

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства»
(ПГУАС)

Г.А. Резник, Н.А. Коробкова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Рекомендовано Редсоветом университета
в качестве учебного пособия для студентов,
обучающихся по направлению подготовки
38.03.01 «Экономика»

Пенза 2016

УДК 33(07)
ББК 65я73
Р34

Рецензенты: зав. кафедрой «Землеустройство и геодезия» д.э.н., профессор Т.И. Хаматов (ПГУАС);
профессор кафедры «Экономическая теория и международные отношения» д.э.н., профессор С.Г. Михнева (ПГУ)

Резник Г.А.

Р34 Институциональная экономика: учеб. пособие по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»/ Г.А. Резник, Н.А. Коробкова. – Пенза: ПГУАС, 2016. – 84 с.

Представлен базовый курс институциональной экономической теории, отражены основные разделы классического и современного институционального направления, раскрывается методология исследования проблематики, место и роль дисциплины в экономической науке.

Учебное пособие подготовлено на кафедре «Маркетинг и экономическая теория» и предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», при изучении дисциплины «Институциональная экономика».

© Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства, 2016
© Резник Г.А., Коробкова Н.А., 2016

ВВЕДЕНИЕ

Занимаясь экономической деятельностью, мы не знаем ни потребностей других людей, ни источников получаемых нами благ. Практически все мы помогаем людям, с которыми не только не знакомы, но о существовании которых и не подозреваем. И сами мы живем, постоянно пользуясь услугами людей, о которых нам ничего не известно. Все это становится возможным благодаря тому, что, подчиняясь определенным правилам поведения, мы вписываемся в гигантскую систему институтов и традиций: экономических, правовых и нравственных.

Август Фридрих фон Хайек

Учебное пособие представляет собой систематический курс лекций, раскрывающим основные понятия, закономерности и проблемы современной экономической теории через методологический аппарат институционализма, что позволяет раскрыть сущность многих явлений, которые ранее не могли объяснить другие экономические школы.

Появление институциональной экономики связано с научными теориями таких ученых как Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл в конце XIX – начале XX веков, появление которых означало формирование новой теории в экономической науке. Институциональная теория не просто отражала особенности экономической системы, но и являлась фундаментальной основой для последующего развития экономики как науки. Институционализм включает в себя разные школы и направления, в своем развитии он прошел несколько этапов и в настоящее время продолжается его развитие и становление.

В институциональном подходе к экономике при изучении функционирования экономической системы основное внимание уделяется роли социальных, политических и экономических институтов. В рамках институционального развития экономики взаимодействуют различные институты, определяющие правила игры и организации, являющиеся игроками.

В настоящее время идеи концепции неoinституционализма лежат в основе многих отраслей экономического знания, включая: теорию прав собственности (представители А. Алчиан, Р. Коуз, Й Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон); теорию трансакционных издержек (представители: Р. Коуз и О. Уильямсон); теорию экономических организаций (представители: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар); экономику права (представители: Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер); теорию общественного выбора (представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер); новую экономическую историю. Представители: Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уоллис.

Содержание учебного пособия соответствует рабочей программе бакалавров обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика» и включает в себя анализ эволюции институционализма, характеристику неинституционализма, его методологических особенностей; объяснение норм, правил, трансакций, трансакционных издержек и внешних эффектов; теорию собственности, включая теорию исключительных прав и проявление прав собственности; теорию фирмы, включая структуру прав собственности в фирме и экономические результаты; контрактную природу фирмы, логику экономической организации; теорию государства; теорию институциональных изменений и институционального проектирования.

Изучение дисциплины направлено на формирование у студентов, следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач;
- способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать и необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен.

Знать:

- сущность и содержание формируемых в обществе отношений;
- основные категории институциональной экономики;
- особенности институционального подхода.

Уметь:

- анализировать функционирования существующих институтов;
- оценить экономическую ситуацию на основе имеющейся информации;
- обосновать выбор агента или принципала;
- выявлять проблемы в формировании и развитии институтов.

Владеть:

- навыками оценки трансакционных издержек.
- навыками интерпретации полученных данных о экономической динамике.

Иметь представление:

- содержательной стороне основных проблем исследуемых в институциональной экономике;
- об особенностях российской и зарубежных экономических систем;
- о направления развития институционализма.

Лекционный материал построен таким образом, чтобы, можно было понять структуру курса, основные содержательные категории институциональной экономики и было более глубоко изучить данную дисциплину при самостоятельной работе.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

1. Предмет и метод институциональной экономики

Институционализм, возникший в США, получил в дальнейшем широкое распространение во многих странах мира. Название этого направления произошло от латинского слова институция – образ действия, обычай, порядок, установление. Под институтами понимаются их результаты, проявляющиеся в формах государственных и политических организаций, законодательных норм, организационно-правовых формах предпринимательства, а также их тенденции и обычаи. К институтам также относятся такие экономические категории как государство, семья, нравы, право, частную собственность и др.

В литературе можно встретить несколько подходов к определению понятия «институт».

1. Институты определяющиеся как «правила игры», структурирующие поведение организаций и индивидов в экономике.

2. Институты определяющиеся как культурные нормы, вера, менталитет.

3. Институты определяющиеся как организационные структуры, например, финансовые институты – банки, кредитные учреждения.

4. Теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

С позиции институциональной экономической теории более применим первый подход, как наиболее многогранный, который включает другие. Исследование сущности институтов необходимо предварить исследованием методологии институциональной экономики.

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 неких коллективных действий в ситуации коллективного выбора, которые отличаются от действий в ситуации индивидуального выбора, рассматриваемых традиционной микроэкономикой.

Притом, что институциональный анализ зародился достаточно давно, только лет 30 назад началось его вхождение в mainstream (в основное течение) экономической мысли. До этого институционализм существовал как течение, оппозиционное классической экономической теории, как течение, сосредоточивающееся скорее на критике этой теории и на формулировках того, что бы имело смысл сделать, нежели на позитивном исследовании.

Классическая экономическая теория сформировалась из теории экономической политики лишь в конце XVIII в., что связано с фигурой Адама Смита (Adam Smith). Тогда сформировалась смитовско-рикардианская теория, базировавшаяся на нескольких принципах натуральной философии.

Первый принцип классического экономического анализа - принцип естественности, естественного поведения. Естественное поведение в XVIII в. противопоставлялось поведению условному, стесненному различными феодальными регламентами. Фактически это была идея свободы. Естественное поведение представляло поведение индивида самого по себе. Позднее Эйген фон Бем-Баверк (Eugen von Böhm-Bawerk), работавший в рамках этой же традиции, предложил начинать экономическую традицию с Робинзона, который оказался на необитаемом острове в полном одиночестве, совершенно голый и не скованный никакими условностями. Это и было естественное поведение, не ограниченное ничем.

Одной из предпосылок естественного поведения является *принцип рациональности*, который предполагает, что человек способен выбрать цели и последовательно добиваться их выполнения. Разумеется, есть иррационально ведущие себя индивиды, есть просто дураки, но принцип естественного поведения предполагал, что люди в массе своей ведут себя рационально (этим они отличаются от животных) и могут абстрагироваться от любых иррациональных действий.

Другой предпосылкой естественного поведения является *принцип эгоизма (или индивидуализма)*. Данный принцип предполагает, что человек добивается своих и только своих целей, что все его экономическое поведение базируется на стремлении удовлетворить свои собственные потребности. Это не значит, как многие критики этого подхода говорили, что человек готов будет продать свою бабушку, если ему это окажется выгодно. Как правило, человеку выгодно все-таки бабушку иметь - он от нее получает массу душевного тепла, заботу и пр., и пр. Сам по себе принцип эгоизма ничего плохого не представляет, утрировать его не надо. Это просто-напросто характеристика поведения человека, исходящего из собственных, а не навязанных ему извне интересов.

Второй принцип классического экономического анализа - правило невидимой руки рынка, впервые сформулированное Адамом Смитом. Оно

предполагало, что при отсутствии внешнего вторжения в экономические отношения, будучи предоставленными сами себе, люди автоматически достигают в своих отношениях обмена некоего состояния, которое максимизирует общественное богатство. Иными словами, свободно действующие, неограниченные, естественные индивиды автоматически достигают путем отношений обмена состояния, в котором максимизируется общественная польза. Да, слабый получает меньше, сильный – больше, но в конце концов этот сильный сделает больше для приращения общественного богатства, чем слабый – вот логика правила невидимой руки рынка.

Отмеченные базовые принципы классической экономики в определенной степени были опровергнуты или скорректированы представителями институциональной экономической школы.

Первым институционалистом считается Торстейн Веблен. В своих работах он начинает критиковать принцип рационализма – принцип, лежащий в основе классической экономической теории. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это т.н. «наведенное потребление», когда люди начинают тратить огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, какой-то моде. «Они поступают нерационально, – говорит Веблен. – Посмотрите, это массовое явление. Люди в массовом порядке не носят совершенно добротных костюмов, которые они купили два года назад. Вместо того, чтобы вкладывать деньги в какие-то securities, funds, они идут и покупают еще один костюм, так как в этом сезоне почему-то моден костюм с широкими лацканами. Где же здесь рациональное поведение? Люди среднего достатка при более разумном поведении, если бы они не делали глупостей в течение своей жизни, могли бы построить дом, а они живут в наемной квартире. Зачем они так делают? Ведь это нерациональное экономическое поведение!»

Веблен предлагает следующую модель. Он говорит, что в экономическом поведении господствует стадное чувство, так называемая гонка за лидером. Он вводит понятие «демонстративное потребление» и утверждает, что чем богаче человек, тем больше у него чисто демонстративное потребление. Люди, по мнению Веблена, производят значительное количество затрат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они хотят дотянуться от страты, в которой, скажем, нет автомобиля, до страты, в которой автомобиль есть. Они предпочитают не расширять свой бизнес, но купить автомобиль (или яхту, или что-то еще). Такое поведение Веблен считает нерациональным. Он критикует экономическую науку, но, как экономист, фактически ничего не может предложить взамен. Он лишь предлагает изучать эти движения, объясняя их принципом следования

чужому примеру. Однако изучением механизмов стадного потребления занимается социология, а не экономика.

По-другому стала развиваться экономическая наука с 30-40-ых гг. XX в., и в этом прежде всего заслуга двух других представителей институциональной школы – Джона Р. Коммонса (John R. Commons) и Рональда Коуза (Ronald Coase). Работы Коммонса были написаны в 20-30-ых гг., он тогда был очень известен, потом его прочно забыли. Работы Коуза появились во второй половине 30-ых гг., он абсолютно никому не был известен, а много позже (в 1991 г.) по совокупности работ получил Нобелевскую премию по экономике. Критика неоклассической теории, с которой выступили оба исследователя, существенно дополняла саму эту теорию и уже могла быть воспринята экономическим сообществом. Коммонс и Коуз зафиксировали некоторую неполноту предпосылок неоклассической экономической теории, которая оказывала определяющее воздействие на сам прогноз, так модифицируя его, что он становился неоперациональным. С целью компенсировать эту неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

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

Фактор ожидания. Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-ые годы ожиданиями занимался Джон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes). Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что люди совершают экономически целесообразные действия, исходя, во-первых, из неполной информации и, во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя. Классический пример влияния ожиданий, с которым мы сейчас регулярно сталкиваемся, – фьючерсы: людей интересует, каков будет курс рубля в отношении доллара к определенному моменту времени, и на разнице курса они активно играют. Это чистые ожидания, не связанные ни с каким перемещением

материальных объектов. С ожиданиями связано вообще любое экономическое действие. Мы выбираем определенную линию инвестирования, платим или не платим налоги, заводим или не заводим ребенка. И все наши решения мы принимаем, исходя из наших ожиданий того, каким образом поведут себя игроки на рынке, будет инфляция или нет, удержим мы за собой рабочие места или нет. Т.е. экономика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел. И никто не совершает какого-то экономически осознанного действия, основываясь лишь на оценке текущей ситуации.

Фактор влияния коллективных действий и институтов. По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики надо заменить принцип индивидуальных (атомизированных) действий принципом коллективных действий. «Коллективные действия, - говорил Коммонс – представляют собой просто рамку для индивидуальных действий». Это могут быть рамки, заданные законами и нашими ожиданиями о том, как жестко эти законы будут соблюдаться. Это могут быть рамки, определяющиеся обычаями и нашими ожиданиями относительно того, будут ли окружающие нас люди игнорировать то, что мы не соблюдаем эти обычаи, или они отреагируют жестко и перестанут с нами иметь дело. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями (наиболее жесткие из всех ограничений). Все это – некие рамочные действия. Это, если хотите, забор, который может быть любой высоты, а в огороженном им пространстве происходит свободное движение экономических волей.

В современной институциональной экономике используется понятие «ограниченная рациональность». *Ограниченная рациональность* – это характеристика экономических агентов, решающих задачу выбора в условиях неполной информации и ограниченных возможностей по ее переработки. Данная категория была предложена Гербертом Саймоном, который обосновал, что люди хотят быть рациональными, но обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Экономические агенты ограничены в способности определять цели и просчитывать долгосрочные последствия принимаемых ими решений, что обусловлено как их умственными способностями, так и сложностью среды, которая их окружает. Они пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно; пытаются добиться определенного уровня удовлетворения собственных целей, а не целей более высокого уровня.

Институционализм, ставший сейчас одним из важнейших направлений развития экономической науки, базируется именно на том, что мы дополняем твердое ядро классической и неоклассической экономических теорий понятиями неполноты информации, экономики ожиданий и

коллективных действий и институтов. В нашем курсе мы должны будем рассмотреть содержание этих понятий и определить, каким образом наличие тех или иных институтов модифицирует локальное или глобальное экономическое равновесие, а также на основании чего люди делают выбор между самими институтами.

2. Этапы развития институционализма

Институционализм как составляющая экономической теории обосновывает необходимость использования различных институтов (государства, права, стоимости, цены и т.д.) в сфере государственного контроля над экономикой. Институционалисты первыми выступили с идеей государственного контроля над экономикой и в теоретическом плане подготовили определенную платформу для последующего распространения кейнсианства. Существенное влияние на процессы формирования и развития институционализма оказало развитие экономических условий конца XIX и начала XX века, а именно время перехода экономики свободной конкуренции в монополистическую стадию, усиления концентрации производства и капитала, централизации банковского капитала. В результате капиталистическая система, прежде всего американская, как наиболее развитая, породила острые социальные противоречия. Экономика стала подвергаться кризисам и прежние традиционные теории уже не давали ответа на вопросы выбора мер, необходимых для выхода из кризиса. Представители нового направления выступили оппонентом монополистическому капиталу, разработали концепцию защиты "среднего класса" посредством реформирования в первую очередь экономики, рассматривали различные варианты государственного контроля над экономикой и усиления экономической роли государства.

Институционализм в своем развитии прошел 3 этапа.

Первый этап приходится на 20-30-е гг. XX в., когда формулируются основные понятия институционализма. Ведущими представителями периода становления институционализма как научной школы являются Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл. Эти институционалисты отстаивали идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом, государства, в экономические процессы.

Представители данного этапа ввели в экономическую науку понятие «институты». На поведение человека, считали они, оказывают влияние такие институциональные образования, как государство, корпорации, профсоюзы, право, этика, институт семьи и пр.

С точки зрения Т.Веблена основой развития общества является психология коллектива. Инстинкты определяют цели деятельности, институты определяют средства достижения этих целей. Одним из

институтов, который определяет рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере и в семье являются привычки.

У. Митчелл считал рыночную экономику нестабильной. Это проявлялось в существовании деловых циклов, которые порождали необходимость государственного вмешательства в экономику. У. Митчелл отрицал роль человека, как «рационального оптимизатора» и анализировал нерациональность трат денег в семейных бюджетах.

Дж. Коммонс уделял большое внимание изучению роли корпораций и профсоюзов и их влиянию на поведение людей. «Положительная репутация предприятия или профессии – это наиболее совершенная форма конкуренции, известная закону». Стоимость, Коммонс определял, как результат правового соглашения «коллективных институтов». Занимался поиском инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом. Джон Коммонс заложил основы пенсионного обеспечения, которые были изложены в «Акте о социальной защищенности», принятом в 1935 году.

Второй этап приходится на послевоенный период 50-70-х гг. XX в. На данном этапе изучаются демографические проблемы, профсоюзное движение, противоречия социально-экономического развития капитализма. Ведущим представителем этого периода является Джон Морис Кларк.

Дж. М. Кларк был сторонником проведения государственных антикризисных мероприятий. Выступал за увеличение государственных расходов, позволяющих создать «эффективный стабильный спрос в целях повышения загрузки предприятий и занятости населения». По его мнению «революция в экономических функциях государства» является важнейшей чертой трансформации капитализма.

Также виднейшим представителем этого этапа является американский экономист Дж. К. Гэлбрейт. С его точки зрения, место саморегулирующегося рынка заняла новая экономическая организация, представленная монополизированными отраслями, пользующимися поддержкой государства и управляемая не капиталом, а так называемой техноструктурой (общественная прослойка, включающая в себя ученых, конструкторов, управленцев, финансистов) – организованным определенным образом знанием. Гэлбрейт последовательно пытался доказать, что новая экономическая система представляла, по сути, плановую экономику. Именно поэтому идеи Гэлбрейта были столь популярны в Советском Союзе. Главный тезис Гэлбрейта – на современном рынке никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Власть перешла от отдельных личностей к организациям, обладающими групповой индивидуальностью.

Третий этап – с 70-х гг. XX в. называют **неоинституционализмом**. Представителями неоинституциональной экономики являются: Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Д. Норт, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок.

Начало направлению было положено в 1937 г. когда Рональд Коуз написал свою статью под названием «Природа фирмы». Изначально оно развивалось только в США, но в 1980-е в этот процесс включились западноевропейские, а в 1990-е и восточноевропейские экономисты

Не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, неоинституционалисты стремятся объяснить являвшиеся внешними для неоклассики факторы – идеологию, нормы поведения, законы семью и т.д. Здесь рассматривается более широкий спектр форм собственности: наряду с частной собственностью, анализируется коллективная и государственная, сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке. Вводится понятие информационных издержек – издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке. Наряду с производственными издержками, допускают существование трансакционных – издержки, возникающие при совершении сделок.



Рис. 1. Теории неоинституционализма

Основоположник неоинституционализма Р. Коуз в лекции, посвященной присуждению ему Нобелевской премии по экономике, бросает традиционной теории упрек в оторванности от жизни. «То, что изучается, - отмечает он, - является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат экономической теорией классной доски». Свою же заслугу Коуз видит в «доказательстве важности для работы экономической системы того, что может быть названо институциональной структурой производства». Изучение институциональной структуры производства стало возможно благодаря освоению экономической наукой таких понятий как трансакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.

Признание заслуг неоинституционалистов выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике Джеймсу Бьюкенену (1986), Рональду Коузу (1991), Дагласу Норту (1993), Джозефу Стиглицу (2001), Оливеру Уильямсону (2009). Представители неоинституционализма в России: Р.

