

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Г.А. Резник

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Рекомендовано Советом Учебно-методического объединения
по образованию в области менеджмента в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по направлению подготовки 38.03.02 (080200.62) «Менеджмент»
(квалификация (степень) «бакалавр»)

Пенза 2014

УДК 330.837.1(075.8)

ББК 65.010.11я73

Р34

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Организация и информатизация производства» Л.Б. Винничек (ПГСХА);

доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и мировая экономика» С.Г. Михнева (ПГУ)

Резник Г.А.

Р34 Институциональная экономика: учебник / Г.А. Резник. – Пенза:

ПГУАС, 2014. – 160 с.

ISBN 978-5-9282-1190-5

Учебник содержит систематический курс лекций, а также практические задания с целью формирования у студентов системы теоретических и практических знаний в области институциональной экономики.

Предлагаемый учебник является новой разработкой для направления подготовки «Менеджмент» по курсу «Институциональная экономика». В учебник включены примеры разнообразных экономических ситуаций для анализа и обсуждения на семинарских занятиях, что должно способствовать успешному усвоению учебной программы курса. Задачи и тесты позволяют акцентировать внимание на ключевых проблемах каждой темы, а контрольные вопросы помогают как студентам, так и преподавателям осуществлять промежуточный и итоговый контроль знаний по формированию системы знаний о принципах и методах институционального анализа, о значении институциональной среды в функционировании экономических субъектов всех уровней экономики.

Подготовлен на кафедре «Маркетинг и экономическая теория» и предназначен для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 (080200.62) «Менеджмент» (квалификация (степень) «бакалавр»)

ISBN 978-5-9282-1190-5

© Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, 2014

© Резник Г.А., 2014

ПРЕДИСЛОВИЕ

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.

Изучение студентами данной дисциплины поможет им более широко смотреть на многие явления экономической жизни, применять новые методы для анализа их причин и последствий, увидеть новые подходы к решению проблем и принятию экономических решений.

Учебник по курсу «Институциональная экономика» разработан в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению 38.03.02 «Менеджмент» (уровень подготовки – бакалавр).

В учебнике раскрывается сущность базовых понятий институциональной теории – формальные и неформальные институты, трансакции, трансакционные издержки, права собственности, контракты. Содержится институциональное объяснение фирмы. Предлагается рассмотреть фирмы и государство как институты, влияние институциональных изменений на формирование экономики, а также эволюцию институциональной теории.

Лекционный материал построен таким образом, чтобы, с одной стороны, легче было понять структуру курса, с другой стороны, можно было более глубоко изучить данную дисциплину при самостоятельной работе. Для закрепления информации и контроля усвоения материала в учебник включены вопросы для обсуждения, темы докладов, задания, тесты, глоссарий.

Учебник нацелен на формирование институционального мышления. 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 учебника.

ВВЕДЕНИЕ

Учебник представляет собой систематический курс лекций, раскрывающий 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 связывают с именами и теориями таких ученых, как Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл в конце XIX – начале XX веков. Появление их работ означало формирование новой теории в экономической науке. Институциональная теория оказалась не просто теорией, отражающей особенности экономической системы определенного периода, но фундаментальной основой для последующего развития экономики как науки. Институционализм прошел в своем развитии несколько этапов, включает в себя разные школы и направления, постоянно обновляется и развивается.

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 неоинституционализма 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 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 учебника соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 38.03.02 (080200.62) «Менеджмент» и включает в себя анализ эволюции институционализма, характеристику неоинституционализма, 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; контрактную природу фирмы, логику экономической организации; теорию государства; теорию институциональных изменений и институционального проектирования.

Изучение курса «Институциональная экономика» позволяет студентам сформировать следующие общекультурные компетенции:

1) ОК – 2 – знание и понимание законов развития природы, общества и мышление и умение оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности;

2) ОК – 3 – способность занимать активную гражданскую позицию;

3) ОК – 4 – умение анализировать и оценивать исторические события и процессы;

4) ОК – 5 – владение культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

5) ОК – 9 – умением использовать нормативные правовые документы в своей деятельности.

Лекционный материал построен таким образом, чтобы, с одной стороны, легче было понять структуру курса, с другой стороны, можно было более глубоко изучить данную дисциплину при самостоятельной работе. Для закрепления информации и контроля усвоения материала в учебник включены вопросы для обсуждения, темы докладов, задания, тесты, глоссарий.

