные нормы как виды институтов.

2. Институты и их эффективность в России. Противоречия интересов в российской экономике.

3. Воздействие отдельных организаций (например, профсоюза) на изменение институциональной системы, их позитивное или негативное влияние на развитие экономики.

4. Институциональные изменения и их роль в экономике.

5. Импорт институтов, типология инноваций и субъектов инноваций.

6. Механизмы институциональных изменений.

7. Экономическая политика государства и издержки трансформации институтов. Институциональные ловушки.

8. Институциональные ловушки в российской экономике.
9. Виды зависимости между новыми и старыми институтами в периоды институциональных трансформаций.
10. Революционный характер институциональных изменений в переходной экономике и их последствия для общества.
11. Проблемы формирования новых институтов в постсоциалистических странах (на примере отдельных институтов, таких, например, как институт Президента, парламент, центральный банк, институт частной собственности, банкротства и т.д.).
12. Коренное изменение отдельных институтов (банковской системы, налоговой системы) и проблемы связанные, с их функционированием в российской экономике.
13. Модели поведения человека и их роль в экономическом развитии.
14. Роль рутин в экономической деятельности.
15. Сети в институциональном анализе.
16. Институциональная структура экономики современной России.
17. Импорт институтов на примере стран с различной институциональной системой.
18. Ретроспективный анализ импорта институтов в переходной экономике России.
19. Положительный опыт институциональных трансформаций (на примере Китая, Японии и др. стран)
20. Сравнительный анализ основных институтов командной и рыночной экономики.
21. Понятие института как регулятора совместной деятельности. Право и условные нормы как виды институтов.
22. Институты и их эффективность в России. Противоречия интересов в российской экономике.
23. Воздействие отдельных организаций (например, профсоюза) на изменение институциональной системы, их позитивное или негативное влияние на развитие экономики.
24. Институциональные изменения: понятие, источники, виды.
25. Импорт институтов, типология инноваций и субъектов инноваций.
26. Механизмы институциональных изменений.
27. Экономическая политика государства и издержки трансформации институтов. Институциональные ловушки.
28. Институциональные ловушки в российской экономике.
29. Виды зависимости между новыми и старыми институтами в периоды институциональных трансформаций.
30. Революционный характер институциональных изменений в переходной экономике и их последствия для общества.
31. Проблемы формирования новых институтов в постсоциалистических странах (на примере отдельных институтов, таких, например, как институт Президента, парламент, центральный банк, институт частной собственности, банкротства и т.д.).

32. Коренное изменение отдельных институтов (банковской системы, налоговой системы) и проблемы связанные, с их функционированием в российской экономике.
33. Модели поведения человека и их роль в экономическом развитии.
34. Роль рутин в экономической деятельности.
35. Сети в институциональном анализе.
36. Институциональная структура экономики России.
37. Импорт институтов на примере стран с различной институциональной системой.
38. Ретроспективный анализ импорта институтов в переходной экономике России.
39. Проблемы трансформации институтов в 90-х гг. в России.
40. Теневая экономика в СССР.
41. Положительный опыт институциональных трансформаций (на примере Китая, Японии и др. стран)
42. Сравнительный анализ основных институтов командной и рыночной экономики.
43. Институты как решение проблемы мотивации: российская специфика.
44. Институты как механизмы минимизации транзакционных издержек в советской экономике.
45. Роль неформальных институтов в перераспределении ресурсов в советской экономике.
46. Институциональные ловушки в российской экономике.
47. Устойчивые неформальные институты в российской экономике.
48. Трансформация формальных институтов в России в 90-е годы.
49. Трансформация неформальных институтов в России в 90-е годы.
50. Внутренние и внешние институты в советской экономике.
51. Институты лицензирования и стандартизации как механизм контроля качества в российской экономике.
52. Развитие института корпоративной культуры в России.
53. Анализ взаимосвязи между институтами и экономическим развитием.
54. Институциональные ловушки и дисфункции экономических институтов.

## СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ, ПОНЯТИЙ И ТЕРМИНОВ

**Агентские издержки** — издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом.

**Внешние трансакционные издержки** — издержки, необходимые для осуществления рыночной трансакции.

**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 трансакционные издержки (издержки управления)** — издержки, необходимые для осуществления нерыночной трансакции.

**Внутренний механизм принуждения (self-enforcement)** — механизм, обеспечивающий соблюдение правил посредством самоограничения человека.

**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.

**Институционализация теневой экономики** — это закрепление теневой экономической деятельности экономических субъектов в те или иные типы организаций, признаваемые всеми участниками данной деятельности.

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

**Институционализация внешней нормы** — процесс постепенного принятия людьми в качестве этических воззрений и добровольное выполнение внешних норм, доказавших свою общественную полезность в процессе исторического развития.

**Институциональный предприниматель** (institutional entrepreneur) — лицо (группа лиц), расходующее ресурсы с целью изменения существующей системы формальных правил.

**Институциональное равновесие** (institutional equilibrium) — ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений.