Капелюшников, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Полтерович, А. Шаститко, Е. Бренделева.

Контрольные вопросы

1. Какие подходы к определению института бывают?
2. На каких принципах базируется классическая экономическая теория?
3. В чем состоит суть принципа рациональности?
4. Как влияет фактор ожидания на принятие решений экономическими агентами?
5. В чем суть влияния коллективных действий на индивида?
6. В чем проявляется «ограниченная рациональность» экономических агентов»?
7. Какие этапы можно выделить в развитии институционализма?
8. Какие авторы положили начало развитию институционального направления в экономической теории?
9. Перечислите основные теории неoinституционализма?
10. В чем отличие неoinституциональной теории от классической экономической теории?
11. Поясните, в чем суть работ Дж. Коммонса, Дж.М. Кларка, Дж.К. Гелбрайта и Р.Коуза.

Тема 2. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТИТУТОВ

Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не всегда эффективной) структуры взаимодействия между людьми.

Дуглас Норт

1. Институт: определение, функции, классификация

В основе неoinституциональной экономической теории лежит определение, принадлежащее Д. Норту, который в 1993 году получил Нобелевскую премию за исследования в области новой экономической истории – клиометрии: «**Институты** – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Это могут быть отношения политические (политические партии), экономические (фирмы, кооперативы), правовые (договора, контракты) и социальные (спортивные ассоциации, школы, университеты).

Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение».

Существует множество классификаций институтов. Социальные институты классифицируются в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди и определенным образом взаимодействуют друг с другом. Э. Уильман-Маргалит выделяет несколько типов первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм поведения: ситуация «дилемма заключенных», ситуация координации и ситуация неравенства.

Ситуация «дилемма заключенных. Два преступника задержаны по подозрению в ограблении банка. Однако против них не хватает улик. Они могут получить небольшой срок – один год за те проступки, в отношении которых против них имеются улики (например, за хранение оружия). Задача следователя, ведущего это дело, – заставить преступников сознаться в совершении преступления. Следователь разработал два альтернативных плана проведения допроса.

Если один из преступников сознается в совершении преступления, а другой молчит, то сознавшийся получает максимальный срок – 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, то они получают по 5 лет тюремного заключения. Если оба молчат, то каждый получает по одному году тюремного заключения за ношение оружия. Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши игроков представлены в матрице игры. Числа в матрице означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме.

Доминирующая стратегия игрока А в данной ситуации – молчать, ведь если игрок В тоже молчит, то А получает один год тюрьмы, а если В сознается, то А вообще выходит на волю. И у В также есть доминирующая стратегия – для него лучше молчать, независимо от того, какую стратегию выберет А. Результат – оба преступника молчат – является стабильным и это означает, что каждый игрок останется доволен своим выбором после того, как узнает о выборе другого игрока. Подобный стабильный результат имеет название «равновесие по Нэшу».

Следователь не достигает своей цели – добиться от преступников признания – и придумывает другой план. Преступники снова могут выбирать одну из двух стратегий. Оба они знают, что если никто из них не сознается, то они получают минимальный срок – один год тюремного заключения за ношение оружия. Если сознаются оба преступника, то каждый из них получает 5 лет тюремного заключения. Если признается лишь один из них, тогда тот, кто даст показания, выходит на волю, а тот, кто все отрицает, получает 10 лет тюремного заключения.

В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия – сознаться. Равновесием по Нэшу в этой игре будет набор стратегий {сознаться; сознаться}, которые выбирает каждый игрок. В игре «дилемма

заклученных» следование каждым игроком личной выгоде приводит к неэффективному для группы результату. Если бы оба преступника молчали, то они были бы в лучшем положении – эффективным по Парето.

Здесь равновесие по Нэшу неэффективное, ведь преступники могли бы получить по одному году, а получили по 5 лет. Но стимулы, действующие в этой игре, настолько сильны, что можно представить себе ситуацию, когда оба преступника сознаются в совершении преступления, даже если оба они невиновны.

Ситуация координации. Примером института, возникающего в ситуации координации, служит правило движения на дорогах (правостороннее или левостороннее). Это простейший институт – конвенция, который сокращает неопределенность и координирует действия людей.

Если автомобили движутся по разным сторонам дороги, то для того чтобы разъехаться, водителям нужно останавливаться и вести переговоры, чреватые издержками, поэтому в этом случае их выигрыши равны нулю. Если оба выбирают правую сторону дороги или оба водителя выбирают левую, то их выигрыши составляют по единице. Интересы водителей в этом игре не противоречат друг другу, они совпадают, поэтому здесь нет необходимости в принуждении.

Но проблема в этой игре возникает в связи с тем, что здесь появляются два равноценных равновесия по Нэшу, и трудность заключается в том, чтобы осуществить выбор из этих двух равноценных результатов. Для того чтобы игроки скоординировали свой выбор, нужен какой-то знак, сигнал, который приведет их в фокальную точку (focal point).

Понятие фокальной точки (focal point) было введено лауреатом Нобелевской премии 2005 года экономистом Томасом Шеллингом в статье 1957 года, которая стала третьей главой его знаменитой книги «Стратегия конфликта» (1960). Фокальная точка – это равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор. Шеллинг проводил эксперименты с девятью типами координационных игр, и во всех девяти играх игрокам часто удавалось скоординировать свои действия.

Институты с непосредственно экономическим значением, которые координируют действия людей – это, например, деньги и кредит, промышленные и технологические стандарты, типовые договоры.

Ситуация неравенства. Для того чтобы выяснить суть ситуации неравенства и институтов, возникающих в ней, представим себе некое аграрное общество до установления в нем прав собственности. В этом обществе живут два пастуха – А и В, и есть два пастбища – 1 и 2. Пастбище 1 – более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свои стада. Оба

пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается, и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры.

Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности. Пастух А получает в свою собственность пастбище 1, а пастух В – пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность, однако пастух А выигрывает в большей степени, чем пастух В, поскольку первое пастбище более плодородное.

При решении проблемы координации возникает неравенство между пастухами. Право собственности функционирует, с одной стороны, в качестве информации, указывающей, на каком пастбище каждый из пастухов должен пасти свое стадо. Но этим функции института собственности не исчерпываются. Право собственности выполняет не только функции координации, они служат также сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли, и наследники пастуха В не согласны с существующим неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 в надежде, что наследники А уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточной степени, то эта попытка не удастся, поскольку этот институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

Таким образом, право собственности как институт, возникающий в ситуации неравенства решает проблему координации действий людей и сохраняет существующее неравенство.

2. Институциональная структура общества

Институциональная структура развитого общества включает как формальные так и неформальные правила, которые в значительной степени отличаются друг от друга. Нарушение формальных правил влечет за собой санкции и наказания в виде тюремного заключения или остракизма. Подобный подход к определению неформальных правил предполагает, что государство не является необходимой предпосылкой для их существования. Неформальные правила не предусматривают наказаний, а лишь облегчают жизнь в обществе, являются обязательными только в моральном смысле и с точки зрения приличия.

Подобный подход к проведению границы между формальными и неформальными правилами характерен для ученых, относящихся к направлению, известному как «старый институционализм». Современные исследователи считают, что строгость наказания не имеет определяющего значения. Наказание может быть строгим как за нарушение формальных, так и за нарушение неформальных правил, действующих в обществе.

К основным видам наказаний за нарушение формальных и неформальных правил относят.

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

2. Вина. Чувство вины, которое испытывает человек, нарушивший норму поведения, – это внутренняя санкция.

3. Стыд. Стыд – это внешняя санкция за нарушение нормы поведения. Стыд, также как и вина, являются результатом воспитания, как формального, так и неформального. Однако стыд отличается от вины тем, что он требует распространения информации о нарушении.

4. Информационная санкция. Действия нарушителя нормы могут раскрыть некоторую информацию о нем, которую он предпочел бы скрыть. Молодой человек, который хочет получить работу, но приходит на интервью с работодателем небрежно одетым, ненамеренно подает сигнал о том, что он не очень серьезно относится к этой встрече и что его не очень беспокоит, получит ли он эту работу или нет.

5. Двусторонние санкции, требующие издержек от наказывающей стороны. В этом случае нарушитель нормы наказывается действиями лица, пострадавшего от этого нарушения. Человек, осуществляющий наказание – это единственное лицо, которому необходимо знать о нарушении нормы. Но в этом случае, однако, могут возникнуть проблемы с осуществлением наказания за нарушение нормы, потому что оно здесь, в отличие от случаев, рассмотренных выше, не является бесплатным, а связано с определенными издержками, которые целиком возлагаются на лицо, осуществляющее наказание.

6. Многосторонние санкции, требующие издержек. Многосторонняя санкция требует гораздо больше информации, чем санкция двусторонняя. Информация о нарушении должна быть распространена среди членов общества. В случае многосторонней санкции также остро стоит проблема безбилетника. Безбилетник (free rider) – понятие, используемое в экономическом анализе для обозначения стороны, которая получает выгоды от усилий, предпринимаемых другой стороной, не платя за них. В данном случае безбилетник – это тот член некоего сообщества людей, который пользуется общественным благом – т.е. порядком и предсказуемостью поведения людей, обеспечиваемые неформальным правилом, но не платит за него. Он не несет издержки, связанные с наказанием нарушителя, полагаясь на других членов сообщества, и считая, что его вклад вряд ли что-то изменит, если другие не будут наказывать нарушителя. Но если все члены данного сообщества выберут стратегию безбилетника, и никто из них не будет наказывать нарушителя, то неформальное правило не будет

соблюдаться, и все члены этого сообщества проиграют из-за отсутствия порядка.

Неформальные правила. Значительную роль в современном обществе играют неформальные правила. Они окружают людей повсюду: в семье, во взаимоотношениях с другими людьми, в деловой и политической жизни. Обычно люди недостаточно осведомлены о материальном праве, которое регулирует их отношения с другими людьми. Правила, организующие отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. Даже на рынке, где цена устанавливается в результате колебаний спроса и предложения, неформальные правила существуют и оказывают влияние на цену. Описание и систематизация неформальных правил в настоящее время чрезвычайно сложная задача.

Формальные институты. Характерной чертой формальных правил является наличие принуждения со стороны государства. Они возникают с появлением государства.

По мере становления более сложных обществ происходит движение в направлении от неписаных традиций и норм поведения к писанным законам, осуществляется постепенная формализация правил. Часто при этом формальные институты возникают на основе неформальных правил. Формальные правила включают:

- политические правила;
- экономические правила;
- контракты.

Совокупность этих правил организована в виде иерархии. На самом вершине иерархии находится конституция, которая представляет собой правило установления других правил. Затем идут законодательные акты парламента и своды законов (гражданский кодекс, уголовный кодекс и т.д.), за ними следуют постановления административных органов, а в основании иерархии находятся индивидуальные контракты. Чем выше уровень этой иерархии, тем с большими издержками связано изменение формального правила.

3. Взаимодействие формальных и неформальных институтов

Рыночная трансформация экономики является достаточно длительным и сложным процессом. Изменить формальные правила достаточно легко, но принятый закон станет институтом, только в том случае, если будет подкреплён соответствующим механизмом принуждения к его соблюдению. Неформальные правила поменять гораздо сложнее, а экономические результаты зависят не только от формальных правил, но и от действия правил неформальных. Исторический опыт подтверждает, что одни и те же формальные правила, принятые в разных странах, приводят к различным результатам, поскольку люди подчиняются действию не только

формальных ограничений, но и неформальных правил. Поэтому в процессе принятия формального правила необходимо учитывать взаимодействие между новыми формальными правилами и существующими неформальными правилами иначе новые формальные правила не впишутся в действующую систему неформальных правил и просто не будут выполняться.

Формальные правила могут находиться в гармонии с правилами неформальными. Тесная увязка, соответствие формальных правил неформальным нормам поведения способствует эффективному функционированию организации или всей экономики. Находясь в гармонии, формальные и неформальные правила взаимно усиливают друг друга. В этом случае трудно провести границу между формальным и неформальным механизмом принуждения. Издержки общественного контроля значительно снижаются, поскольку часто бывает достаточно неформального контроля и принуждения. Примером подобного взаимодействия могут служить нормы поведения, осуждающие воровство, которые для большинства людей становятся внутренним убеждением, и соответствующие нормы уголовного кодекса, направлены против подобного поведения.

Формальные и неформальные правила могут быть не согласованы друг с другом, в этом случае люди будут действовать, руководствуясь неформальными правилами. Неформальные правила могут полностью контролировать поведение людей, не оставляя места для правила формального, поэтому выбор того или иного формального правила никак не повлияет на поведение людей. При подобном взаимоотношении между формальными и неформальными правилами любые попытки усовершенствовать формальное правило приведут к ненужной трате ресурсов.

Формальные правила могут противоречить неформальным, находиться с ними в конфликте. В этом случае неформальные правила подталкивают людей к сопротивлению правилам формальным. Подобное состояние конфликта между различными группами правил наиболее отрицательно сказывается на развитии экономики или организации, поскольку в этом случае значительно возрастают издержки контроля и принуждения к исполнению формальных правил. Примером здесь может служить формальное правило, обязывающее людей сообщать о незаконных действиях своих коллег, которое вступает в противоречие с неформальным правилом, осуждающим доносы на сослуживцев и обязывающим хранить молчание.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия «институт».
2. Какие виды институтов можно выделить?

3. Поясните классификация социальных институтов Э.Уильмана-Маргалита.

4. В чем суть ситуации «дилемма заключенных»?

5. Приведите пример института, который возникает в ситуации координации.

6. Раскройте содержание ситуации неравенства как предпосылки к появлению института собственности.

7. В чем отличие формальных и неформальных институтов?

8. Перечислите основные группы санкций

9. Приведите примеры формальных и неформальных институтов.

10. Какое взаимодействие бывает между формальными и неформальными институтами?

Тема 3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

1. Понятие трансакции и их виды

Исследование понятия трансакционных издержек следует начать с исследования сущности термина «трансакция». Появление термина трансакция связывают с периодом отделения собственности на объект от его физического перемещения. Так, например, во фьючерсных сделках с нефтью осуществляется купля-продажа нефти, которая еще не добыта. То есть товара фактически нет, а он уже продается. Аналогичным образом торгуют будущим урожаем сельскохозяйственных культур.

Джон Коммонс дал следующее определение — это «отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты». Данное определение имеет место с передачей ресурсов только уже с юридической стороны, потому что в нем говорится о передаче подтвержденных законом прав собственности.

Коммонс различал три основных вида трансакций:

1) *Трансакция сделки (торговая трансакция, горизонтальная трансакция)* – служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В данной трансакции условием присвоения блага является признание контрагентом наличия ценности в вещи не меньшей, чем та, которой обладает для него вещь, находящаяся в его распоряжении.

В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки. Примером трансакции сделки могут быть действия на рынке труда между работником и работодателем, поведение законодателей на политическом рынке, действия кредитора и заемщика и т.д.

2) *Трансакция управления (вертикальная трансакция)* – в ней ключевым является отношение управления и подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений. Трансакции управления существуют в силу того, что право на принятие решения обменивается на доход, ожидаемая полезность которого должна превышать ту сумму, которая соответствует рыночной ставке заработной платы.

Данный вид трансакции существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях и т.д. Типичными примерами являются отношения раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчиненного в соответствии с формальными правилами.

3) *Трансакция рационализации (диагональная трансакция)* – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационализации можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рационализации отсутствует управление. Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Оливер Уильямсон рассматривал трансакции не только как сделки на рынке, но и внутри фирмы. Он дал следующее определение трансакции: «Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая». То есть понятие трансакции применяется, когда ресурсы перемещаются физически, когда осуществляются «поставки» благ или услуг. Мы можем рассматривать эти перемещения внутри фирмы и на рынке в целом, т.е. рассматривать внутренние и внешние трансакции.

То есть можно дать следующее определение трансакции – это деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Трансакционные издержки складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие заключения неполного или неэффективного контракта.

Кеннету Эрроу называл трансакционные издержки издержками эксплуатации экономических систем. Он сравнил это понятие с понятием трения в физике: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и трансакционные издержки мешают перемещению ресурсов к тем пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, «распыляя» полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. Следует заметить, что «экономист, игнорирующий существование трансакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов».

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике, но и в плановой, в которой они имеют максимальную величину, что и определяет ее неэффективность.

2. Виды трансакционных издержек и средства их минимизации

Процессы поиска информации о партнере и товаре, проведения переговоров, заключения контракта, его защиты связаны с определенными издержками и можно выделить следующие виды рыночных трансакционных издержек:

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

Рассмотрим более подробно каждый из видов рыночных трансакционных издержек.

1. Издержки поиска информации об альтернативах сделки.

Издержки при поиске информации о партнере складываются из затрат на рекламу, визиты к потенциальным клиентам и др. и затрат, связанных с этим процессом косвенным образом. Сюда же относятся издержки коммуникации между партнерами: почтовые расходы, оплата телефонных разговоров и расходы на торговых представителей.

2. Издержки измерения количественных и качественных характеристик блага.

Для того, чтобы люди совершали обмен они должны представлять для себя ценность получаемого блага, а для этого необходимо измерить характеристики обмениваемых благ. Иногда совершить это достаточно легко, а иногда возникают трудности. Выделяются категории благ в зависимости от издержек измерения качества:

- поисковые блага, оцениваемые в ходе поиска;
- опытные блага, оцениваемые опытным путем;
- доверительные блага.

На практике существует несколько методов, позволяющих минимизировать трансакционные издержки, связанные с измерением качественных характеристик блага.

Гарантии. Как правило, измерение качества товара производитель осуществляет либо заранее, либо в момент обмена. Кроме того, издержки измерения некоторых благ можно снизить, если измерять качественные характеристики блага в процессе его эксплуатации. Продавец, продающий продукт с гарантией, может повысить цену на него не только на ожидаемые издержки по ремонту, но и на некоторую величину, эквивалентную издержкам измерения качества блага покупателем.

Контракты с долевым участием. Если измерение качества затруднительно для обеих сторон до совершения покупки могут использоваться контракты качества. В них заранее устанавливается только доленое участие сторон в прибыли. Общий объем вознаграждения, который получит каждая сторона, зависит от реального спроса.

Торговая марка. Если измерение затруднительно в момент покупки и предоставление гарантий невозможно используются торговые марки. Фирменный знак говорит о том, что производитель исключает отклонения в качестве предлагаемого товара и производит контроль качества на стадии производства и поэтому потребитель может положиться на осуществляемые им измерения.

Метод «сокрытия информации» или «кота в мешке» Предоставление потребителю однородных благ в некоторых случаях может оказаться затруднительным. Товар определяется как неоднородный, если его потребители затрачивают ресурсы, отбирая лучшие экземпляры из аналогичных товаров с единой ценой. Например, в кинотеатры, без указания номера ряда и места, где все билеты продаются по одной цене, выстраивается очередь перед началом сеанса.