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

- 1.1. Этапы развития институционализма
- 1.2. Институт: определение, функции, классификация. Ситуации «невидимая рука» и «дилемма заключенных». Ситуация координации, эффект совмещенных ожиданий и фокальные точки (Шеллинг). Ситуация неравенства
- 1.3. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные. Условия эффективности неформальных институтов
- 1.4. Взаимодействие формальных и неформальных институтов. Заимствование институтов и роль механизмов принуждения к соблюдению правил. Основные элементы системы общественного контроля

1.1. Этапы развития институционализма

Институционализм как самостоятельное течение возник в США в начале XX века. Основоположник институционализма – крупный американский экономист, социолог Т. Веблен (1857–1929). Основные исследования Веблена связаны с теорией общественной эволюции. Социально-правовое направление раннего институционализма представлено в работах известного американского экономиста Джона Р. Коммонса (1862–1945). Лидером эмпирического направления раннего институционализма стал известный американский экономист Уэлси К. Митчелл (1874–1948).

Институционализм возник в США, а затем получил широкое распространение во многих странах мира. Название этого направления произошло от латинского слова институция – образ действия, обычай, порядок, установление. Под институтами понимаются не только тенденции и обычаи, но и результаты их, выраженные в форме государственных и политических учреждений и организаций, законодательных норм, организационно-правовых форм предпринимательства. К институтам относят также такие экономические явления как государство, семья, нравы, право, частную собственность и др. Сущность институционализма как направления экономической теории состоит в обосновании необходимости использования различных институтов (государства, права, стоимости, цены и т.д.) для государственного контроля над экономикой. Институционалисты одними из первых выступили с идеей государственного контроля над экономикой и в теоретическом плане подготовили определенную платформу для последующего распространения кейнсианства. На формирование и развитие этого направления существенное влияние оказали условия экономического развития конца XIX и начала XX века. Это процесс перехода экономики свободной конкуренции в монополистическую стадию. Усилились концентрация производства и капитала, централизация банковского капитала. В результате капиталистическая система, прежде всего американская, как наиболее развитая, породила острые социальные противоречия. Экономике стали потрясать периодические кризисы и

старые традиционные теории не могли дать ответа на меры, необходимые для выхода из кризиса. Поэтому представители нового направления ставили задачу: выступить оппонентом монополистическому капиталу, разработать концепцию защиты «среднего класса» посредством реформирования в первую очередь экономики, поиск различных вариантов государственного контроля над экономикой, 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.

Основой развития общества Т. Веблен считал психологию коллектива. Поведение хозяйствующего субъекта определяется не оптимизирующими расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей. Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Он ввел понятие престижного потребления, получившее название «эффект Веблена». Это демонстративное потребление является подтверждением успеха и вынуждает средние слои имитировать поведение богатых.

Торстейн Веблен (1857–1929)

Первый институционалист. В своих работах он, прежде всего, начинает критиковать принцип рационального поведения – принцип, лежащий в основе неклассической экономической теории. В противовес ему Веблен выдвигает теорию о роли инстинктов в экономико-социальном поведении человека. Он считает, что поведение человека зависит от инстинктов и привычек. Причем инстинкты человека, которые он наследует подсознательно, отличаются от инстинктов животных. Веблен выделяет инстинкты труда, мастерства, праздного любопытства, родительский инстинкт, инстинкт себялюбия, а также инстинкт подражания.



Митчелл У. полагал, что рыночная экономика нестабильна. При этом, проявлением такой нестабильности являются деловые циклы, а их наличие порождает необходимость государственного вмешательства в экономику. Исследовал разрыв между динамикой промышленного производства и динамикой цен. Митчелл У. отрицал взгляд на человека, как на «рацио-

нального оптимизатора». Анализировал нерациональность трат денег в семейных бюджетах. В 1923 году он предложил систему государственного страхования от безработицы.

Уэсли Клэр Митчелл (1874–1948)

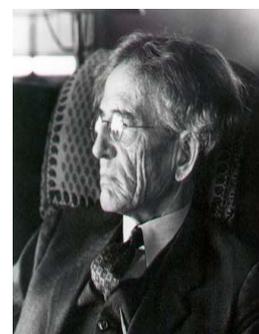
В центре его внимания находились вопросы деловых циклов и исследования экономической конъюнктуры. У.К. Митчелл оказался первым институционалистом анализирующим реальные процессы «с цифрами в руках». В своей работе «Деловые циклы» (1927) он исследует разрыв между динамикой промышленного производства и динамикой цен.