**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.

**Институциональные соглашения** (institutional arrangements) — договоры между хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции.



**Интенсивность стимулов (incentive intensity)** — характеристика степени гарантированности присвоения чистых доходов, приходящихся на усилия и решения стороны, принимающей участие в сделке. Сильные стимулы возникают, когда сторона имеет четко специфицированное право на свои чистые доходы и легко может определить их величину. Слабые стимулы возникают тогда, когда чистые доходы являются результатом совместной деятельности сторон и величину вклада каждой стороны сложно определить.

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

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

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

**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.

**«Институциональный человек»** — человек, имеющий сложную систему мотивов, которая определяется усвоенными им институтами. Цель его поведения состоит в гармонизации взаимоотношений с внешней социальной средой.

**Институциональное поведение** — поведение человека, формируемое им исходя из институционализированных им норм и ценностей.

**Институциональные технологии** — это технологии, связанные с внедрением (импортом) институтов, а также с генерацией (выращиванием) новых институтов, способных привести к снижению транзакционных издержек функционирования экономической системы и обеспечить экономический рост.

**Классический контракт** — полный, явный, разовый, обеспечиваемый государством.

**Коллективные действия** — способ примирения антагонистических интересов, при котором люди посредством сделок побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий (по Дж.Коммонсу).

**Контракт** — соглашение об обмене относительными правами собственности.

**Конфликт** — отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса.

**Координирующие правила** — правила, обеспечивающие согласованность действий или ожиданий и опирающиеся, как правило, на какой-либо внешний институт, содержащий информацию о доступном наборе альтернатив.

**Конгруэнтность институтов** — соответствие формальных и неформальных институтов, а также их изменений друг другу.

**Культура** — общественный механизм обмена, хранения, воспроизводства и отбора информационных продуктов.

**«Контрактный человек»** — это человек, стремящийся исполнить возложенные на него обязательства как общественного, так и частного характера.

**Корректирующий налог** — платеж, уплачиваемый фирмой за наносимый ею ущерб окружающей среде.

**Криминализованный экономика** — экономика, функционирующая в рамках официальной экономики и осуществляемая противоправными способами (различного рода взятки, хищение государственного и общественного имущества путем кражи, разбоя, грабежа; обман, обсчет потребителей; противозаконная оптовая и розничная торговля; спекуляция и т.д.).

**Криминальная экономика** — экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона, функционирующая вне рамок официальной экономики (незаконное подпольное производство и реализация общественно полезных товаров и услуг).

**Криминальная квазиэкономика** — преступления против личной собственности граждан, реализация добытого противоправным способом у граждан имущества.

**Легальные нормы и правила** — нормы и правила официально признанные законом.

**Моральные воздействия (санкции)** — общественное осуждение, затруднение для нарушителей доступа к привычным для них социальным связям, исключение их из традиционных сфер общения и т. п.

**Недопроизводство институтов** — недостаточно развитая с точки зрения эффективности институциональная система. Основная причина заключается в отсутствии изначально импульсов (стимулов) для развития данных институтов.

**Нелегальные нормы и правила** — нормы и правила, не признанные законом.

**Неоклассический контракт** — неполный, явный, случайный, обеспечиваемый третьей стороной.

**Неполный контракт** — контракт, который не учитывает всех возможных исходов событий.

**Нерыночная трансакция** представляет собой долгосрочный контракт по поводу распределения ресурсов между индивидами, принявшими на себя добровольные ограничения прав собственности и прав свободы.

**Неформальные правила (informal rules)** — не закрепленные ни в каком официальном источнике, возникающие со временем в ходе повторяющихся взаимодействий между людьми, правила, исполнение которых гарантируется не угрозой законодательно установленных санкций, а наказанием со стороны членов того сообщества, где действуют эти правила.

**Неформальная институционализация** — приоритет неформальных «правил игры» в обществе над формальными, в некоторых случаях «подстраивание» формальных правил под неформальные нормы. Суть неформальной институционализации в том, что вновь принятые, разработанные в соответствии с зарубежными рыночными аналогами законы начинают работать совершенно по-иному, не по «рыночному».

**Неофициальная экономика** — легальные виды экономической деятельности, где имеет место не фиксируемое, с целью минимизации издержек, производство товаров и услуг, сопряженное с уклонением от уплаты налогов. Неофициальная экономика — это реализация продукции неучтенной правомерной деятельности, материализация скрытых доходов от неучтенной правомерной деятельности, потребление приобретенных благ на неучтенные доходы от правомерной деятельности.

**Неформальная экономика** — экономика, основанная на использовании неформальных связей в официальной экономике (противозаконное традиционное распределение в официальной экономике: сокрытие законных доходов от

налогообложения; материализация незаконных, неучтенных доходов; потребление приобретенных благ на незаконные, неучтенные доходы).

**Неявный контракт (неформализованный)** — молчаливое понимание и признание сторонами обязательства, которое не подкреплено юридической защитой.