3. *Издержки проведения переговоров и заключения контрактов* могут быть весьма значительными. Сократить их можно с помощью стандартных и типовых договоров. Если фирма заключает однотипные договора с несколькими клиентами, ей будет дешевле составлять один договор, охватывающий разные категории клиентов. Стороны имеют шанс

значительно выиграть, если заключат сделку, но в основном идут споры как поделить эту совместную выгоду — кооперативный излишек.

4. Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения Они складываются из потерь от оппортунистического поведения и затрат на его предотвращение. Рассмотрим действующие в обществе механизмы защиты контрактов и предотвращения оппортунистического поведения. Предположим, что не существует государства, которое защищает контракты, заключенные людьми. Люди находятся в состоянии, которое философы называют «естественным», т.е. изначальном природном состоянии человеческой жизни до принятия ею каких-либо организационных форм. Даже в «естественном состоянии» два человека будут иметь стимулы к обмену ресурсами, если они оба могут выиграть в результате обмена. Если для совершения обмена требуется определенное время, то одна из сторон получит то, что предусмотрено соглашением, раньше, чем другая сторона, которой остается только полагаться на данное ей партнером по сделке обещание и которая будет поэтому находиться в менее выгодном или даже уязвимом положении. Отсутствие централизованного механизма принуждения повышает риск и издержки совершения сделки для этой стороны. Если этот риск и издержки очень значительны, то, возможно, обмен вообще не состоится. В «естественном состоянии» бартер будет повсеместно заменять контракт, и люди будут стремиться к обмену, при котором происходит одновременное исполнение сторонами своих обязательств.

5. Издержки защиты прав собственности. Проблема защиты прав собственности, а также разграничения прав возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов. В частности, определение сферы компетенции в рамках фирмы, домашнего хозяйства, государственного учреждения также сопряжено с определением субъекта – носителя права, объекта, набора действий, которые могут быть осуществлены в отношении данного объекта, а также условий делегирования данного права.

Издержки рассматриваемого вида проявляются в двух основных формах. Во-первых, большая часть этих издержек обусловлена необходимостью непосредственной защиты прав собственности. Существенным их элементом выступают расходы на содержание органов правопорядка. Во-вторых, значительная часть рассматриваемых издержек связана с необходимостью воспитания и образования населения, а так же ведение судов.

3. Внешние эффекты и несостоятельность рынка

При использовании собственности одним человеком могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей. Если действия одной стороны влияют или могут с определенной вероятностью

повлиять на изменение благосостояния другой стороны то в этом случае говорят, что действия одной стороны создают внешний эффект для другой стороны.

Внешние эффекты – это исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет. Юристы должны четко проводить грань между теми видами деятельности, которые являются незаконными, и теми, которые осуществляются в рамках закона. Понятие внешних эффектов охватывает как законную, так и незаконную деятельность, игнорируя проблему «разделительной линии».

Внешние эффекты могут быть самыми разнообразными: положительными, т.е. приносящими пользу другой стороне, и отрицательными – причиняющими вред другой стороне. Внешние эффекты могут возникать как в тот момент, когда создающая их сторона производит какие-либо действия, так и в будущем, когда действие уже прекратилось; они могут затрагивать одну сторону или большое количество сторон.

Можно привести несколько классических примеров внешних эффектов.

1. *Причинение неудобств.* Когда человек создает неудобства для своих соседей: громко шумит, позволяет своей собаке бегать повсюду, из его жилища исходят неприятные запахи, он создает отрицательные внешние эффекты, возникающие в момент этой деятельности и, как правило, затрагивающие небольшое число людей.

2. *Загрязнение окружающей среды.* Когда предприятие выбрасывает вредные вещества в воздух или сливает их в реку, то происходит уменьшение полезности тех, кто дышит этим воздухом или ловит рыбу в этой реке. Это отрицательный внешний эффект, который может проявиться сразу или в будущем и затрагивает, как правило, большое количество людей.

3. *Опасное поведение,* чреватое риском несчастного случая. Определенные виды поведения при определенных обстоятельствах могут причинить вред другим людям, например, неосторожное вождение автомобиля чревато негативными последствиями для пешеходов. Недостаточные меры предосторожности причинителя вреда создают отрицательный внешний эффект для жертвы несчастного случая.

4. *Использование общедоступного ресурса.* Когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, озером, где водится рыба, нефтяным месторождением), то возникают внешние эффекты, приводящие к истощению ресурса. Каждый человек, принимающий решение о том, чтобы воспользоваться этим ресурсом, создает внешние эффекты, которые причиняют ущерб другим людям.

5. *Полезная деятельность.* Действия человека могут приносить пользу не только ему самому, но и другим людям. Например, пчелы пасечника

опыляют фруктовые деревья его соседа, поэтому содержание пчел создает положительный внешний эффект.

6. *Обращение с вещами, взятыми в аренду.* Человек, взявший в аренду участок земли, может создавать для собственника земли отрицательные внешние эффекты, например, подвергая почву эрозии, но может создавать и положительные внешние эффекты, удобряя землю.

Внешние эффекты – это не просто издержки, производимые одной стороной, нести которые должна другая сторона. Почти во всех случаях существование и величина внешних эффектов зависит от решений, принимаемых обеими сторонами.

Коуз высказал предположение, что возможно и другое решение этой проблемы – частное урегулирование споров по поводу внешних эффектов.

В некоторых случаях конфликт между сторонами, возникающий в результате совместного использования ресурса, может быть урегулирован с помощью переговоров между сторонами и заключения ими взаимовыгодного соглашения.

Теорема Коуза

В оригинальной версии утверждение Р. Коуза выглядит следующим образом: «Перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции» и, следовательно, «окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от легального решения [относительно первоначальной спецификации прав собственности]». Р. Коуз писал: «С помощью рыночных трансакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав. И, конечно, если такие трансакции совершаются без издержек, такое перераспределение прав будет происходить всегда, если оно открывает путь к росту ценности производства».

Более полная версия теоремы заключается в следующем утверждении. Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Теорема Коуза: если права собственности четко определены, и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки (включающие издержки сбора информации, издержки ведения переговоров и издержки реализации прав) равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности.

Иными словами, первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства, так как в конечном счете каждое из правомочий окажется в руках у собственника, способного

предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия.

Теорема Коуза содержит два существенных условия.

1. *Четкая спецификация прав собственности.*

На это условие Коуз обратил внимание в статье «Федеральная Комиссия по связи» (1959). В ней Коуз выдвинул идею о возможности создания радиовещательного рынка и утверждал, что «...определение прав собственности является необходимой прелюдией к рыночным сделкам; но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от законодательного решения». Если имеет место «провал» государства, т.е. невозможность удовлетворения им какой-либо из общественных потребностей, четкая спецификация прав собственности позволяет рынку сделать это вместо государства. Государству остаются лишь роль защитника собственности и регулятора доходов (нужно обеспечить ситуацию, в которой выгоды выше затрат на спецификацию и поддержание прав собственности).

2. *Нулевые транзакционные издержки, которые не воспрепятствуют заключению взаимовыгодной сделки между сторонами конфликта.*

При нулевых транзакционных издержках эффективный результат достигается независимо от законодательного распределения прав собственности. Можно привести пример совместного проведения водопровода или газопровода к массиву участков, собственность на водопровод или газопровод переходит к снабжающей компании. Однако деньги тратят собственники участков вполне добровольно. Происходит свободный обмен правами.

Когда транзакционные издержки блокируют ведение переговоров и препятствуют достижению договоренности, эффективность использования ресурсов будет определяться начальным распределением прав собственности.

В условиях положительных транзакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правовой нормы, поэтому предпочтение следует отдать такому первоначальному распределению прав, которое минимизирует транзакционные издержки. С этим тезисом связана *теорема Познера*.

Эрик Познер сформулировал свою собственную теорему о том, как судья должен принимать решения, исходя из наличия транзакционных издержек. Смысл теоремы Познера состоит в следующем: суд должен сделать то, что из-за положительных транзакционных издержек не может сделать рынок. В своем решении суд должен симитировать такое передвижение активов, которое произошло бы, если бы не было таких издержек. Это имеет назначением компенсацию несовершенного устройства реального мира.

Познер утверждает, что суд должен передать правомочие той стороне, которая получила бы его, если бы транзакционные издержки были бы равны нулю. В этом случае не будет необходимости в дорогостоящем процессе обмена правомочиями. Это означает, что закон или судебное решение должны воспроизводить результат, который сложился бы на рынке, если бы транзакционные издержки были равны нулю. В нашем гипотетическом примере – это право жителей пользоваться чистым воздухом.

Р. Познер дает глубокий анализ проделанной в этом направлении работы и утверждает, что в соответствии с общим правом функция предоставления прав собственности на ресурсы отдается рынку, когда транзакционные издержки низки, тогда как при высоких транзакционных издержках в осуществление этой функции вмешивается государство. Таким образом, гарантируется наиболее продуктивное использование ресурсов.

Когда высокие транзакционные издержки делают рыночное размещение ресурсов дорогостоящим решением, государство может выбрать одну из форм вмешательства, чтобы направить ресурсы в сферу их наиболее ценного использования. Один из подходов состоит в распределении исключительных прав собственности напрямую. Это решение может потребовать разделения прав на ресурс между индивидуальными собственниками и установления ограничений на последующую передачу этих прав. В других случаях целесообразно изменить схему прав собственности так, чтобы снизить транзакционные издержки и поощрить рыночный обмен, например обеспечив исключительные права на общие ресурсы или торгуя квотами на рыбный промысел.

Контрольные вопросы

1. Что такое транзакция?
2. Какие виды транзакций выделял Дж.Коммонс?
3. С каким явлением в физике сравнивают транзакционные издержки в экономике?
4. Что такое «транзакционные издержки»?
5. Перечислите виды транзакционных издержек?
6. Какими методами можно снизить транзакционные издержки, связанные с измерением качественных характеристик блага?
7. Дайте определение понятию «Внешние эффекты»?
8. Какими бывают внешние эффекты?
9. Каким образом внешние эффекты связаны с транзакционными издержками?
10. В чем суть теоремы Коуза?
11. Как Р.Коуз предполагал решать проблему внешних эффектов?

12. Возможно ли существование современного общества без внешних эффектов?

13. В чем заключается основная идея теоремы Познера.

Тема 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

1. Определение понятия прав собственности

Собственность является одним из основных институтов рыночной экономики, который предоставляет людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами. За собственником закрепляются определенные права, и другим лицам запрещается вмешиваться в осуществление этих прав.

Почему существуют права собственности, как они влияют на общественное благосостояние, и как объяснить их возникновение и развитие – вот основные вопросы, которые рассматривает институциональная экономическая теория.

Права собственности – это отношения между людьми, которые возникают вследствие ограниченности ресурсов и относятся к их использованию. Мое право собственности на компьютер определяет не отношения между мной и компьютером, а отношения между мной и другими людьми по поводу пользования и распоряжения компьютером. Я могу запретить другим лицам пользоваться моим компьютером, а могу и разрешить, или сдать компьютер в аренду, или продать его и т.д.

Почему речь идет об ограниченных ресурсах? Потому что ресурс, имеющийся в изобилии, который может удовлетворить любые потребности людей, вряд ли вызовет конфликт при его использовании. Если предмет владения перестает быть редким, то утверждение прав собственности может смениться отказом от них.

Система прав собственности – это «совокупность методов предоставления конкретным индивидам «полномочий» выбирать любой способ использования конкретных благ из класса не запрещенных способов использования этих благ».

Итак, права собственности определяют нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил.

У истоков формирования рынка в развитых странах стояли две правовые традиции, которые по-разному определяют права собственности. Поэтому в правовой литературе можно встретить два различных определения прав собственности. Основная идея *континентального права* Европы, которое восходит к Римскому праву, состоит в том, что право

собственности является неограниченным и неделимым. Считается, что собственник имеет неограниченное право распоряжения своей вещью (если его действия не противоречат другим законам и не нарушают прав третьих лиц).

Право собственности относится только к материальным объектам. По практическим соображениям частное право собственности ограничивается вещами, которые могут использоваться исключительно собственниками и могут быть определены четко и недвусмысленно. Исключительное право использования не может применяться в отношении воздуха, текущих в реках вод, вод открытого моря и т.д. Применительно к этим ресурсам концепции собственности, которые используются в континентальном праве, не работают.

Англо-саксонская правовая система восходит к традиции феодального права, при которой право собственности на землю не было абсолютным. Собственник земли делил это право с королем. Эта правовая система допускает раздробление собственности на какие-либо объекты на частичные правомочия отдельных лиц.

Различие между определением собственности на землю в гражданском праве и в англо-американской правовой традиции наглядно проиллюстрирован с помощью следующего примера.

Подход экономической теории к правам собственности близок подходу англо-американской правовой системы. Экономическая теория в духе этой правовой традиции допускает возможность расщепления права собственности на отдельные правомочия и возможность обмена отдельными правомочиями. На какие правомочия распадается право собственности.

Экономисты обычно пользуются следующим перечнем, который включает:

- право использования актива (*usus*), которое определяет; какие способы использования актива являются законными;
- право получать доход, приносимый активом (*usus fructus*);
- право изменять форму актива и его субстанцию (*abusus*);
- право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене, т.е. право отчуждать актив.

Третье и четвертое право представляют наибольший интерес для экономистов, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

2. Спецификация прав собственности, способы спецификации прав собственности

Спецификация прав собственности означает определение субъекта собственности (кто владеет?), объекта собственности (что является

предметом владения?) и способ наделения собственностью, а также срок, на который предоставляются права собственности.

Права собственности могут быть специфицированы как государством, так и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития.

Неполнота спецификации прав собственности называется «размыванием» прав собственности. Спецификация прав собственности происходит до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупать связанные с этим издержки. Именно потому, что спецификация прав собственности может быть связана с большими транзакционными издержками, в экономике всегда существуют ресурсы с размытыми или не установленными на них правами.

Поскольку невозможна полная определенность в отношении границ дозволенного и неразрешенного использования ресурсов, то составной частью любой системы прав собственности будет институт, который определяет права и разрешает конфликты, будь то суд, законодательный орган или какое-нибудь авторитетное лицо в некоем сообществе людей.

Размывание прав собственности может иметь место, когда права собственности неточно определены и плохо защищены. Это происходит, когда слабое государство не в состоянии обеспечить защиту прав собственности. Размывание прав собственности происходит и тогда, когда быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ, и идет борьба за распределение богатства. Неоинституционалисты говорят о размывании также в том случае, когда государство устанавливает некоторые пределы исключительным правам собственности. Если государство вводит потолок цен на товары, или печатает купоны, которые дают право на определенное количество товара, или ограничивает возраст, начиная с которого разрешается приобретать товар, или устанавливает запрет на торговлю по выходным дням, – то во всех этих случаях имеет место размывание прав собственности: государство нарушает право индивида пользоваться благом, получать доход или обменивать благо. Любое ограничение прав собственности снижает ценность ресурса и меняет условия обмена.

Расщепление прав собственности. Любой товар представляет собой не только сумму физических характеристик блага и связанных с ними технических возможностей блага, но и связанных с ними прав и ограничений. Чем шире набор прав, связанных с данным товаром, тем выше его полезность. Так, участок земли, который может быть использован только в сельскохозяйственных целях, будет стоить меньше, чем участок земли, на котором разрешено строительство жилья.

Впервые идея о том, что обмен представляет собой обмен пучками прав собственности, была высказана еще в XIX веке Бем-Баверком. Права

собственности часто бывают расщеплены или рассредоточены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности, может быть предметом обмена.

После того, как совершится обмен, права, соединяются в новые пучки и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок.

3. Альтернативные режимы прав собственности

В соответствии с теоремой Коуза, как было показано выше, права собственности имеют значение для эффективности лишь в мире положительных трансакционных издержек. В этом разделе мы рассмотрим только издержки спецификации прав собственности и издержки контроля и принуждения к соблюдению установленных в обществе прав собственности.

Проблемы с эффективностью распределения ресурсов возникают только в том случае, если издержки исключения из доступа к правам собственности настолько высоки, что препятствуют установлению исключительных прав собственности.

Отношения собственности можно представить как действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным благам. Если ограничений нет, и никто не исключен из доступа к благу, то ресурс находится в свободном доступе, т.е. ресурсы принадлежат всем или никому. Наиболее высокая степень исключительности характерна для частной собственности.

Неоинституциональная теория говорит об исключительных правах собственности, а не об абсолютных правах собственности, во-первых, потому, что определение прав собственности поглощает ресурсы и полное определение прав собственности потребует чрезвычайно высоких издержек, и, во-вторых, потому что невозможна полная защита прав собственности и опасность воровства является подтверждением этого.

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

Общедоступная собственность

Доступ к этой собственности открыт всем, и никто не может быть исключен из пользования ресурсом, при этом доступ регулируется принципом: «первый занял, первый воспользовался».

Общедоступная собственность складывается, если ресурс не является ограниченным, а также в том случае, если издержки по установлению и защите индивидуальных прав собственности выше, чем выгоды от установления этих прав. Ресурсы, находящиеся в общей собственности,

подвергаются опасности чрезмерной эксплуатации: истощается плодородие почвы, уменьшается количество дичи в охотничьих угодьях. «Общедоступные ресурсы производят ограниченное количество единиц ресурса, так что использование его одним лицом уменьшает количество ресурсов, доступных другим».

Ценность ресурсов в общей собственности снижается также вследствие того, что обмен ограничен из-за отсутствия прав собственности. Установление прав собственности необходимо для того, чтобы появилась рыночная цена на ресурс, которая отражала бы соотношение спроса и предложения ресурса. В отсутствие рыночных ценовых сигналов ресурсы не смогут при изменении экономических условий плавно переходить к тем лицам, которые ценят их наиболее высоко.

Более того, размещение ресурсов, находящихся в общедоступной собственности, не будет эффективным с точки зрения использования их во времени. Когда рыночные цены указывают, что текущая ценность ренты, приходящейся на ресурс, будет выше, если ресурс будет использоваться в будущем периоде по сравнению с использованием в текущем периоде, то использование ресурса будет отложено. Ценность общей собственности также сокращается вследствие неопределенности в отношении прав собственности. При общедоступной собственности собственность является общей до ее захвата экономическим агентом и индивидуальной — после захвата.

Коллективная (общинная) собственность

Итак, исключительные права собственности могут решить проблему истощения ресурсов при общедоступной собственности. Процесс возникновения исключительных прав принимает разнообразные формы. Принципиальное значение имеет то, кто наделен исключительными правами. При режиме коллективной (общинной) собственности исключительными правами на ресурс обладает определенная группа людей. Коллективную собственность можно также определить как общую собственность с закрытым доступом.