Коммонс Дж. 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.

Джон Роджерс Коммонс (1862-1945)

Его главная научная заслуга – теория трансакций. В основе этой теории лежит известная по неоклассической теории идея редкости ресурсов. Вследствие этой редкости у хозяйствующих субъектов возникает конфликт по поводу их использования. Этот конфликт разрешается путем совершения трансакций, которые представляют собой базовые институты общества. Без таких институтов конфликт интересов выродился бы во всеобщее насилие людей друг над другом, которое привело бы к громадному экономическому и социальному ущербу.



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.

Кларк Дж.М. выступал за проведение государством антикризисных мероприятий, в частности за увеличение государственных расходов, направленных на создание «эффективного стабильного спроса в целях повышения загрузки предприятий и занятости населения». Кларк важнейшей чертой трансформации капитализма выдвигает «революцию в экономических функциях государства», в результате чего оно стало выполнять роль организатора хозяйства в интересах всеобщего благосостояния.

Этому, по мнению Кларка, сопутствует «диффузия выгод», которая находит свое проявление в том, что результаты технического и экономического прогресса равномерно распределяются между всеми классами общества.

Джон Морис Кларк (1884–1963)

Трактовал человеческое поведение как основанное на привычках, а не на мгновенных подсчетах выгод и издержек, удовольствий и страданий. Но он пошел в анализе этой сферы дальше других старых институционалистов, впервые в истории экономического анализа явно указав на большую роль информационных издержек и издержек принятия решений.



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.

Джон Кеннет Гэлбрейт (1908–2006)

Гэлбрейт известен как экономист широкого профиля, один из лидеров институционального направления в экономической мысли. Он стремился соединить функциональный макроэкономический анализ Кейнса с исследованием важнейших общественных институтов с тем, чтобы в полном объеме выявить лицо современной (американской) экономической системы и ее движущие силы. Естественно, что он был и одним из наиболее резких критиков неоклассической школы. В то время, когда экономическая наука все более математизировалась, он оставался подлинным политэкономом. Основной труд – «Новое индустриальное общество», 1967 г.



Третий этап – с 70-х гг. XX в. Данный этап называют **неоинституционализмом**. Основные представители неоинституциональной эконо-

мики: Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Д. Норт, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок.

Начало этому направлению положила в 1937 г. статья Рональда Коуза «Природа фирмы», но вплоть до 1970-х годов неoinституционализм оставался на периферии экономической науки. Изначально он развивался 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, неoinституционалисты стремятся объяснить являвшиеся внешними для неоклассики факторы – идеологию, нормы поведения, законы семьи 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 неoinституционализма

Основоположник неoinституционализма 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 неoinституционалистов выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике Джеймсу Бьюкенену (1986), Рональду Коузу (1991), Дагласу Норту (1993), Джозефу Стиглицу (2001), Оливеру Уильямсону (2009).

В России представители неoinституционализма: Р. Капелюшников, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Полтерович, А. Шаститко, Е. Бренделева.

1.2. Институт: определение, функции, классификация. Ситуации «невидимая рука» и «дилемма заключенных». Ситуация координации, эффект совмещенных ожиданий и фокальные точки (Шеллинг). Ситуация неравенства

В литературе можно встретить несколько различных определений институтов [Davis, North]:

- 1) институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
- 2) институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;
- 3) институты определяются как организационные структуры, например финансовые институты – банки, кредитные учреждения;
- 4) теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Неоинституциональная экономическая теория использует определение, которое принадлежит Д. Норту, получившему в 1993 году 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 – политические (политические партии), экономические (фирмы, кооперативы) 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». В этом определении основной упор делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического поведения людей. Норт проводит аналогию с правилами игры в командных спортивных играх (например в футболе). Эти правила игры состоят из формальных писаных правил и неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных и дополняют их, например, запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника.

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

Институты следует отличать от организаций. В литературе довольно часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», которое вызвано тем, что организации, подобно институтам, структурируют

отношения между людьми. Но если институты – это правила игры, то организации – это игроки. Цель команды, играющей по этим правилам, – выиграть игру.

«Организация – это экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая более или менее непрерывно для достижения определенной цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками».