**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.

**Ограниченная рациональность** — ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации.

**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.

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

**Организационная культура** — система норм, правил и моральных ценностей, регламентирующая отношения между членами организации.

**Ограниченная рациональность (bounded rationality)** — предпосылка относительно экономического поведения человека, которая означает, что люди ведут себя преднамеренно рационально, стараясь добиться лучшего решения при данных ограничениях, однако результат, которого они достигнут, не будет оптимальным вследствие лимитированных познавательных способностей человека в получении и обработке информации. Является основной причиной неполноты контракта.

**«Оседлый бандит»** — автократическое государство, максимизирующее чистый доход в долгосрочном периоде.

**Отлынивание** — форма оппортунистического поведения при командной организации производства, когда индивид преднамеренно снижает уровень своих усилий, чтобы извлечь больше индивидуальной полезности в процессе работы.

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

**Отношенческий контракт** — контракт, участники которого не пытаются принять во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между ними, имеют важное значение (неполный, неявный, регулярный и самовыполняющийся контракт).

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

**Правила (rules)** — общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) в отношении других индивидов (групп).

**Привычка** — многократно повторяющееся следование правилам.

**Полный контракт** — идеальный тип контракта, который можно трактовать как юридическое следствие модели совершенных рынков, где личные отношения не играют никакой роли.

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

**Распределительные правила** — правила, связанные с тем, что даже в процессе координационных мероприятий возможно асимметричное распределение результата.

**Редистрибутивная экономика** — это взаимосвязанное хозяйство, складывающееся в условиях коммунальной материально-технологической среды, когда условием выживания каждого является выживание всей хозяйственной системы в целом.

**Рынок** — сеть отношенческих контрактов между потенциальными покупателями и продавцами, создаваемая с целью организации эффективного обмена, т. е. облегчения рыночных трансакций.

**Рыночная трансакция** — трансакция, осуществляемая посредством механизма цен.

**Рутинa** — совокупность «внутренних» институтов хозяйственного субъекта. В эволюционной экономической теории играет ту же роль, что гены в биологии.

**Самовыполняющийся контракт** — контракт, при котором его гарантом выполнения выступает один или оба контрагента.

**Случайный контракт** — промежуточная форма между разовым и регулярным контрактами.

**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.

**Способ организации сделки (governance structure)** — институциональное образование, которое обеспечивает цельность транзакций и получение сторонами того, что они надеялись получить в результате исполнения сделки. Уильямсон выделяет три альтернативных способа организации сделки — рынок, гибридные институциональные соглашения и иерархию.

**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.

**Суммарный спрос на институт** — как результат суммирования положительного и отрицательного спроса на определенный институт — отражается в расходах государства по поддержанию соответствующей нормы и в издержках, которые несут ее нарушители.

**Трансплантация институтов** — это процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде.

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

**Теневая экономика** — экономика, скрытая от возможностей государственного учета и контроля. Это экономическое явление, так как поведение участников данного сектора экономики объясняется мотивом рациональности и экономической выгодой. Функционирующие здесь экономические субъекты описываются типичной моделью «homo economicus».

**Транзакция** — социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод.

**Транзакционные издержки** — ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакции.

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

**Формальные правила** (formal rules) — правила, записанные в официальном источнике, за исполнением которых следит специальная группа людей, уполномоченных на это государством.

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

**Фиктивная экономика** — это искажение экономической информации о производственных процессах и их результатах, нерациональное использование ресурсов, выпуск некачественной продукции, фальсификация продукции, а также это экономика спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошеннических действий, связанных с получением и передачей денег.

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

**Экономическая трансакция** — это такая трансакция, в результате которой изменяется индивидуальное благосостояние ее участников.

**Эффект гистерезиса** — определяется как форма зависимости состояния системы от прошлой траектории развития. Смысл эффекта гистерезиса состоит в том, что если общество, пытаясь преодолеть институциональную ловушку, просто вернется к прежнему своему состоянию (до «возмущения»), то этого может оказаться недостаточным для исчезновения закрепившейся неэффективной нормы, и обществу понадобится удвоить или утроить свои усилия (затраты), чтобы восстановились прежние параметры или возможности развития (см. эффект «path dependence»).

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

**Явный контракт (формализованный)** — контракт, в котором все обстоятельства соглашения получили исчерпывающее словесное описание и обязательства сторон подкреплены юридической защитой.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ И ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова И. И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И. И. Агапова. — М.: Экономистъ, 2006. — 254 с.
2. Бренделева А. Е. 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 Т. 4.
4. Земцова Л. В. Институциональная экономика: учеб. 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. А. Олейника — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 113–151.
14. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике. //Институциональная экономика; под ред. А. Олейника — 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. А. Олейника — 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. — 242с.

### 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](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

Шавкунова Ирина Сергеевна

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие для студентов заочно-дистанционной формы обучения

Издается в авторской редакции

Технический редактор

*А. С. Ларионова*

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 08.06.15. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 7,0. Тираж 100 экз.

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.