При общинной собственности устанавливаются исключительные права общины на ресурс, и нужно решить проблему исключения других лиц из доступа к ресурсу. Возникает необходимость в правилах, которые определяют, кто имеет доступ к данному ресурсу, т.е. необходимо установить четко определенные границы собственности. При коллективной собственности может возникнуть проблема безбилетника при обеспечении защиты ресурса от других лиц. Но, в целом, при коллективной собственности издержки защиты прав собственности будут относительно более низкими, по сравнению с частной собственностью, поскольку при коллективной собственности возникает эффект экономии от масштаба, благодаря тому, что функции исключения других лиц и защиты прав

собственности берет на себя специально выделенная для этого часть группы.

Нужно решить проблему ограничения интенсивности использования ресурса внутри данного сообщества. Для этого необходимо принять правила, ограничивающие использование ресурса и создать институциональную структуру, обеспечивающую выполнение этих правил.

При общинной собственности возможно возникновение проблем со стимулами отдельных членов группы, которые имеют важные поведенческие последствия. Если член группы не обладает исключительными правами на доход, и действует уравнительный принцип распределения дохода, то возникает проблема недостаточного использования ресурса, поскольку каждый член группы будет снижать свой трудовой вклад, рассчитывая на других. Чем в меньшей степени человек идентифицирует себя с группой как целым, тем острее будет стоять эта проблема.

Если будет выбран принцип распределения дохода в соответствии с затратами усилий, то снова возникает проблема чрезмерного использования ресурса, которая приведет к его истощению (здесь снова проявится эффект свободного доступа).

Поэтому при коллективной собственности очень важную роль играет согласованность между правилами, которые распределяют выгоды, и правилами, которые распределяют издержки.

Общинные права собственности будут жизнеспособными, если эти правила рассматриваются членами группы как справедливые и законные.

Выделим два элемента трансакционных издержек: трансакционные издержки защиты прав собственности и трансакционные издержки достижения соглашения о правилах использования ресурса и контроля за их соблюдением. Можно определить оптимальный размер группы, обеспечивающей минимизацию средних трансакционных издержек (в расчете на одного члена группы).

Частная собственность.

Частная собственность характеризуется наиболее высокой степенью исключительности. Собственник может исключить всех других лиц из пользования ресурсом, т.е. запретить осуществление ими того или иного правомочия без получения согласия собственника. Как режим частной собственности влияет на поведение экономических агентов?

При частной собственности обеспечивается исключительность права получения плодов, приносимых активом.

Положительные и отрицательные результаты своей деятельности собственник ощущает на себе. Данный режим собственности обеспечивает наиболее тесную связь между принимаемыми решениями и получаемыми результатами. Если собственник будет чрезмерно эксплуатировать свое имущество, то в будущем поток доходов от этого имущества уменьшится.

Поэтому собственник заинтересован в учете всех последствий принимаемых им решений – как положительных, так и отрицательных.

В случае неблагоприятного исхода разделить потери будет не с кем. Здесь действует сильный экономический стимул, который обеспечивает эффективность принимаемых решений – положительные решения будут преобладать над отрицательными решениями, и благосостояние общества будет расти. В обыденной жизни мы встречаем массу подтверждений этой идеи об эффективном использовании ресурсов в частной собственности. Люди лучше заботятся о собственных домах, чем о тех, которые они арендуют.

При частной собственности существует исключительность права отчуждения собственности, передачи ее другим лицам по взаимно согласованной цене. Собственность можно обменять, а не отбирать или захватывать. В процессе обмена ресурсы перемещаются к тому экономическому агенту, который предлагает более высокую цену, в результате чего достигается их эффективное размещение.

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

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

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

- величина издержек спецификации и защиты прав собственности.

Величина потерь служит основным мотивом к установлению исключительных прав собственности. Чем больше ожидаемые выгоды, тем больше вероятность того, что будет найдено совместное решение проблемы общей собственности.

Характер переговорного процесса. Вероятность договориться выше в том случае, когда не возникают серьезные перераспределительные конфликты. Распределение выигрыша от институционального изменения – это основная проблема, которая определяет успех совместных действий. В ходе переговорного процесса (осуществляемого на местном уровне или на более широком уровне государственного вмешательства) решаются вопросы о том, кто будет исключен из пользования ресурсом, а также, какие привилегии получают те, кто сохранит право пользоваться ресурсом.

Государственная собственность

Режим государственной собственности также предполагает исключительность прав собственности. Из доступа к ресурсам исключены все лица, которые не являются гражданами данного государства. Кроме этого все

граждане государства как частные лица также исключены из доступа к государственным ресурсам.

Доступ к ограниченным ресурсам регулируется ссылкой на коллективные интересы общества в целом. Исключение граждан государства как частных лиц из доступа к ресурсам, в отличие от коммунальной собственности, где использование ресурса может регулироваться неформальными правилами, при государственной собственности должно быть закреплено в формальных правилах, установленных государством. Совладельцы государственной собственности не могут продать свои права на нее.

Усложнен контроль над этой собственностью и ее управление. Очень высоки издержки внутреннего управления государственной собственностью, процедура принятия решения по оперативному управлению ею чрезвычайно сложна. Серьезную проблему представляет согласование интересов совладельцев, решение которой зависит от соотношения политических сил.

Контрольные вопросы

1. Что такое «права собственности»?
2. Дайте определение «системе прав собственности».
3. Какие правовые системы сложились в мире?
4. Перечислите правомочия, которые включают права собственности.
5. Раскройте суть спецификации прав собственности.
6. Поясните понятия «размывания» и «расщепления» прав собственности.
7. Какие альтернативные режимы прав собственности существуют.
8. Охарактеризуйте общественную собственность как режим прав собственности.
9. Какие издержки возникают при коллективной собственности.
10. В чем преимущества частной собственности.
11. В чем сложность управления государственной собственностью.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ И ГОСУДАРСТВА

Тема 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

1. Неоклассическая теория фирмы

Обсуждение теорий фирмы должно начинаться с неоклассической теории фирмы, которая рассматривает фирму в основном в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Руководство работой фирмы осуществляет менеджер, который покупает ресурсы и продает готовую продукцию, произведенную фирмой. Благополучие собственника фирмы измеряется прибылью или приведенной рыночной ценностью фирмы.

Изложения этой теории можно встретить в любом учебнике по экономике. Ее преимущества, которыми можно объяснить тот факт, что эта теория существует в течение длительного времени, заключается в следующем. Во-первых, она поддается математической формализации, во-вторых, она полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешние факторов, таких, например, как, рост заработной платы

В-третьих, эта теория может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции.

Данная теория имеет несколько недостатков. Во-первых, она не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о внутренней организации фирмы, об ее иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и так далее.

Во-вторых, неоклассическая теория фирмы полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что функционирование внутри фирмы происходит гладко, и все исполнители поступают в соответствии с полученными указаниями. Если смотреть на фирму со стороны, то она выглядит как единица, отношения внутри которой основаны на полном сотрудничестве. Однако если посмотреть более внимательно на фирму изнутри, то обнаружится, что у индивидов, сотрудничающих в рамках фирмы, могут быть свои цели, которые часто входят в конфликт с коллективными интересами организации.

В-третьих, неоклассическая теория не объясняет, почему возникает фирма. По неоклассической теории у фирм нет оснований для того, чтобы существовать.

В-четвертых, неоклассическая теория не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы

сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.

В-пятых – это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами. Эти различия, конечно, важны для реальных фирм, но они лишь усложнили бы задачу стандартной теории при объяснении роли ценовой политики. В неоклассической теории все фирмы используют одну и ту же технологию, одни и те же факторы производства и у них одна цель - получение прибыли. Поведение фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившейся в фирме). Фирмы могут различаться в зависимости от способностей управляющих или из-за экономического эффекта, вызванного масштабом производства. Эти факторы, конечно, влияют на различия между фирмами, но в самой теории у них нет оснований.

Первым, кто попытался разгадать загадку о роли фирм в децентрализованной экономике, объяснить возникновение фирмы в терминах стандартной экономической теории был Ф. Найт(1921). Он объяснил существование фирмы необходимостью в институте, который обеспечивал бы распределение риска. Работники фирмы не склонны к риску, и владелец фирмы платит им относительно стабильную заработную плату, а риски, связанные с колебаниями результатов деятельности, берет на себя, работники же оказываются изолированными от этих колебаний.

В статье «Природа фирмы» Коуз подверг подход Найта критике [Коуз].

Во-первых, люди часто берут на себя риск, но не требуют в обмен возможности контролировать других людей, а у Найта эти два условия связаны. Когда фирмы покупают товары у других фирм, они платят поставщикам сумму денег, зафиксированную в контракте, и это очень похоже на выплату заработной платы работникам, но фирма-заказчик при этом не требует права контроля над поставщиком.

С позиций современной неинституциональной теории анализ Коуза представляется довольно простым и заметны его слабые места. В частности Коуз почти не обсуждает проблемы, возникающие после заключения контракта. В его работе совсем не упоминаются издержки контроля за соблюдением контракта и принуждения к его исполнению в качестве причин возникновения фирмы.

Уильямсон, также как и Коуз, – сторонник иерархического, а не контрактного подхода. Однако, в отличие от Коуза, он считает, что среди трансакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, обязательно должны присутствовать издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения. Если оппортунизм партнеров отсутствует, то соображения эффективности требуют использовать рыночный обмен, поскольку для него характерны

более действенные стимулы. Уильямсон дал более глубокое определение издержек, связанных с проведением переговоров и пересмотром контрактов, чем Коуз. В основе подхода Уильямсона, который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, лежит идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки.

2. Теории фирмы в институциональной экономике

Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: *координационная и мотивационная*. Суть координационной проблемы заключается в разделении труда внутри фирмы.

Издержки, ориентированные на разделение труда включают, следующие компоненты:

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

Мотивационная проблема связана с координационной, она влияет на решение проблем координации. Суть мотивационной проблемы заключается в том, чтобы обеспечить охотное выполнение работниками заданий, заинтересовать их в аккуратном и точном предоставлении информации, необходимой для разработки планов. Работники могут иметь стимулы к неправильному предоставлению частной информации с тем, чтобы вышестоящие органы принимали решения, выгодные для этих работников. Для решения мотивационной проблемы и предотвращения оппортунистического поведения работников в фирмах появляются сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входит контроль поведения работников, установление наказаний – санкций, штрафов. Издержки, возникающие в связи с мотивационной проблемой, включают следующие компоненты:

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

Пытаясь определить границы фирмы и ответить на вопрос о возможности преодоления одного из недостатков фирмы как механизма координации деятельности людей, который связан с отсутствием внутри фирмы сильных экономических стимулов, характерных для рыночного механизма, Мильгром предложил идею «издержек влияния». Он предположил, что бюрократические правила – это рациональный способ сдерживать вредную для организации деятельность, направленную на оказание влияния на

руководство с целью получения от него определенных выгод (influence activity) [Milgrom].

Мильгром также попытался дать ответ на известный нам вопрос о том, нельзя ли сделать так, чтобы в рамках фирмы действовали независимые подразделения, и их действия координировал бы механизм с сильными стимулами, похожий на рыночный, а центральное руководство фирмы осуществляло бы политику селективного вмешательства там, где возникла бы необходимость подправить рыночный механизм. С этим вопросом мы уже сталкивались, обсуждая теорию фирмы Уильямсона.

Мильгром также дает отрицательный ответ на этот вопрос: подобная политика селективного вмешательства невозможна из-за того, что происходит политизация внутренней жизни фирмы и начинается деятельность с целью оказания влияния на руководство.

Можно выделить следующие составляющие издержек влияния:

– потери эффективности из-за искажения агентами информации, которую они предоставляют в вышестоящие инстанции, пытаясь таким образом повлиять на решения руководства;

– время и усилия, которые растрачиваются в попытках повлиять на принимаемые руководством решения в свою пользу;

– затраты на предотвращение политизации внутренней жизни фирмы и сокращение издержек влияния.

3. Анализ экономических организаций с позиции теории прав собственности

Частнопредпринимательская фирма

Институциональный подход к объяснению фирмы позволяет ответить на вопрос, почему в экономике существуют различные типы организаций: частнопредпринимательские фирмы, крупные корпорации (открытые и закрытые), государственные 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.

Отправной точкой нашего анализа будет частнопредпринимательская фирма. Собственник частнопредпринимательской фирмы обладает полным набором прав собственности:

а) правом на остаточный доход фирмы, который остается после того, как работникам выплачивается причитающееся им вознаграждение. Это право создает для собственника стимул к выполнению всех функций, связанных с управлением фирмой;

б) правом нанимать и увольнять членов команды, т.е. правом контролировать фирму. В частнопредпринимательской фирме издержки контроля

низкие, так как владелец управляет фирмой сам, хорошо знает ее, всегда присутствует на производстве. Если его право увольнять и нанимать работников не ограничивается государством, то он может добиться максимальных результатов;

в) правом продажи первых двух прав, т.е. правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости, которая представляет собой текущую ценность ожидаемых будущих остаточных доходов, которые можно получить за весь период существования фирмы.

Преимущества:

а) здесь не возникает проблемы общей собственности и, следовательно, отсутствует проблема безбилетника;

б) нет проблем, связанных с отношениями принципала и агента;

в) не существует проблем мотивации, поскольку у предпринимателя сильные стимулы к тому, чтобы эффективно управлять предприятием.

Недостатки:

а) прежде всего это проблема недостаточного инвестирования. Владелец является одновременно и производителем, и потребителем, поэтому перед ним стоит проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением, что приводит к недостатку инвестиций и завышенной норме потребления;

б) для этой формы предприятия характерны высокие издержки несения риска. По сравнению, например, с диверсифицированным портфелем акционера это предприятие более рискованное. Нехватка инвестиций обуславливает также недостаточную диверсификацию производства, что также повышает риски данного предприятия;

в) и, наконец, это серьезные трудности с внешним инвестированием, поскольку для кредиторов финансирование таких предприятий представляется рискованным, так как ответственность заемщика ограничивается его имуществом.

Эта форма предприятия неприемлема для тех сфер деятельности, где требуются значительные капиталовложения. Однако эти предприятия имеют относительные преимущества в тех сферах, где потенциал экономики от масштаба незначителен и высока отдача от поддержания стандартов качества, например, в сфере обслуживания.

Выбрав в качестве исходной точки частнопредпринимательскую фирму, мы далее проанализируем различные типы деловых предприятий и для наглядности сведем в одну таблицу распределение в них основных правомочий, входящих в пучок прав собственности фирмы, между различными экономическими агентами.

Товарищество

Товарищество – это объединение двух или более людей, ведущих дело как совладельцы. Преимущество товарищества по сравнению с

частнопредпринимательской фирмой заключается в ослаблении финансовых ограничений – вследствие объединения ресурсов совладельцы могут пользоваться положительным эффектом от масштаба. Для каждого участника товарищества уменьшаются издержки, связанные с несением риска, поскольку риск делится, так как инвестируется меньшая часть богатства. Риск может быть снижен и за счет диверсификации производства. Однако товарищества имеют и относительные недостатки: они не свободны от проблем общей собственности и безбилетника. У каждого из партнеров появляется возможность снизить свой вклад в совокупный продукт фирмы, не теряя при этом соответствующей величины остаточного дохода, которая причитается ему как совладельцу фирмы. Чем больше число участников товарищества, тем острее стоит эта проблема.

Кроме того, у партнеров неограниченная имущественная ответственность. Каждый из партнеров может разорить других партнеров либо своей некомпетентностью, либо нечестным поведением. Увеличение числа партнеров повышает издержки контроля партнеров друг за другом. Именно вследствие этих недостатков объединение ресурсов частных лиц в крупные товарищества бывает затруднено. Товарищества чаще всего – это небольшие предприятия с ограниченным числом участников.

Исключение представляют профессиональные товарищества [Fama, Jensen]. В них наиболее ценный актив – это человеческий капитал партнеров. Примером такого крупного профессионального товарищества может служить юридическая или аудиторская фирма. Партнеры в этих фирмах в значительной степени автономны и обслуживают своих собственных клиентов. Преимущества крупного профессионального товарищества над мелкой или средней фирмой заключается в экономии от масштаба, например, при подготовке молодых профессионалов, формировании репутации и подачи сигналов потенциальным клиентам, использовании активов фирмы. Экономия достигается, например, благодаря совместному использованию общих служб, таких как библиотека, секретариат, секретарь в приемной, обработка данных и ведение учета.

Проблема отношений принципала и агента в профессиональных товариществах не стоит так остро, как в других типах товариществ. Контроль члены профессиональной команды осуществляют самостоятельно, и их стимулы к контролю достаточно высоки, так как с помощью этого контроля они поддерживают ценность своего собственного человеческого капитала. Издержки контроля здесь не очень высоки, так как результаты работы каждого профессионала другому профессионалу достаточно легко наблюдать и контролировать.

Акционерные общества

В акционерных обществах собственность рассредоточена среди большого числа акционеров. В акционерной фирме происходит расщепление

пучка правомочий и появление права оперативного управления и контроля как относительно самостоятельного правомочия, которое закрепляется за наемным управляющим. Типичный собственник имеет очень мало влияния (или не имеет его вовсе) на решение большинства вопросов в фирме.

Номинально и по закону акционеры владеют корпорацией. Но в действительности их права крайне ограничены. Они могут голосовать, чтобы изменить устав корпорации, могут избирать директоров и устранять их большинством голосов. Они также имеют право голоса в отношении важнейших изменений в фирме (например, слияния, в результате которого фирма может перестать существовать, или продажи большей части активов компании). Но акционеры не могут устанавливать размер дивидендов, которые они получают, не решают вопросов об инвестициях или приобретении активов, не нанимают управляющих и не устанавливают им вознаграждение, не решают вопросов об установлении цен, т.е. не обладают правом участвовать в принятии решений по большинству вопросов, которые имеют решающее значение для управления бизнесом.

Косвенным образом, конечно, акционеры могут оказывать влияние, выбирая совет директоров, который в свою очередь увольняет и нанимает управляющих. Но этот контроль очень сильно отличается от контроля, который осуществляет собственник, одновременно являющийся и управляющим. Кроме того, организация действий, направленных на устранение управляющего в форме борьбы за контроль в совете директоров потребует весьма значительных издержек, а выгоды распределятся между большим числом акционеров независимо от их участия, т.е. возникает проблема коллективных действий и опасность того, что каждый из мелких акционеров выберет стратегию безбилетника. Сам совет директоров, который мог бы осуществлять прямой контроль действий наемных управляющих, достаточно редко играет активную роль в контроле управляющих или управлении компанией. Чтобы члены совета директоров добросовестно осуществляли функции контроля у них должны быть к этому, а для этого они должны владеть достаточно большим пакетом акций, т.е. собственность в корпорации должна быть достаточно концентрированной. Члены совета директоров не должны состоять в сговоре с управляющим и не должны позволять ему направлять средства компании на получение общих для них выгод. В условиях, когда прямой контроль наемных управляющих ослаблен, обостряется проблема отношений принципала и агента. Она достаточно редко проявляется в том, что управляющие не хотят работать. Зачастую они очень много работают. Проблема заключается в том, что они преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании.