Для организации характерны:

1. Совокупность участников.
2. Согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное относительно целей и средств организации (контракты, увольнение, забастовки).
3. Формальная координация, определяющая структуру с учетом сложности (иерархии) ее правил и процедур (формализации), а также степени централизации принятия решений.

Более кратко организацию можно определить как группу людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели, «выиграть игру». Организации могут быть политическими, экономическими, социальными.

Институты появляются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. При этом они не просто должны решить проблему, но и минимизировать ресурсы, затрачиваемые на ее решение.

Социальные институты можно классифицировать в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди, определенным образом взаимодействующие друг с другом. Уильман-Маргалит Э. выделила три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм поведения. Конечно, эти ситуации не охватывают все типы взаимодействия людей, но они включают наиболее распространенные случаи.

Ситуация «дилемма заключенных»

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

Т а б л и ц а 1

План А «Невидимая рука»

В	Сознаться	Молчать
А	Сознаться -5;-5 -10;0	Молчать 0;-10 -1;-119

Если один из преступников сознается в совершении преступления, а другой молчит, то сознавшийся получает максимальный срок – 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, то они получают по 5 лет тюремного заключения. Если оба молчат, то каждый получает по одному году тюремного заключения за ношение оружия. Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши игроков представлены в матрице игры. Числа в матрице означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме. Соответственно (-5) означает, что преступник приговорен к пяти годам тюремного заключения, (-1) – одному году тюремного заключения, (-10) – десяти годам тюремного заключения и (0) – преступник выпущен на свободу.

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.

Т а б л и ц а 2

План В «Дилемма заключенных»

В	Сознаться	Молчать
А	Сознаться -5;-5 0;-10	Молчать -10;0 -1;-1

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 заключенных» 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. Может быть, это стабильное неэффективное равновесие возникает потому, что преступники не смогли договориться между собой, не скоординировали свое поведение? Но даже, если бы они смогли обменяться информацией и скоординировать свое поведение на допросе у следователя, то результат был бы тем же. Никто из них не мог бы быть уверен в том, что другой преступник в последний момент не захочет получить одностороннее преимущество за счет другого игрока. Причиной того, что игроки оказываются в неэффективной ситуации, является отсутствие надежного, заслуживающего доверия обязательства («credible commitment») со стороны каждого из игроков. Обязательство будет надежным, если одна из сторон видит, что другая сторона лишена возможности нарушить это обязательство.

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.

Т а б л и ц а 3

Координационная игра

В	Правая	Левая
А	Правая 1;1 0;0	Левая 0;0 1;1

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.

И в повседневной жизни люди время от времени оказываются в ситуации, в которой, не имея возможности сговориться заранее, должны найти общее решение, и часто им это удается. Помогают им в этом некоторые символические детали, подсказывающие фокальные точки, в которых происходит совмещение ожиданий сторон.

Как возникает общее знание, позволяющее игрокам скоординировать свое поведение? В качестве такого знака и возникает социальная норма правостороннего (или левостороннего) движения, которая представляет собой простейшую форму института.

Каким образом возникает этот институт? Возможны два основных пути его появления.

Во-первых, он может быть установлен в централизованном порядке путем указа. Примером может служить декрет, изданный после Французской революции 1789 года, который предписывал экипажам, запряженным лошадьми, ездить по правой стороне дороги. До этого декрета действовало правило левостороннего движения: экипажи ездили по левой стороне дороги, а пешеходы ходили по правой стороне.

Часто общество пользуется стихийно возникшей нормой, которая затем подкрепляется законом. Так, во многих европейских странах до начала XIX века правила дорожного движения не были законодательно установлены, закон затем лишь подтвердил существующий обычай.

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.

Т а б л и ц а 4

Игра «Два пастуха»

Пастух В	Пастбище 1	Пастбище 2
Пастух А	Пастбище 1 2;2 8;4	Пастбище 2 4;8 1;1

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:

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

Этот социальный институт служит интересам стороны, находящейся в более выгодном положении.

В обществе действует множество институтов, решающих проблему сохранения неравенства. В качестве примера подобных норм можно привести институты собственности (институт наследования, правовая норма о нарушении границ владения – «trespass», действующая в общем праве, понятие священного характера частной собственности и т.д.). Маркс К. в связи с этим выдвинул утверждение о том, что сам институт государства и вся общественная система и институты, которые ее поддерживают, являются институтами, служащими сохранению неравенства, и все они нацелены на то, чтобы защитить положение и собственность власть имущих.