У агента – наемного управляющего свои интересы, отличающиеся от интересов принципала – акционеров компании. Кроме зарплаты

управляющие могут получать полезность от хорошо обставленного офиса, красивых секретарш, роскошных служебных автомобилей, поездок за границу за счет компании. Все эти блага они потребляют на рабочем месте.

Внешние механизмы контроля управляющих. Рынок готовой продукции. Если управляющий компании правильно управляет бизнесом, то товары, производимые компанией, будут пользоваться спросом на рынке и компания получит доходы, однако при плохом управлении компанией товары по разным причинам (например, издержки производства выше оптимальных, продукция устарела и не отвечает предпочтениям потребителя и т.д.) не будут пользоваться спросом и компания понесет убытки. Однако рынок готовой продукции – это не лучший способ дисциплинировать плохих управляющих. Этот механизм наказывает не только управляющих, но и всех лиц, так или иначе связанных с фирмой (акционеров, работников компании, кредиторов). Если продукция фирмы не находит сбыта и фирма разоряется, то происходит растрата ценных ресурсов общества. Дисциплинарные меры, которые связаны с рынком готовой продукции, слишком радикальные и не оставляют места для адаптации плохо работающих управляющих.

Фондовый рынок. Акционеры, недовольные поведением управляющих, имеют право продать свои акции на фондовом рынке, однако реально реализовать свое право они могут лишь там, где фондовый рынок достаточно развит. На фондовом рынке цены на акции отражают суммированные индивидуальные оценки будущих последствий текущей деятельности управляющих компании. Эта оценка создает для управляющих стимулы проводить политику, которая увеличит остаточный доход. Право продажи акционерами своих акций на рынке тем самым повышает издержки управляющих, связанные с проведением политики, удовлетворяющей их собственным интересам в ущерб интересам акционеров. При продаже акций может произойти падение курса акций и начаться их сброс, что непосредственно угрожает положению управляющих, поскольку реальной становится угроза поглощения компании.

Рынок слияний и поглощений. Снижение курса акций делает компанию легкой добычей для поглощения, а поглощение приводит к смене руководства компании. Поглощение одной фирмы дисциплинирует управляющих других фирм. В результате конкуренция между различными командами управляющих приносит выгоды пассивной третьей стороне – акционерам.

Аутсайдеры, которые хотят получить контроль над компанией, могут использовать один из следующих методов поглощения.

1. Покупка акций на фондовом рынке. Аутсайдеры могут просто покупать акции на фондовом рынке до тех пор, пока не приобретут то их количество, которое необходимо для контроля над компанией.

Рынок, а также управляющие компании получают предупреждение о готовящемся поглощении. В результате акционеры компании могут использовать эту информацию для того чтобы придержать акции, а это уменьшает вероятность успеха попытки поглощения. Управляющие компании используют эту информацию для того чтобы осуществить защитные меры против поглощающей компании. Но даже в том случае, когда обязанность уведомления о приобретении 5% пакета акций не действует, покупка акций на рынке настораживает и рынок, и управляющих компаний. Рыночные цены подают сигнал, что кто-то скупает акции компании и может быть заинтересован в приобретении контроля над ней.

2. Тендерное предложение о поглощении. Делая тендерное предложение, аутсайдер, который хочет получить контроль над определенной компанией, предлагает ее акционерам продать ему свои акции по определенной цене, обычно большей, чем рыночная.

Тендерное предложение может быть сделано только на какую-то часть акций, находящихся на руках у акционеров. Действительное приобретение акций бывает обусловлено получением определенного количества акцептов – обычно того количества акций, которое дает поглощающей компании большинство голосующих акций компании, а также зависит от одобрения антимонопольных органов. При тендерном предложении акционеры компании получают возможность выразить свое отношение к тому, как осуществлялось управление компанией.

3. Поглощения путем голосования по доверенности. Получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале осуществляется через аккумулялирование доверенностей на право голосования на собрании акционеров.

Получение контроля путем голосования по доверенности, конечно, более дешевый способ, чем получение контроля над фирмой в результате тендерного предложения, поскольку он позволяет получить право голосовать без приобретения самих акций, поэтому фирма-захватчик не несет финансовых затрат. Кроме того, при поглощении путем голосования по доверенности потребность в услугах адвокатов и других экспертов обычно ниже чем при тендерном предложении. Поглощение путем голосования по доверенности не столь агрессивное, как тендерное предложение, поэтому оно не исключает возможности переговоров и достижения компромисса. Но у поглощения путем голосования по доверенности есть и недостатки по сравнению с тендерным предложением, так как акционеры не получают прямого вознаграждения за свою поддержку потенциального захватчика. Они получают не премию за контроль, а всего лишь обещание, что в случае успеха голосования по доверенности произойдет смена руководства компании. Поэтому акционеры менее охотно будут передавать свои права по голосованию, чем при продаже акций.

Увязка вознаграждения управляющих с уровнем остаточного дохода. Один из способов решения проблемы морального риска – это заключение стимулирующего контракта. Управляющие получают право на часть остаточного дохода, что должно ограничить их оппортунистическое поведение. Управляющие могут премироваться опционами на акции, при которых акции продаются им по фиксированной цене. Другой способ стимулирования – это система наградных акций (performance shares), которыми управляющие вознаграждаются за успехи в работе, измеряемые объективными показателями – доходом на одну акцию, доходом на активы, доходом на акционерный капитал. Наградные акции могут иметь ценность даже при неизменном или снижающемся курсе акций, в то время как фондовые опционы в аналогичных условиях не имеют ценности, даже если управляющие добились больших успехов в повышении дохода на одну акцию.

В реальной жизни во многих случаях связь между оплатой труда и функционированием фирмы или очень слабая, или вообще отсутствует. Вознаграждение управляющих зависит в первую очередь от размера фирмы, что создает стимулы к расширению компании сверх эффективного размера.

Все эти элементы механизма корпоративного контроля, даже действуя одновременно, не могут трансформировать современную корпорацию в точный аналог фирмы, которая используется в качестве предпосылки неоклассической теории, однако они являются серьезным возражением против тезиса Берли и Минза о том, что управляющие корпораций — это агенты, которые не поддаются контролю.

Контрольные вопросы

1. Раскройте содержание неоклассической теории фирмы.
2. В чем ее преимущества и недостатки.
3. Какие аспекты существования фирмы рассматривали Р.Коуз и О.Ульямсон?
4. Раскройте суть проблемы координации на фирме с позиции институционального подхода.
5. Какие издержки возникают при решении проблемы мотивации на фирме.
6. В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
7. Какие преимущества и недостатки имеет товарищество как форма организации фирмы.
8. Охарактеризуйте акционерное общество как форму организации фирмы.
9. В чем суть проблемы взаимоотношений «Принципал-агент»?
10. Какие способы контроля за агентом существуют.

Тема 6. КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Понятие контракта и неполноты контракта

Понятие «контракт» занимает ключевое место в институциональной экономической теории. С помощью контракта осуществляется передача прав собственности на блага. Впервые подход к контрактам, как к отношениям был предложен австрийским экономистом Бем-Баверком.

Контракт в юридическом смысле представляет собой соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и обговаривающий сроки действия принятого соглашения. Также под контрактом понимаются гражданское правоотношение, возникающее из договора, и непосредственно документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме. Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношения», которые стороны стремятся поддерживать. Институциональная экономическая теория интересуется, почему в реальном мире, где обмен связан с трансакционными издержками, существуют разнообразные контрактные формы.

В случае, если бы обе стороны сделки могли бы заключить полный контракт, который четко бы определял, что должна делать каждая сторона при возможных обстоятельствах, и распределял бы издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал санкции в случае неисполнения обязательств, то никаких проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникало бы.

Возникает вопрос: Почему реальные контракты всегда остаются неполными? Во-первых, это ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства. Так, например, в 1980 году из-за ввода Советским Союзом войск в Афганистан команда США бойкотировала Олимпийские игры в Москве. Американские компании, которые купили телевизионное время для размещения своей рекламы, не предусмотрели подобную возможность в своих договорах, поскольку вряд ли кто-то даже задумывался о том, что это может произойти. Купленное телевизионное время значительно обесценилось, поскольку американцы проявили меньший интерес к играм из-за того, что американские спортсмены не принимали в них участия.

Во-вторых, это издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении договоров. Даже если изменение обстоятельств можно предусмотреть, но они представляются маловероятными, или если у сторон нет опыта в планировании этих обстоятельств, которым можно было бы руководствоваться при заключении договоров, то стороны, скорее всего,

откажутся от детального описания в договорах этих обстоятельств и дорогостоящих усилий по распределению риска.

В-третьих, это неточность и сложность языка, которым написаны договоры. Неточными могут быть и нормы договорного права, применяемые судом при решении споров в сложной ситуации. Нормы российского гражданского права предусматривают возможность расторжения заключенных договоров в связи с существенным изменением обстоятельств.

В случае возникновения разногласия по поводу языка договора, каждая сторона настаивает на своем понимании его смысла. Примером таких разногласий может служить дело, в котором в договоре между американским экспортером и швейцарским импортером фигурировало слово «цыпленок». После того как продавец отправил морем кур, годных для тушения, швейцарец, получив их, обратился в суд, утверждая, что покупал молодых цыплят, подходящих для варки или для жаркого. Продавец утверждал, что название товара употреблено в широком смысле, охватывающем кур. Суд предположил, что во время заключения договора каждая сторона вкладывала в это название свой смысл, в результате чего и возникло непонимание. Суд разрешил спор в пользу продавца. Хотя покупатель придавал более узкое значение слова «цыпленок», не было доказано, что у продавца были основания знать об этом.

В-четвертых, определенная деятельность или информация, оказывающая влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде. Поэтому стороны при заключении договоров оставляют пробелы, которые будут заполнены, когда настанет время для внесения изменений.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно они таят в себе проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность постконтрактного оппортунизма.

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

6.2. Типы асимметрии информации

Понятие «асимметрия информации» означает, что продавцу и покупателю доступно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Та сторона, которая обладает большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом. Выделяют три типа оппортунистического поведения, которые соответствуют разным видам асимметрии информации:

1. Покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики»;

2. Скрытые действия / скрытая информация, которые приводят к моральному риску той стороны, которая обладает информацией;

3. Скрытые намерения партнера по сделке таят в себе опасность третьего вида оппортунистического поведения – вымогательства.

Оппортунистическое поведение следует отличать от нарушения договора. Оппортунизм может служить основанием для того, чтобы назвать нарушением поведение, которое явных условий договора не нарушает. Но в то же время не каждое нарушение договора будет оппортунистическим поведением. К примеру, одна из сторон может выиграть в результате нарушения договора настолько, что будет в состоянии полностью компенсировать потери другой стороны от нарушения договора и все равно остаться в выигрыше.

Перераспределение богатства является необходимым условием для того, чтобы поведение можно было бы назвать оппортунистическим. Перераспределение богатства в результате оппортунистического поведения, не служит никакой производительной цели, но затраты на его реализацию и на защиту от него являются прямыми вычетами из богатства общества.

Впервые внимание на трудности, возникающие на рынке в связи с асимметрией информации на стадии до заключения сделки, обратил внимание Дж. Акерлоф в 1970 году. Он рассмотрел механизм неблагоприятного отбора на примере рынка подержанных автомобилей. На этом рынке продаются хорошие автомобили, которые на жаргоне называются «сливы», и плохие автомобили (на жаргоне – «лимоны»). Продавцы располагают большей информацией о качестве автомобилей, которые они продают, чем покупатели. Но поскольку покупатели не могут провести различие между сливами и лимонами, то и хорошие, и плохие автомобили продаются по одной цене. Акерлоф утверждает, что в этой ситуации на рынке останутся в основном лимоны, и, возможно, хорошие автомобили вообще не будут предлагаться к продаже.

Проиллюстрировать проблему неблагоприятного отбора можно с помощью простого числового примера. Пусть 100 человек, желают продать свои подержанные автомобили, а 100 человек, желают купить подержанные автомобили. Всем известно, что 50 автомобилей – это автомобили хорошего качества («слива»), а 50 автомобилей – это автомобили плохого качества («лимоны»). Владелец «лимона» готов продать свой автомобиль за 2000 долл., а владелец «сливы» готов продать автомобиль за 4000 долл. Покупатели готовы платить 2400 долл. за «лимон» и 4800 долл. за «сливу». Проблем не возникало бы, если бы проверить качество «лимонов» было легко. «Лимоны» продавались бы по цене от 2000 до 2400 долл., а «сливы» – по цене от 4000 до 4800 долл. Однако, покупатели не располагают информацией о качестве отдельных автомобилей. Автомобиль с равной

вероятностью может оказаться и «сливой», и «лимоном». Типичный покупатель готов оплатить ожидаемую стоимость автомобиля: $1/2 \cdot 2400 + 1/2 \cdot 4800 = 3600$ долл.

Кто захочет продать свой автомобиль по этой цене? Владельцы «лимонов» готовы это сделать, но владельцы «слив» хотят продать свой автомобиль по цене не меньше 4000 долл. Цена, которую должны заплатить за «средний» автомобиль покупатели, меньше той цены, по которой готовы продать свой автомобиль продавцы «слив». По цене 3600 долл. к продаже будут предложены только лимоны. Но если бы покупатель был уверен, что ему достанется «лимон», он не захотел бы заплатить за нее 3600 долл. На самом деле равновесная цена установилась бы где-то между 2000 и 2400 долл.

В подобной ситуации возникает внешний эффект, который приводит к провалу рынка. Своим решением попытаться продать автомобиль плохого качества по средней цене, экономические агенты оказывают влияние на складывающееся у покупателей впечатление в отношении качества «среднего» автомобиля, продаваемого на рынке. Это приводит к понижению цены, которую покупатели готовы платить за «средний автомобиль» и таким образом наносит ущерб людям, которые пытаются продать хороший автомобиль.

Существуют две стратегии, позволяющие решить проблему неблагоприятного отбора: подача сигнала и просеивание.

Подача сигнала.

При сигнализации, инициативу в свои руки берет сторона, располагающая информацией. Той стороне, которая обладает скрытой информацией, бывает выгодно, чтобы о ней узнала другая сторона.

Сигнал – это наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена.

В примере с рынком подержанных автомобилей таким сигналом служит гарантия, которую предоставляет продавец. Сигналом могут служить также капиталовложения в торговую марку. Даже реклама, которая кажется неинформативной, на самом деле передает информацию, сигнал о том, что фирмой были затрачены большие средства на рекламу.

Просеивание.

Понятие «просеивание» характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками. Таким образом, не информированная сторона может предложить информированной стороне некий набор альтернатив, каждая из которых рассчитана на определенный тип информированной стороны. Информированная сторона делает свой выбор и тем самым раскрывает свою частную информацию.

Моральный риск – это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба на соответствующего агента. Ситуации, в которых возникает моральный риск, характеризуются сочетанием следующих условий:

1. Интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует свои собственные интересы в ущерб интересам заказчика.

2. Исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий.

3. Заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Некоторые ресурсы в большей степени подвержены моральному риску, чем другие. Ресурсы или капиталовложения называются пластичными, если использование ресурса по назначению трудно проконтролировать, а законных способов его использования может быть много. Лицо, которое принимает решение (управляет использованием пластичного ресурса) в данном случае имеет больше возможностей тайно повлиять на ожидаемые результаты в своих интересах. Если контроль использования пластичного ресурса требует больших издержек, то в этом случае и возникает опасность морального риска. Ресурсы, которые не являются пластичными, не требуют контроля над своим использованием.

Наиболее пластичным ресурсом является человеческий капитал. Деньги тоже высокопластичный ресурс. Поскольку кредиты могут использоваться не по назначению, что ставит под удар их возврат, а контроль действий заемщиков достаточно сложен и требует больших издержек, то опасность морального риска в этой сфере весьма серьезная.

Частным случаем морального риска является проблема, которая носит название проблема принципала-агента (заказчика-исполнителя) или проблема агентских отношений. Идея, которая стоит за этими понятиями, очень проста. Агент действует по поручению принципала, но принципалу трудно проконтролировать действия своего агента. Любой контракт с агентом будет неполным контрактом.

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

– деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала;

– о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

Издержки в агентских отношениях складываются из следующих компонентов:

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

Решить проблему морального риска можно следующими путями:

Контроль над действиями агента.

а) Можно ужесточить надзор за деятельностью агента, увеличивая объем ресурсов, расходуемых на эти цели. В фирмах работники часто отмечают время прихода на работу и время окончания работы. Все меры по ужесточению надзора за работниками, как правило, дорогостоящие, и нередко издержки контроля могут превышать ту выгоду, которая достигается подобным образом.

б) Контроль – это поиск дополнительных источников информации об агенте, о его усилиях, о его честности и прилежании. Контроль, однако, не всегда связан с дополнительным расходом ресурсов. Создание конкуренции между агентами может стать одним из возможных способов организации контроля поведения агентов. Если у агентов противоположные интересы, то они будут охотно раскрывать относительные преимущества своего товара, подчеркивая недостатки товаров своих конкурентов.

в) Существует еще один способ контроля поведения агента – это контроль посредством рыночного механизма. Контроль со стороны фондового рынка и рынка слияний и поглощений позволяет смягчить проблему морального риска в отношениях между акционерами и наемными управляющими.

Контроль имеет особенно важное значение при заключении кредитных соглашений. Денежные займы характеризуются высокой степенью пластичности, что делает контроль заемщиков весьма дорогостоящим. Заемщики всегда нуждаются в контроле. Банк, в котором вы берете ссуду, заинтересуется вашим финансовым положением, он потребует залог, регулярной выплаты процента и части основной ссуды. Банки, предоставляющие кредит фирмам, проверяют их финансовое положение, выясняют их кредитную историю, требуют бизнес-план и периодические финансовые отчеты.

Стимулирующие контракты

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

Контроль может быть связан со слишком большими издержками. Иногда о деятельности агента можно судить по ее результату, в этом случае можно создать стимул для правильного поведения, выплачивая

вознаграждение за хорошие результаты. Использование этого способа ограничено следующими факторами:

а) поведение агента нередко лишь частично влияет на результат и трудно выделить влияние именно усилий агента на конечные результаты. Продавцы чая, могут очень стараться, но в условиях жаркого лета продукт будет продаваться плохо, несмотря на их усилия, а продавцы мороженого будут проявлять значительно меньше усердия, но погодные условия повлияют на резкое увеличение объема продаж.

б) возможности заключения стимулирующих контрактов ограничены степенью склонности агента к риску. Большинство людей не склонны к риску. Они скорее выберут не большой, но постоянный доход, чем неопределенный доход, который в среднем выше, но зависит от факторов непредсказуемых и не поддающихся контролю с их стороны.

Добровольное принятие агентом более жестких условий.

Агенты могут добровольно ставить себя в более жесткие условия, стесняя свободу своих будущих действий. Строительные подрядчики депонируют определенную сумму, которой они могут лишиться, если проект не будет завершен в срок или будет выполнен некачественно. Здесь речь идет о явном, прямом залоге, но залог может быть и косвенным. Так, управляющие компаний связывают себя залогом, когда берут кредит в банке, поскольку кредит нужно возвращать, а если фирма обанкротится, то пострадает репутация управляющего.

Принцип «сделай сам».

Изменение структуры собственности и организационная перестройка. Моральный риск в агентских отношениях можно преодолеть, если отказаться от услуг агента и сделать все самому, однако это не всегда возможно (вы не можете сами сделать себе операцию) или вы потеряете выгоды от специализации труда. Бороться с моральным риском можно, изменив структуру собственности. Если с поставщиком существуют регулярные и сложные отношения, а он ведет себя оппортунистически и не следит за качеством поставляемой продукции, то для потребителя может оказаться выгодным приобрести фирму-поставщика.

3. Роль доверия в деловых отношениях

Экономический обмен предстает в виде целого спектра контрактов. Рассматривать существующие в экономике контракты в виде подобного спектра предложили в своей статье Гетц и Скотт. На одном конце этого спектра находятся чисто рыночные сделки, господствующие на рынке совершенной конкуренции.

По мере удаления от этой точки и движения вправо в контрактах возрастает доля отношенческих элементов, т.е. неявных, четко не

сформулированных, подразумеваемых договоренностей, не закрепленных в юридическом договоре.

Затем по мере движения вправо заканчивается сфера действия юридического контракта, который можно защитить посредством судебной системы, и начинается зона отношенческой контрактации. «Контракт является отношенческим в той степени, в какой стороны не могут свести важные условия договоренности к четким обязательствам. Отношенческие контракты предполагают сильные личные связи, они долгосрочные и предвидят возможность конфликтов как нормальную составляющую взаимодействия между сторонами контракта. В обычных контрактах стороны как правило могут свести требуемое исполнение к четко специфицированным обязательствам сторон. Отношенческие контракты создают уникальные отношения, в которых стороны являются взаимозависимыми, а неизвестные обстоятельства или сложность требуемого от сторон реагирования на эти обстоятельства могут помешать четкой спецификации их взаимных обязательств. Выделяет три основных типа контракта:

- классический;
- неоклассический;
- отношенческий или неявный.

Факторы влияющие на выбор:

а) Регулярность и длительность сделок. В зависимости от степени регулярности и длительности сделки можно выделить разовые, спорадические и регулярные (или непрерывные) сделки.

б) Степень неопределенности и сложности сделки. Если товар, являющийся предметом сделки, достаточно простой, то можно подписать контракт, четко определяющий обязанности сторон. в) Измеримость характеристик сделки. Количество и качество одних благ довольно легко поддается измерению, а качество других благ очень сложно измерить даже в процессе потребления (качество услуг врача или адвоката).

г) Взаимозависимость сделок. Сделки могут быть автономными и не зависеть друг от друга,

Контрольные вопросы

1. В чем разница подхода к контракту с экономической и юридической точки зрения.

2. Дайте определение понятию «контракт» в институциональной теории.

3. В чем причины неполноты контракта?

4. Что такое «асимметрия информации»?

5. Как вы понимаете понятие «оппортунистическое поведение»

6. Какие три типа оппортунистического поведения возникают при асимметрии информации.

7. Какие стратегии существуют для снижения неблагоприятного отбора в случае асимметрии информации?
8. Что такое «моральный риск» экономических агентов?
9. Какова роль доверия в экономических отношениях?
10. Какие типы контрактов существуют?
11. Какие факторы влияют на выбор типа контракта?

Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

1. Объяснение феномена государства (теория насилия, теория социального контракта)

В экономической теории, социологии, политологии и других науках существует две теории для объяснения феномена государства: теория насилия и теория социального контракта.

Теория насилия.

Теория насилия относится к ряду достаточно новых теорий, хотя предпосылки зародились еще в эпоху рабовладения. Представителями данной теории, возникшей в XIX в. были Л. Гумплович, К. Каутский, Е. Дюринг. Первоначально они объясняли возникновение государства и права посредством факторов военно-политического характера. Несмотря на это, государство оставалось средством угнетения только там, где существовало закреплённое неравенство между победителями и побежденными. Насилие влечет за собой противостояние сторон и определяет социально-экономические последствия. То, что некоторые государства создаются и развиваются не только в результате завоеваний или революций не учитывается в рамках этой теории.

Для подтверждения своих практических действий представители марксистско-ленинского учения выделяют три вида насилия: революционное, либеральное и реакционное. Е. Дюринг в основе общественного развития формы политических отношений и считал экономические отношения производными от политических и отмечал, что в интересах нормального развития любое решение общества принимается большинством голосов. Меньшинство подчиняется большинству.

Л. Гумплович, К. Каутский являются сторонниками теории внешнего насилия и считают, что государство возникает в результате завоевания одного племени другим. Проигравшие теряют свободу и становятся эксплуатируемыми (чаще всего рабами). Рабство ведет к появлению частной собственности и классов. Это отражается на образе жизни и в изменении видов трудовой деятельности.

Теория общественного договора (теория социального контракта).

Данная теория развивает мысль о том, что государство происходит посредством заключения общественного договора, и рассматривается как добровольное объединение людей с взаимными интересами.

Идею данной теории заложили в V-IV в. до н. э. софисты в Древней Греции. Суть состоит в том, что люди для решения противоречий повседневной жизни и избежания насилия заключают добровольный договор о создании государства.

В основе теории лежит идея о том, что возникновению государства предшествует естественное состояние человека. Сторонники теории естественного права считают возникновение государства как результат принятия юридического акта – общественного договора. Они различают два вида права: естественное – предшествовало появлению общества и государства (принадлежит человеку от рождения); позитивное – возникает с государством, формулируется им и является логическим продолжением естественного права в реальных условиях.

Основные положения договорной теории были сформулированы в работах Г. Гроция, Т. Гоббса, Д. Локка, Б. Спинозы, Ж. Ж. Руссо, А.Н. Радищева и других. Рассмотрим узловые моменты некоторых ученых, являющихся сторонниками и разработчиками положений этого учения.

Основные положения учения Д. Локка. Д. Локк рассматривает договорное государство как период, когда люди свободно определяли род своей деятельности. Равенство он считал основой мирного существования.

Естественным правом он считает право на жизнь, которое невозможно кому-либо передать. Труд является источником возникновения права собственности и для его защиты люди посчитали необходимым объединиться в государство и передать ему часть своих полномочий. Д. Локк рассматривает формирование общества двумя способами: добровольным и в результате силовых действий. В общественных интересах каждый должен подчиниться верховной власти, которая в свою очередь делится на законодательную, исполнительную и федеративную, которая определяет внешние сношения от имени государства с учетом внешнеполитических интересов общества.

Основные положения учения Ж.Ж. Руссо. Основные положения Ж.Ж. Руссо были изложены в его работе «Об общественном договоре, или начала политического права» и «О причинах неравенства». Возникновение частной собственности повлекло за собой возникновение неравенства между богатыми и бедными. Создание государственной власти и законов и подчинение ей всех людей решало данную проблему. Руссо предлагает своё решение изменения несправедливости в виде заключения справедливого соглашения (договора) между народом и правителями. Общественное соглашение, по его мнению, должно состоять из двух частей. Первая часть перечисляет условия объединения людей, а вторая определяет

форму государственного правления, которая должны быть способной защитить права каждого из членов ассоциации. Такое объединение Руссо называет Республикой. В зависимости от степени проявляемой активности этот организм может быть: государством – когда он пассивен; сувереном – когда он активен; державою – при сопоставлении его с себе подобными.

Ж. Ж. Руссо предупреждал об опасности влияния «частных интересов на общественные дела» и злоупотреблений, допускаемых «правительством при применении законов». Он считал, что любое правительство в той или иной степени подвержено искусству направления своих усилий против населения (суверена). Чем больше такое давление «тем больше портится государственное устройство». В силу различных факторов негативного характера на смену демократии может прийти аристократия, а ее может заменить монархия. Развитие общественных отношений в обратном направлении Ж. Ж. Руссо считал невозможным.

Основные положения учения Томаса Гоббса. Естественное состояние человека вне государства он рассматривал как «состояние войны всех против всех». Свою позицию он мотивировал тем, что в догосударственном строе в принципе каждый имеет неограниченное право на все. Однако в силу своего разумного начала человек сам определил естественные законы, запрещающие совершение определенных действий, носящих пагубный характер для него лично и для окружающих. Это позволило Т. Гоббсу сформулировать несколько естественных законов, которые неизменны и вечны: надо искать мира и следовать ему; не делай другому того, чего не хотел бы, чтобы сделали тебе; люди должны выполнять заключенные ими соглашения.

Наличие одних естественных законов он рассматривал только как необходимое условие соблюдения мира и безопасности между людьми. Гарантом соблюдения этих и других законов может быть лишь общая власть (государство). Она должна формироваться на основе договора, иметь право требовать и при необходимости применять силу в целях достижения общего блага. Такая власть должна концентрироваться в руках одного человека или собрания людей, обладающих правом принятия коллективного решения большинством голосов «свести все воли граждан в единую волю». Если люди будут по отдельности выражать свою волю, то это будет только мешать общему благу и «сводить силы к нулю перед врагом». Еще одной причиной создания государства является необходимость обеспечения безопасности населения (подданных) и создание условий их более «благоприятного существования». Иные виды образований – соединение семей, простое множество людей – не в состоянии обеспечить людям перечисленные условия.

Свои права суверен должен реализовывать при помощи издания гражданских законов. Т. Гоббс рассматривал гражданский закон как

«правила для каждого подданного, которые государство устно, письменно или при помощи других достаточно ясных знаков своей воли предписало ему, дабы он пользовался ими для различения между правильным и неправильным». Длительное применение обычая на практике по решению суверена может быть объявлено законом. Т. Гоббс считал, что гражданские и естественные законы по своему содержанию совпадают. Изложенные Т. Гоббсом следующие требования, которые необходимо предъявлять к качеству и легитимности законов, не только познавательны, но и весьма поучительны для сегодняшнего времени:

- закон есть закон лишь для тех, кто способен его понимать;
- закон является законом того лица, кто осуществляет юрисдикцию с его помощью, а не обязательно того, кто его создал;
- закон не может считаться законом, если неизвестен человек, его установивший или санкционирующий;
- все законы нуждаются в толковании, а содержание толкования закона зависит от верховной власти и может осуществляться специально назначенными судьями.

Исходя из принципа пригодности к обеспечению общего блага, Т. Гоббс различает следующие три возможные формы государства – демократия, аристократия и монархия. В отличие от взглядов Локка и Руссо, выделявших олигархию в самостоятельную форму правления, он рассматривал ее лишь условно.

2. Теория государства Д. Норта

Неоинституциональной экономической теории наиболее близка теория эксплуататорского государства предложенная Д.Нортом. По его мнению, зачатки государственности появляются при столкновении «разбойника с большой дороги», терроризирующего население отдельного района, и власти в лице некоего военачальника, ограждающего народ от притеснений кочующего разбойника, но при этом обладывающего тружеников некоторой данью.

В первую очередь, узаконивание определенных прав собственности, что дает мощный импульс к увеличению производства, т.е. инвестированию. Это связано с тем, что в условиях закона и порядка люди будут уверены в том, что после выплаты налогов у них в собственности останется значительная часть полученных ими доходов. Свокорыстный интерес завоевателя заставлял его ввести закон и общественный порядок на территории подвластной ему области, что препятствовало злоупотреблениям. Государство, по крайней мере теоретически, представляет собой наиболее эффективный орган принуждения, поскольку осуществляет его с наименьшими транзакционными издержками (имеет место экономия на масштабе).

Роль государства заключается:

- в поддержке существующего положения, опирающегося на действующую систему формальных правил, согласующихся в значительной степени с неформальными нормами;

- в определении такого соотношения интересов различных сторон, которое обеспечивает социально-экономической системе устойчивое, хотя не во всех случаях эффективное (по критерию экономического роста) развитие. Иными словами – в обеспечении институционального равновесия. Эффективный характер государства предполагается в модели контрактного государства, неэффективный – в модели эксплуататорского государства.

Различия в контрактной и эксплуататорской теориях государства заключаются:

- во-первых, в расхождении относительно трактовки возникновения государства;

- во-вторых, в характеристике получателей остаточного дохода в широком смысле слова (т.е. выгод от обеспечения защищенности и упорядоченности обменов и вообще прав собственности).

Согласно эксплуататорской теории дополнительные выгоды получает только властвующая группа, а по контрактной теории – выгоды более или менее равномерно распределяются между всеми членами общества; т. е. в эксплуататорской теории государства речь идет о ренте, извлекаемой правящей группой, в контрактной же – о выгодах, которые получают все участники первоначального договора. Сама функция внесения порядка не зависит от характера происхождения государства. В любом случае отличительной чертой государства является монополия на насилие или угроза применения силы, что является необходимым и для поддержания господства, и для охраны общественного договора.

Иными словами, политические системы склонны устанавливать неэффективную структуру прав собственности. Это связано, по мнению Норта, либо с тем, что доход правителя больше при неэффективной структуре прав собственности; либо с тем, что введению эффективных прав собственности препятствуют могущественные политические группы со специальными интересами; либо опасением, что эффективные права собственности вызовут недовольство значительной части подданных, что сделает положение правителя менее надежным.

В итоге могут столкнуться несколько критериев распределения прав собственности:

- эффективности, под которой подразумевается максимизация совокупного продукта;

- относительной договорной силы сторон, максимизации доходов в казну.

Д. Норт обращает внимание на то, что роль государства в экономическом развитии противоречива. Оно может способствовать как экономическому росту (устанавливая и защищая эффективные права собственности), так и экономическому упадку (в частности, вследствие неэффективного распределения прав собственности).

В целом подход Норта представляет собой некую синтетическую теорию, которая включает элементы контрактной и эксплуататорской теории государства, признает как продуктивный, так и потенциально «грабительский» характер деятельности правительства. В предложенной им модели государство понимается как агентство, «продающее» услуги обороны и правосудия в обмен на налоги, наделяется чертами «дискриминирующего монополиста». Это означает, что оно разбивает население на группы и для каждой устанавливает такие права собственности, чтобы максимизировать поступления в казну.

Государство (правитель) ограничивается в своих действиях наличием конкурентов, претендующих на власть: желающие захватить власть находящиеся внутри страны, и конкуренты в лице правителей других государств.

3. Модель «стационарного бандита»

В данной модели государство рассматривается в качестве бандита, рассчитывающего на долгосрочное обирание людей, живущих на контролируемой им территории. Оседлый бандит, в отличие от бандита-гастролера, который посещает разные районы с целью получения максимальной краткосрочной наживы (бандиты-гастролеры могут быть грабители любого масштаба, например, ими могут быть войска, вторгшиеся в сопредельное государство не с целью превратить его в колонию, а с целью просто отнять как можно больше у жителей и уйти) заинтересован в сохранении, во-первых, физической возможности заниматься хозяйством у своих подданных и, во-вторых, стимулов к расширению хозяйства.

Когда грабежи и кражи монополизированы, жертвы этих преступлений могут рассчитывать на то, что им удастся что-то накопить из средств, оставшихся после выплаты налогов. И, следовательно, у них имеется побудительный мотив к накоплению и инвестированию, что в свою очередь увеличит их – и налоговые поступления в адрес оседлого бандита – в будущем. Ущерб от деятельности эксплуататорского государства можно сократить, если выплаты государству и перераспределения прав собственности носят систематический и предсказуемый характер. В этих условиях устанавливаются определенные правила хозяйственной деятельности и распределения доходов, ориентируясь на которые агенты могут целенаправленно влиять на производство, способствуя экономическому росту.

Это свидетельствует о частичном совпадении интересов правителя и граждан, что является необходимым условием стабильности общества.

Таким образом, бандит-гастролер, когда он превращается в оседлого бандита, фактически, заключает с данным обществом некий контракт, а именно, в обмен на налоги обеспечивает защиту прав собственности. Последнее предполагает, во-первых, создание системы формальных правил, в рамках которой будет происходить спецификация прав собственности, во-вторых, формирование системы донесения этих правил до людей и, в-третьих, обеспечение контроля за выполнением этих правил посредством создания структур, выявляющих нарушителей и применяющих к ним соответствующие санкции.

Данная проблема имеет два аспекта. Стационарному бандиту необходимо сохранить у подданных, во-первых, физические возможности для производства (т.е. ту часть дохода, которая физически необходима для того, чтобы создавать его в дальнейшем) и, во-вторых, стимулы к производству.

У бандита-гастролера, когда он превращается в стационарного бандита (в правителя), существенным образом меняется система стимулов. Теперь уже в его интересах пресекать возникновение конкуренции как со стороны других стационарных бандитов, так и со стороны бандитов-гастролеров. Помимо этого, ему важно сохранить монополию на возможность обирать своих подданных, воспрепятствовав перераспределительной деятельности между ними (например, такому локальному насилию, как рэкет, в результате чего отобраный у подданного доход попадает в карман рэкетира, а не правителя). Чтобы предотвратить это перераспределение, государство тратит на защиту прав собственности определенного рода ресурсы, отвлекаемые, кстати, от тех способов использования, которые увеличивали бы налоговую базу. Т.е. теперь насилие и угроза насилия связаны уже не только с перераспределением богатства, но и защитой прав собственности.

У стационарного бандита и бандита-гастролера различны не только структуры доходов, но и структуры расходов. Стационарный бандит вынужден для обеспечения дохода в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка. В эти расходы входит создание системы формальных правил, т.е. такой институциональной среды, которая позволяет структурировать (регламентировать) отношения обмена между экономическими агентами (гражданами) государства (даже работая в рамках неоклассических предпосылок конкурентности отношений).

На основе вышеназванных предпосылок Манкур Олсон построил формальную модель поведения стационарного бандита и посчитал оптимальную ставку налогообложения. Эта ставка должна быть не слишком маленькой, чтобы максимизировать доход, с одной стороны, но и не

слишком большой, чтобы не блокировать дальнейшего развития производства.

Кроме того, Олсон оценил степень перераспределительности институтов, создаваемых стационарным бандитом. Перераспределительность возникает не только от перетекания финансовых потоков от граждан к государству, но и от одних граждан к другим посредством государства.

Контрольные вопросы

1. Какие существуют теории объясняющие возникновение государства?
2. Охарактеризуйте теорию социального контракта как идею, объясняющую причину возникновения государства.
3. В чем суть теории насилия, объясняющей феномен государства?
4. Каким образом Д.Норд пытался объяснить возникновение государства?
5. В чем цель существования государства по Д.Норту?
6. Какова роль государства по теории Д.Норта?
7. В чем идея государства в теории «бандита-гастролера»?
8. Раскройте содержание модели государства М.Олсена «стационарный бандит».
9. Кто является конкурентом для правителя по мнению Олсена?
10. Какая из моделей государства больше отвечает вашей точке зрения?

Тема 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА

1. Стабильность институтов и институциональные изменения

Субъектом институциональных изменений является индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе. Источниками изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения. Институты меняются, и самым важным источником этих изменений являются фундаментальные изменения в соотношении цен.

Это, прежде всего, изменения в пропорциях между ценами факторов производства (например, между ценами земли и труда, труда и капитала, капитала и земли); изменения в стоимости информации и изменения в технологии (при этом очень важное значение имеют изменения в военной технологии).

Процесс, посредством которого индивид приобретает знания и навыки, ведет к изменению соотношений цен путем изменения воспринимаемых им издержек оценки и принуждения и путем изменения воспринимаемых им издержек и благ, которые будут сопровождать новые сделки и контракты.

Институциональное равновесие – это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

Такая ситуация вовсе не означает, что все игроки довольны существующими правилами и контрактами. Она означает лишь то, что при данных относительных издержках и выигрышах от изменения игры, которую ведут участники контрактных отношений, им невыгодно менять игру. Существующие институциональные ограничения определили условия равновесия и сформировали его.

Процесс институциональных изменений может быть описан следующим образом. Изменение в соотношении цен приводит одну или обе стороны акта обмена – политического или экономического – к выводу о том, что для одной из сторон (или для обеих) было бы выгодно изменить условия соглашения или контракта. Поэтому предпринимаются попытки пересмотреть условия контракта. Но поскольку контракты включены в иерархическую систему правил, пересмотр условий невозможен без изменения иерархически более высокого набора правил (или нарушения некоторых норм поведения). В этом случае та сторона, которая стремится усилить свои переговорные позиции, возможно, захочет затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня.

Что же касается норм поведения, то изменение в соотношении цен или изменение вкусов ведет к постепенной их замене другими нормами. С течением времени может сложиться такое положение, когда какое-либо правило либо подвергается изменению, либо просто игнорируется, и никто не принуждает к его исполнению. Аналогичным образом обычай или традиция могут уступить место другому обычаю или традиции. Это весьма упрощенное изложение может стать более сложным, если включить в анализ такие вопросы, как право установления процедур, “проблема безбилетника”, устойчивость поведенческих норм. Но как “опорная конструкция” такое изложение раскрывает некоторые основополагающие характеристики модели институциональных изменений.

Согласно Д. Норту, институциональная среда эволюционирует во времени. Институциональные изменения могут возникать стихийно, – тогда меняются неформальные правила игры для отдельных хозяйствующих субъектов – и сознательно, под влиянием государства, изменяющего те или иные формальные правила игры.

Государство играет важнейшую роль в формировании и изменении институциональной структуры экономики той или иной страны. Чтобы выявить влияние государства на процесс формирования институтов, обратимся к его определению с точки зрения неинституциональной

теории. По Д. Нортю, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных»[2].

Поэтому государство может, как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и, наоборот, создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту транзакционных издержек. Все зависит от конкретных исторических условий и сравнительной эффективности в этих условиях той или иной системы хозяйственной координации. И хотя именно государство является необходимым атрибутом прогрессирующих хозяйственных систем, институты, генерируемые им, могут не только способствовать повышению эффективности (в смысле приближения к условиям Парето-оптимального распределения ресурсов), но и препятствовать ему.

Неэффективность институтов возникает вследствие высоких издержек (дороговизны) коллективных действий, необходимых для изменения институтов, что, в свою очередь, определяется другими экономическими и политическими институтами. Именно такого рода затраты по изменению институтов обуславливают достаточную продолжительность существования институтов, необходимую для того, чтобы выявить их экономическую эффективность.

Существуют два подхода к анализу государственной политики в рамках институциональной исследовательской программы – экзогенный и эндогенный.

Согласно экзогенному подходу к исследованию государственной экономической политики, основное внимание уделяется положительной (легко наблюдаемой) внешней зависимости между определенными мерами и происходящими экономическими процессами. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования системы, на которую направлено воздействие, а также их изменение.

Согласно эндогенному подходу, наоборот, особый акцент делается на изменении в результате проведения мер государственной экономической политики ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов системы, на которую направлено воздействие такой политики. Тем самым успех применяемых экономических инструментов зависит от согласованности векторов экономической политики и внутренних (институциональных) изменений в обществе, которые ею генерируются в процессе функционирования хозяйственного механизма.

Институциональная структура экономики любой страны – это, прежде всего, результат прошлых действий государства и спонтанного

эволюционного отбора наиболее эффективных институтов. Западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой, соответствующей доминирующему способу экономической координации. Поэтому эти страны могут позволить себе использование методов прямого и косвенного государственного вмешательства в целях проведения желательной экономической политики без значительного ущерба для всего национального хозяйства. Такие меры хотя и деформируют институциональную структуру в отрасли, но в незначительной степени.

В литературе, посвященной реформам ценообразования, налоговой, бюджетной, кредитной, денежной систем и других экономических институтов, получило распространение понятие институциональных ловушек. Феномен «институциональных ловушек» стал одной из серьезных проблем, с которой сталкивается правительство при проведении рыночных реформ. В терминах неоинституциональной теории «институциональная ловушка – это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер».

Основные мероприятия по институциональной стабилизации в странах с переходной экономикой включают разработку следующих пунктов:

1) программы выхода из четырех взаимосвязанных «институциональных ловушек»: бартера, неплатежей, уклонения от уплаты налогов и коррупции;

2) мер по преодолению институциональных конфликтов, приведшим к неэффективным формам организации предприятия и финансовой системы. Реформа предприятия должна способствовать установлению рационального баланса прав собственников, менеджеров, рабочих и внешних инвесторов и эффективной системы взаимоконтроля;

3) реформы финансовой системы, снижения инвестиционных рисков, стимулирования участия банков в управлении предприятиями;

4) мер по изъятию переходной ренты государством, чтобы предотвратить неоправданную дифференциацию доходов и, как следствие, рост теневой экономики и коррупции;

5) мер социальной политики, предусматривающих компенсацию потерь тех групп населения, благосостояние которых снижается в результате преобразований. Так как насильственные реформы редко бывают успешными в связи с высокими трансформационными издержками важнейшей задачей государства является поиск компромиссного варианта реформ. Каждый этап реформы должен быть тщательно подготовлен, включая оценку трансформационных и трансакционных издержек, выгод реформирования, предусматривать справедливое распределение реформенных тягот, компенсацию потерь проигравшим.

Теория институциональных ловушек открывает перед учеными широкие возможности для применения принципиально нового подхода для анализа в различных сферах деятельности, и в частности, для оценки как состояния экономической системы, так и проводимой макроэкономической политики.

2. Институциональные изменения и зависимость от траектории развития

Траектории институциональных изменений. Институциональные изменения, рассматриваемые в количественном аспекте, могут расширять сферу своего охвата, т.е. число экономических агентов, следующих соответствующему правилу, разными темпами. Для одних возникающих или меняющихся институтов, – например, законов о налогообложении, снижающих налоговое бремя государства, – происходит практически мгновенное увеличение числа их адресатов от нуля до всей совокупности налогоплательщиков; для других, таких как деловые традиции добросовестного исполнения контрактов, привлечение новых сторонников из числа бизнесменов может происходить в течение длительного времени, и т.д.

Понятие траектории развития институционального изменения (или институционального развития) как количественный, так и качественный аспект. В качественном аспекте под траекторией понимается последовательность изменений, которые претерпевает некоторый рассматриваемый (базовый) институт. Примером такой траектории может служить последовательное изменение некоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок. Каждая такая поправка может отражать накапливаемый опыт применения закона, уточняя те или иные из его положений, добиваясь более полного достижения цели, которую преследовал законодатель, принимая соответствующие правовые нормы.

Другим примером может служить постепенное изменение какого-то обычая, когда из некогда жестких правил поведения, имевших большое значение для определенной группы, он трансформируется в необязательный, «мягкий» ритуал, а после и вовсе исчезает. Для всех такого рода траекторий изменения институтов важно различать два существенно разных их типа:

- траектории, формируемые инкрементными изменениями (именно к ним относятся оба приведенных выше условных примера);

- траектории, содержащие определенные «разрывы», скачки или «институциональные шоки», означающие, что бытование исходного института фактически заканчивается, а его функции в экономике начинает выполнять иной институт (или целая их группа).

В соответствии с классификацией институциональных изменений, траектории второго типа можно охарактеризовать как включающие дискретные изменения. При этом вопрос о том, можно ли здесь говорить об изменениях одного института, включающих подобные сдвиги, или же речь должна идти о замещении его другим, остается открытым.

При анализе различных конкретных траекторий институциональных изменений исследователями было подмечено, что как в первом, так и во втором случае возникающие изменения имеют не произвольный характер, а подчиняются определенной закономерности, которая получила название зависимость от траектории предшествующего развития (path dependency).

3 Институциональные изменения в современной России

Всего за два года экономика России под влиянием ряда факторов, главными из которых являются политический и геополитический, претерпела ряд значимых изменений, в том числе изменений, носящих институциональный характер. Западные страны не готовы мириться с интенсивным развитием России и мирной аннексией Крыма, которая, к слову, опиралась на базовые принципы демократии. В результате “правила игры” изменились, причем настолько, что это стало значимым для всех отраслей экономики России, стран Европейского союза и ряда зарубежных экономик.

Санкционные войны в сфере внешней торговли, финансов, промышленности и других сфер вынуждают нашу страну формировать стратегию импортозамещения. Ее реализация на сегодня требует создания ряда новых функциональных институтов в данной области и крупнейших институциональных изменений в экономике за последнее десятилетие. Осуществление крупных структурных реформ, значимо влияющих на всю социально-экономическую систему государства, требует реализации компетентностного подхода к институциональному анализу всей экономики страны.

Системообразующим звеном экономики в условиях санкционных войн, по мнению Правительства РФ, должна выступить реализация стратегии импортозамещения. Однако опыт ряда стран (Латинская Америка), в том числе и нашей страны (пример закрытой экономики СССР), свидетельствует не столько о неудачности результата подобных реформ, сколько о необходимости детального институционального анализа. Ведь современная экономическая наука не стоит на месте, и в современных условиях хозяйствования существует гораздо больше инструментов для успешной реализации подобных реформ.

Президент России Владимир Путин справедливо отмечает в ходе выступления на Генеральной Ассамблее ООН в сентябре 2015 г., что санкции переписывают мировые правила игры, при этом негативно влияя на развитие конкуренции в международных масштабах. Однако, согласно обзору инвестиционного банка Citigroup, опубликованному в сентябре

2015 г., “вклад” санкций в падение ВВП России составляет лишь 10 %. Главный экономист Citigroup по России и СНГ Иван Чакаров считает, что на 90 % на динамику ВВП влияет дешевеющая нефть. По его словам, снижение цены Brent на 10 долл. за баррель вызывает сокращение российской экономики примерно на 0,8 %. При этом санкции в адрес добывающего сектора являются потенциально более опасными в долгосрочной перспективе, считают в Citigroup.

Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев в своей статье “Новая реальность: Россия и глобальные вызовы” указывает, что “импортозамещение – еще одно ключевое направление работы Правительства. И важно, чтобы оно не превратилось в “лозунг дня”, справедливо отмечая при этом, что “в XX веке под этим лозунгом некоторые страны Латинской Америки осуществляли политику закрытия внутреннего рынка для иностранной конкуренции и затем интенсивно, массово прибегая к займам, субсидировали отечественное производство, что в итоге оборачивалось финансовым крахом.

Разумеется, есть специальные сферы и очень конкретные виды продукции, когда импорт приходится замещать любыми способами, не считаясь с издержками. Но переносить эту специфику на экономику в целом было бы опасно. Лучшее импортозамещение – это производство отечественной продукции, конкурентоспособной как внутри страны, так и на внешних рынках: способность экспортировать означает способность конкурировать, в том числе и с импортом. Такое импортозамещение может претендовать и на государственную поддержку. Действительно, формирование института импортозамещения как такового требует кропотливой реализации ряда последовательных реформ в рамках комплексного подхода.

В условиях формирования в институциональном отношении нового института импортозамещения и в целом значительной переориентации российской экономики особенную роль и значение приобретает институциональный анализ. Сегодня можно констатировать факт, что Правительство Российской Федерации настроено сформировать новую модель российской экономики. Данная модель призвана отвечать новым вызовам современной мировой экономической системы, при этом сбалансировать развитие производящей промышленности и добывающих отраслей. Важное значение придается институциональным аспектам, формированию благоприятной институциональной среды посредством осуществления значимых институциональных изменений. Все чаще в качестве названия для новой модели экономики России применяются слова: “инновационная”, “высокотехнологичная”, “опирающаяся на экономику знаний”, “привлекательная для инвестиций”. На основе перечисленного описания в

целом становятся понятны приоритеты развития экономики России как на кратко-, так и на средне- и долгосрочные перспективы.

Однако если мы обратимся к анализу данного вопроса в экономической теории в контексте международных сравнений и институционального анализа, то можно сказать, что на сегодня выделяют следующие модели национальных экономик: американскую, европейскую, китайскую и японскую (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Институциональные характеристики моделей национальных экономик

Институциональная характеристика	Модель экономики				
	Американская	Европейская	Китайская	Японская	Российская
Институциональное доверие экономических агентов	Высокий уровень	Средний уровень	Высокий уровень	Высокий уровень	Низкий уровень
Преимущество формальных институтов	Среднее влияние формальных институтов	Среднее влияние формальных институтов	Высокое влияние формальных институтов	Высокое влияние формальных институтов	Среднее влияние формальных институтов
Влияние государственных институтов	Правительство и госсектор обслуживают экономику, а не руководят ею	Государство выполняет контрольную и стимулирующую функции в экономике. Развитый госсектор	Главенствующая роль государства. В руках государственных институтов сосредоточены все отрасли, которые связаны с сырьем и обороноспособностью	Государственные институты поддерживают предпринимательский сектор	Государство выполняет контрольную и стимулирующую функции в экономике. Собственник крупнейших монополий
Основной институт развития экономики	Промышленное производство и сфера услуг	Промышленное производство и сфера услуг	Промышленность и сельское хозяйство	Высокотехнологичное экспортно-ориентированное производство	Сырьевые отрасли
Развитие института конкуренции	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень	Высокий уровень	Низкий уровень
Институциональная дифференциация	Средний уровень	Высокий уровень	Высокий уровень	Низкий уровень	Высокий уровень
	Положительная характеристика				
	Отрицательная характеристика				
	Умеренная характеристика				

Российская модель в силу сформировавшихся в период переходной экономики институциональных барьеров, носящих в большей степени неформальный институциональный характер (например, институт коррупции), является в таком анализе явным аутсайдером. Особенностью институциональной среды экономики современной России выступает доминирование импортируемых институтов развитой рыночной экономики при упразднении прежде достаточно эффективных институтов в угоду институциональным изменениям. В теории выделяют два основных способа осуществления институциональных изменений: эволюционный и революционный. В результате проведенного исследования было выявлено, что развитие и трансформация социальной сферы России происходили, главным образом, революционным способом. Под революционным

способом институциональных изменений принято понимать импорт формальных институтов, уже доказавших свою эффективность.

В России импорт институтов происходит в основном из других стран. Зачастую импорт институтов, хорошо проявивших себя в других странах, приводит к отрицательным результатам в новых условиях. В российской практике импорта институтов ситуация может привести к возникновению если и жизнеспособного института, то неэффективного и существенно отличающегося от исходного. Причина данного явления – негативное воздействие деформаций институциональной среды.

Институциональная деформация – это изменения норм, правил игры на основе воздействия внешних факторов социально-экономической системы. В свою очередь, деформацию институциональной среды следует определять как

невыполнение или неэффективное выполнение ее составляющими вмененных им функций (регулирующей, регламентирующей, ограничительной, стимулирующей, запрещающей и др.), что находит выражение в росте трансакционных издержек.

Новые вызовы для экономики России, имеющие экономические (санкционный режим, продуктовое и технологическое эмбарго, влияние мирового кризиса, снижение цен на углеводородное сырье), геополитические (переформирование сфер влияния в мире), военно-политические (вовлечение России в международный конфликт в Сирии, значимое влияние конфликта на Украине) предпосылки, обуславливают возникновение новых правил игры (изменение институциональной среды) и, как следствие, неизбежность перехода нашей страны к новой модели хозяйствования.

Таким образом, изменение правил игры в масштабах мировой экономической системы приводит к значительным институциональным изменениям в экономике Российской Федерации, что в целом способствует ее трансформации и, по сути, вынужденному переходу к новой модели хозяйствования, в которой наиболее значимыми являются процессы импортозамещения, перераспределения инвестиционных ресурсов и переориентации внешнеэкономических связей на новые рынки.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение «институциональному равновесию»
2. Что такое институциональные изменения?
3. Какие виды институциональных изменений бывают?
4. Каковы причины институциональных изменений?
5. В чем суть классификации институциональных изменений по Д.Норту?
6. Что такое траектория развития в теории институциональных изменений?

7. Какие виды зависимости бывают в теории институциональных изменений?

8. Выделите институциональные изменения характерные для современной России?

9. Какие группы факторов определяют институциональные изменения в современной России?

10. Выделите те сферы, в которых институциональные изменения особенно актуальны.

Тема 9. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Институциональные ловушки и выход из них

Институциональная ловушка представляет собой неэффективную устойчивую норму или институт. Устойчивость институциональной ловушки означает, что при незначительном временном внешнем воздействии на систему она остается в институциональной ловушке, возможно лишь незначительно меняя параметры состояния, а после снятия возмущения возвращается в прежнее состояние неэффективного равновесия. Обычно под институциональным равновесием понимают ситуацию, в которой при данном соотношении сил игроков, данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений. Институциональное равновесие определяет условия для стабильного функционирования хозяйственного механизма в рамках доминирующего способа экономической координации. Динамические процессы в экономике приводят к созданию экономических ситуаций, которые характеризуются неравновесием не только на "обычных" рынках товаров и факторов производства но и на институциональном "рынке".

Характеристика институциональной ловушки современной России:

- промышленность: неэффективные предприятия – под защитой государства, эффективные защищаются от государства;
- банковская система в ловушке быстрого, но не эффективного роста;
- либерализация неравновесной экономики вызывает рост коррупции;
- бартер, неплатежи, «серые» схемы.

По мнению экс-заместителя председателя Правительства РФ по промышленной политике Бориса Алешина «Коррупция стала частью государственной машины – она позволяет оптимизировать ее работу».

1. Коррупционная деятельность совершенствуется, развивается технология дачи взятки и др.

2. Неэффективная норма встраивается в систему других норм: коррупция связана с теневой экономикой (уходом от налогов, лоббированием законов, «черными рынками»)

3. Коррупция обычна и ожидаема – отказ от нее как нарушение общепринятого порядка вещей.

Существуют следующие методы и издержки выхода из институциональной ловушки.

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

2. Сущность теневой экономики и ее классификация

Комплексный подход к теневой экономике подразумевает ее следующее определение: *теневая экономика представляет собой объективно существующую и постоянно воспроизводящуюся подсистему рыночного хозяйства, в которой хозяйствующие субъекты стремятся добиться экономической выгоды методами недобросовестной конкуренции, т.е. по своей личной инициативе или под воздействием внешних обстоятельств прибегают к действиям, противоречащим закону, деловой этике, правилам игры между бизнесом и властью, морально-нравственным нормам общества.*

Постараемся обобщить основные теоретические положения, которые в совокупности формируют определение теневой экономики и раскрывают ее социально-экономическое содержание.

Теневая экономика – объективно существующая и постоянно воспроизводящаяся подсистема рыночного хозяйства. Элементы теневой экономики возникли с появлением товарно-денежных отношений, т.е. с переходом от натурального хозяйства к рыночному. История рыночных отношений является убедительным доказательством того, что идеальной экономики (как и совершенной конкуренции) никогда не было и быть не может. В современном мире нет ни одной страны, где в больших или меньших масштабах не существовала бы теневая экономика. Процесс глобализации социально-экономических отношений охватил и теневую экономику, превратив ее в одну из глобальных мировых проблем.

Причины существования теневой экономики разнообразны и могут быть сгруппированы следующим образом:

- естественные (антропологические), связанные с двойственной природой человека;
- экономические, порождаемые противоречиями рыночного хозяйства;
- социальные, обусловленные социальной структурой общества (положением различных групп населения и социальной политикой государства);
- правовые, обусловленные существующей правовой основой рыночного хозяйства;
- социокультурные, связанные с историческим прошлым, национальными традициями, этической основой предпринимательства;
- политические, связанные с государственной политикой, способностью государства эффективно воздействовать на теневую экономику.

По своему характеру причины теневой экономики могут быть объективными и субъективными, связанными с непродуманными действиями государственной власти. Основные причины теневой экономики могут быть также универсальными (характерными для всех моделей рыночной экономики) и специфическими (раскрывающими особенности теневой экономики на уровне конкретной страны или региона).

Теневая экономика имеет внутреннюю структуру (типы и разновидности). Субъекты теневой экономики достигают экономической выгоды методами недобросовестной конкуренции, нарушая законы, деловую этику и морально-нравственные нормы. При этом непосредственные мотивы теневой деятельности могут быть весьма различными: они могут быть продиктованы жадной личной наживы или необходимостью выживания в неблагоприятной социально-экономической среде. Различные мотивы теневой деятельности обуславливают разнообразие структуры теневой экономики и позволяют выделить ее различные типы и разновидности:

- основными типами теневой экономики следует считать криминальную экономику и вынужденную вилегальную экономику.
- разновидностями криминальной экономики являются традиционный криминальный бизнес и преступная экономическая деятельность госчиновников и олигархов.
- разновидностями вынужденной вилегальной экономики являются «серая» экономика малого и среднего бизнеса и теневые операции самозанятых и домашних хозяйств (рис.2.).

Теневая хозяйственная деятельность существует в любой модели рыночной экономики, однако ее масштабы существенно различаются. Гипертрофированные масштабы теневого сектора деформируют всю систему рыночного хозяйства, уменьшая ее эффективность. За свою многовековую историю теневая экономика всегда была объектом определенного воздействия со стороны общества на основе обычаев, религиозных норм, государственного законодательства. Решающим фактором недопущения гипертрофии масштабов теневой экономики сегодня является государство.



Рис. 2. Правовой подход к типологизации теневой экономики

Существуют различные подходы к классификации теневой экономики. Значительное количество исследователей придерживаются *правового подхода* к теневой экономике, используя в качестве основного критерия для ее типологизации нарушение законодательства (в этом смысле теневая деятельность находится «в тени» от закона). Теневую экономику делят на два сектора – некриминальный («серый») и криминальный («черный»), а сам факт сокрытия от государства какой-либо деятельности связывают с двумя мотивами – стремлением субъектов хозяйствования к минимизации своих издержек (в первую очередь за счет ухода от налогообложения) и их желанием избежать насильственного прекращения деятельности ввиду ее противоправности. Как представляют себе типологизацию теневой экономики

К *незаконной производственной деятельности* можно отнести прямо запрещенные законом виды деятельности, организованные в виде бизнеса. Нелегальные предприятия предполагают производственный процесс, ведь их продукты и услуги имеют эффективный рыночный спрос. К нелегальной экономической деятельности относятся:

- производство и продажа оружия;
- наркобизнес;
- контрабанда;
- азартные игры;
- проституция и т. п.

К *экономической преступности* относятся преступления в экономической сфере, носящие ярко выраженный корыстный характер, но не

имеющие прямого отношения к производству (они сосредоточены в области перераспределения уже созданной стоимости):

- злоупотребление служебным положением в корыстных целях (взяточничество);
- мошенничество;
- хищения;
- грабежи, разбои, кражи личного имущества;
- вымогательство (рэкет) и т.п.

Этот подвид криминальной экономики к собственно экономике непосредственно не относится, а представляет собой разновидность преступности. Тем не менее, он наносит существенный экономический ущерб и именно поэтому рассматривается как часть криминальной экономики. Кроме того, вся сфера теневой экономики является, в свою очередь, благодатной почвой для экономической преступности – частично в силу своей высокой доходности (нелегальное производство) или потому, что ее субъекты не могут обратиться за помощью в правоохранительные органы, так как сами находятся вне правового поля.

3. Методы измерения теневой экономики и борьбы с ней

Винить государство в существовании теневой экономики как таковой бессмысленно. Исторический опыт свидетельствует, что теневая экономика является составной частью хозяйственного механизма. Однако именно на государстве лежит ответственность за то, что она разрастается порой до значительных масштабов. Рассмотрим вопрос об ответственности государства за масштабы различных секторов теневой экономики.

Прежде всего, стоит обратить внимание на то, что государство подчас само становится непосредственным участником теневой экономики.

Государство несет большую ответственность за масштабы вынужденной теневой экономики. Непродуманная социально-экономическая политика загоняет в тень многих хозяйствующих субъектов. При улучшении же экономической ситуации они часто ее покидают.

В целом степень ответственности государства за масштабы теневой экономики и наносимый ею ущерб может быть оценена по следующим направлениям:

- нарушение самим государством правовых норм, морально-нравственных принципов общества (правовой и этический произвол);
- теневые сговоры государства и его представителей с олигархами, противоречащие интересам общества;
- коррупция государственных чиновников, превращение государственных институтов в систему, которую можно определить как коррумпированное государство;

– непрофессионализм государственных политиков и их субъективные ошибки и просчеты в экономической политике, имеющие следствием развитие вынужденной внезаконной экономики.

Рассмотрение форм и методов воздействия на теневую экономику логично начать с более общего вопроса, являющегося предметом оживленной дискуссии в мировой и отечественной экономической науке, – о регулирующей роли государства в экономике.

Обосновывая подходы к государственному вмешательству в экономику, западные теоретики ссылаются на две симметричные теории – «провала рынка» и «провала государства». В то время как сторонники государственного активизма исходят из «провала рынка», неоконсерваторы обосновывают необходимость приватизации и дерегулирования, делая упор на «провал государства», который, по их мнению, перевешивает «провал рынка».

По-видимому, в равной степени правы и не правы и те, и другие. Абсолютизация рыночных отношений и государственного регулирования, так же как и их отрицание, не имеет достаточных оснований. Необходимо их сочетание. Там, где рынок не может обеспечить оптимальное распределение ресурсов и, следовательно, терпит неудачу, рыночное саморегулирование должно быть дополнено различными формами государственного участия. И наоборот, неэффективность государственных предприятий и прямых форм вмешательства государства в экономическую деятельность требует использования более гибких частных и смешанных форм собственности и предпринимательства, косвенного экономического регулирования. Особенное значение приобретает роль государства в процессах развития и трансформации, которые переживают многие менее развитые страны и страны с переходной экономикой.

Усложнение функций государства связано с развитием многообразных совместных действий государства, частного бизнеса, гражданского общества на всех уровнях регулирования – макроэкономическом, мезоэкономическом (региональном и отраслевом), а также на микроэкономическом. Возникла сложная система институциональных взаимоотношений: консультативные советы, комиссии, конференции и т.п. Все это предъявляет жесткие и разносторонние требования к аппарату государственного управления, качеству принимаемых решений, уровню работы регулирующих органов, квалификации, профессионализму и компетентности государственных чиновников, их восприимчивости к инновациям.

Из всего многообразия возможных терминов («государственная политика», «государственное регулирование», «государственное вмешательство» и т.п.) мы будем использовать термин «государственное воздействие» на теневую экономику, который представляется нам наиболее адекватным, так как сочетает в себе элементы регулирования

экономической жизни и элементы прямого государственного вмешательства в ее теневую составляющую. Он также подразумевает само действие и наличие политической воли, тогда как экономическая политика может быть политикой бездействия. Термин «воздействие» также включает в себя не только прямые действия государства по отношению к теневой экономике, но и сотрудничество с институтами гражданского общества.

Методы государственного воздействия на теневую экономику тесно связаны с ее масштабами. Так как теневой хозяйственный оборот, естественно, недоступен для официальной статистики, актуальна проблема оценки размеров теневой экономики. Конечно, в реальной жизни все истоки теневой экономики переплетены, их не всегда можно четко разграничить без специальных методов проверки достоверности информации о хозяйственных процессах. Для этой цели используются следующие методы:

– *монетарный*, строящийся на основе гипотезы об использовании во внезаконных расчетах исключительно наличных средств (динамика движения наличной денежной массы позволяет судить о размерах внезаконной экономики);

– *метод балансов расходов и доходов*, при котором декларируемые доходы сравниваются с суммой расходов, реальным объемом потребления товаров и услуг;

– *анализ занятости*, предполагающий, что сохраняющийся длительное время высокий уровень незарегистрированной безработицы свидетельствует о наличии широких возможностей для занятости во внезаконном секторе (число незарегистрированных безработных косвенно свидетельствует о размерах теневой экономики);

– *метод технологических коэффициентов*, позволяющий получить данные о реальном объеме выпуска продукции на основе известных технологических коэффициентов затрат (например, сопоставляются данные о динамике потребляемой электроэнергии и динамике декларируемого выпуска продукции);

– *метод опросов* домашних хозяйств и руководителей предприятий, позволяющих дать экспертные оценки величины теневого сектора;

– *социологический*, заключающийся в анализе особых норм, по которым совершаются внезаконные сделки, их распространенности в обществе, частоты их применения при заключении сделок.

Можно выделить несколько основных направлений государственного воздействия на теневую экономику:

1. *Государственная стратегия социально-экономического развития страны* определяет основные параметры национальной хозяйственной модели. Эта модель является системой, в рамках которой будет

функционировать теневая экономика. Специфика той или иной национальной хозяйственной модели накладывает существенный отпечаток на масштабы и формы теневой экономики. Важными элементами государственной стратегии социально-экономического развития применительно к теневой экономике являются:

- минимизация теневой экономики – одна из стратегических целей;
- формирование основных макроэкономических параметров национальной экономики на основе добросовестной конкуренции;
- эффективное антимонопольное регулирование;
- фиксация предельно допустимых масштабов теневой экономики.

2. *Хозяйственное законодательство* очерчивает поле легитимной предпринимательской деятельности. Оно создает определенные стимулы для развития добросовестной хозяйственной практики и подразумевает санкции за нарушения существующих норм. Важными элементами хозяйственного законодательства являются:

- приемлемый уровень налогов и таможенных пошлин;
- прозрачность финансовой деятельности хозяйствующих субъектов;
- упрощенные формы регистрации и отчетности;
- ответственность банков перед вкладчиками.

3. *Социальная политика* направлена на повышение жизненного уровня граждан и поддержку малоимущих слоев, что позволяет сузить питательную среду для теневой экономики. Начиная со второй половины XX в. многие государства зафиксировали в своих конституциях, что отныне они являются социальными государствами. Важными элементами социальной политики государства являются:

- формирование социального государства;
- установление достойного прожиточного минимума;
- недопущение глубокой социальной дифференциации общества;
- минимизация теневых операций в системе трудовых отношений;
- особое внимание к проблеме занятости молодежи.

4. *Отношения с бизнесом* подразумевают соблюдение основных принципов взаимодействия государственной власти и частного бизнеса. Эти принципы предполагают создание равных условий конкуренции для всех участников рынка и поддержку наиболее уязвимых хозяйствующих субъектов. Важнейшими принципами отношений с бизнесом являются равноудаленность бизнеса и власти и государственная поддержка малого и среднего бизнеса.

5. *Карательная функция* государства направлена на борьбу с криминальной экономикой, наиболее опасной для общества. Реализация карательной функции подразумевает ужесточение карательных мер в отношении:

- традиционного криминала;

- коррумпированной части чиновничества;
- теневых операций олигархических структур.

6. *Воспитательная функция* государства связана с глубокими культурными изменениями, препятствующими распространению теневой экономики. Она реализуется через систему образования и средства массовой информации. Ее важными элементами являются:

- формирование культуры законопослушания;
- осуждение культа насилия, вседозволенности, наркобизнеса, проституции, порнографии и т.п.;
- формирование национальной идеи на основе морально-нравственных принципов общества.

7. *Сотрудничество с институтами гражданского общества* позволяет привлечь наиболее активные социальные силы к воздействию на теневую экономику. Элементы гражданского общества начали формироваться уже давно, но только сейчас можно говорить о его определенной зрелости и значительном повышении его роли. Гражданское общество представляет собой совокупность объединений, ассоциаций, союзов по интересам (хозяйственным, профессиональным, творческим, культурным, конфессиональным, просветительским, досуговым и др.), связанных не вертикальными иерархическими зависимостями, а главным образом горизонтально-сетевыми взаимоотношениями. Сюда входят, в частности, такие социальные институты, как семья, церковь, община, органы самоуправления, кооперативы и мелкие предприятия, землячества, трудовые коллективы, политические партии, общественные организации и движения, средства массовой информации, творческие союзы и т.п. Важными способами сотрудничества с ними являются:

- координация деятельности органов местного самоуправления и правоохранительных органов;
- использование материалов независимых расследований в сфере экономической преступности, проводимых средствами массовой информации;
- сотрудничество в рамках системы социального партнерства с организациями предпринимателей и профсоюзами трудящихся по вопросам социальной политики, формирования предпринимательской корпоративной этики;
- сотрудничество с общественными и религиозными организациями в сфере духовного воспитания общества;
- сотрудничество с общественными палатами.

8. *Сотрудничество с международными организациями* позволяет проводить согласованную политику по отношению к теневой экономике в мировом масштабе. Прежде всего, следует перечислить официальные (межгосударственные) организации: Организация Объединенных Наций (ООН), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк,

Интерпол и др. Существуют и независимые международные организации (например, «Транспэрэнси интернэшнл»). К основным элементам международного сотрудничества относятся:

- разработка общих принципов борьбы с отмыванием денег, коррупцией, мошенничеством;
- обмен оперативной информацией по экономической преступности, совместные расследования;
- обмен опытом в рамках международных конференций, семинаров, учений;
- учет мнения авторитетных международных организаций о состоянии теневой экономики.

Государственное воздействие на теневую экономику должно осуществляться дифференцированно. Вынужденная внелегальная экономика должна подвергаться в основном косвенному воздействию (через создание благоприятной рыночной среды), а криминальная – преимущественно воздействию прямыми административными методами на основе конституционного права (в форме указов, постановлений, программ, распоряжений) при активном участии правоохранительных органов.

Контрольные вопросы

1. Дайте определению термину «институциональная ловушка»?
2. Приведите пример институциональной ловушки
3. Каковы издержки выхода из институциональной ловушки?
4. Что такое теневая экономика?
5. Каковы причины теневой экономики?
6. Какие классификации теневой экономики существуют?
7. В чем разница «серой» и «черной» теневой экономики?
8. Перечислите направления оценки масштаба теневой экономики?
9. Перечислите способы оценки теневой экономики?
10. Каковы функции государства по борьбе с теневой экономикой?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Институциональная экономика является сравнительно молодой отраслью знаний в российской экономической науке. Институциональный подход к анализу экономических явлений существенно отличается от традиционного неоклассического подхода, который изучался студентами в курсе «Экономическая теория», поэтому изучение институциональной экономики расширяет экономический кругозор обучающихся.

В учебнике раскрываются эволюция институционализма, характеристика неоинституционализма, его методологические особенности; дается объяснение норм, правил, трансакций, трансакционных издержек и внешних эффектов; раскрывается теория собственности, включая теорию исключительных прав и проявление прав собственности; теория фирмы, включая структуру прав собственности в фирме и экономические результаты; контрактную природу фирмы, логику экономической организации; теория государства; теория институциональных изменений и институционального проектирования.

Понимание сущности и взаимосвязей между концепциями и идеями представителей современного институционализма позволит читателям лучше понять не только природу самих экономических явлений, но и возможности и перспективы развития экономической теории на основе обмена идеями между различными исследовательскими программами.

Кроме того, современная институциональная теория и все ее направления могут стать плодотворной базой многочисленных прикладных исследований в тех сферах экономической деятельности, которые в настоящее время недостаточно изучены.

Знания, которые предлагает институциональная экономика, позволят лучше понять, как функционирует экономика развитых стран в XXI в. Научить студентов понимать проблемы институциональной экономики и уметь оценить их влияние на экономическое развитие – одна из основных задач предлагаемого учебного пособия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Васильцов В.М. Институциональная экономика/ В.М. Васильцова, С.А. Тертышный: учеб. пособие. – СПб: Питер, 2013. – 256 с.
2. Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. учеб.-метод. пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с.
3. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов – н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2014.
4. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / Под ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 416 с
5. Институциональная экономика: учеб. пособие / Под рук. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2012.
6. Институциональная экономика: учебник/ Г.А. Резник. – Пенза: ПГУАС, 2014 г. – 178 с.
7. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов – М.: ГУ ВШЭ, 2011.
8. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. –М.: ГУ ВШЭ, 2013.
9. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник: учебник – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.
10. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
11. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	5
Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	5
Тема 2. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТИТУТОВ	13
Тема 3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	20
Тема 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ.....	29
2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ И ГОСУДАРСТВА.....	37
Тема 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ	37
Тема 6. КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	47
Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА.....	55
Тема 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА.....	62
Тема 9. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	81
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	82

Учебное издание

Резник Галина Александровна
Коробкова Наталья Александровна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие
по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»

В авторской редакции
Верстка Т.Ю. Симутина

Подписано в печать 17.11.16. Формат 60×84/16.
Бумага офисная «Снегурочка». Печать офсетная.
Усл.печ.л. 4,88. Уч.-изд.л. 5,25. Тираж 80 экз.
Заказ № 709.



Издательство ПГУАС.
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.