Институт частной собственности выполняет не только функцию сохранения неравенства, но и является необходимым условием для взаимовыгодного обмена, поскольку позволяет людям координировать свою производственную деятельность и не тратить ресурсы на перераспределение богатства.

1.3. Институциональная структура общества.

Институты формальные и неформальные.

Условия эффективности неформальных институтов

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

Неформальные правила

В современном обществе неформальные правила играют весьма значительную роль. Люди сталкиваются с неформальными правилами повсюду: в семье, во взаимоотношениях с другими людьми, в деловой и политической жизни. Простые люди обычно слабо осведомлены о материальном праве, регулирующем их отношения с другими людьми.

Основные правила, которые организуют отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. И даже на рынке, где цена устанавливается в результате колебаний спроса и предложения, действуют неформальные правила, оказывающие влияние на цену. Именно неформальные правила влияют на ожидания покупателей и их оценку того, справедливо ли повышение цены.

Однако точное описание неформальных правил, их систематизация и однозначное определение роли этих правил в регулировании повседневной жизни людей – это чрезвычайно сложная задача.

Неформальные правила, подобно правилам формальным, ограничивают поведение людей. Чем, однако, правила неформальные отличаются от формальных правил? Как провести различие между ними?

В качестве формальных можно рассматривать те правила, нарушение которых влечет за собой достаточно суровые санкции, например наказание в виде тюремного заключения или остракизма. Подобный подход к определению неформальных правил предполагает, что государство не является необходимой предпосылкой для их существования. Неформальные правила, согласно этому подходу, не накладывают жестких ограничений на действия людей, они лишь облегчают жизнь в обществе, делают ее более приятной. За нарушение неформальных правил следует не строгое наказание, а, в худшем случае, неодобрение общества.

Неформальные правила являются, в соответствии с этим подходом, обязательными только в моральном смысле или с точки зрения приличий и

хорошего вкуса. Подобный подход к проведению границы между формальными и неформальными правилами характерен для ученых, относящихся к направлению, известному как «старый институционализм» [Khalil].

В 1986 году, например, был проведен опрос жителей Торонто (Канеман и др.), который показал, что поведение хозяйственных магазинов будет считаться «нечестным», если после сильного снегопада они повысят цены на лопаты для очистки дорог от снега. Это исследование показало, что рост цен считается приемлемым, если он отражает реальное увеличение издержек, а не просто является реакцией на увеличение спроса.

В соответствии с другим подходом различие между формальными и неформальными правилами определяется не строгостью наказания, а тем, кто устанавливает правила и осуществляет принуждение к их исполнению. В основе этого подхода лежит проведенное Ф. Хайеком противопоставление «порядка, основанного на законе» (legal order) и «самопроизвольного порядка» (spontaneous order) [Hayek]. «Порядок, основанный на законе» возникает, когда государство устанавливает законы и наказывает тех, кто их нарушает.

«Самопроизвольный порядок» устанавливается, когда люди вовлекаются в устойчивые модели поведения, поскольку никто из них не может выиграть, отклоняясь от этих моделей поведения, даже если нет эффективных правовых механизмов сдерживания.

Подобного подхода придерживаются ученые – представители «нового институционализма». Они определяют формальные правила, как правила, записанные в официальном источнике, за выполнением которых следит специально выделенная группа людей (судебная система, полиция, репрессивный аппарат).

Наличие принуждения со стороны государства – это характерная черта формальных правил. В отличие от них неформальные правила не закрепляются ни в одном официальном источнике, и их исполнение гарантируется не угрозой законодательных санкций, как в случае с правилами формальными, и за их исполнением следят не специалисты, а все члены общества. Поэтому в первобытных обществах, не знавших государства, поведение людей регулировалось правилами неформальными.

Формальные правила возникают с появлением государства. При этом подходе строгость наказания не имеет определяющего значения. Наказание может быть строгим как за нарушение формальных, так и за нарушение неформальных правил, действующих в обществе. Например, в первобытных обществах действовало неформальное правило: богатые соплеменники должны были раздавать свое богатство более бедным членам общества. Эта норма выполняла определенную экономическую функцию – функцию страхования от голода, который в равной степени угрожал всем членам первобытного общества, так как технология хранения продуктов была

неразвитой и создание запасов было невозможным. Поделившись с соплеменниками, которым не повезло в этом году, богатый человек мог рассчитывать на взаимность, когда он в свою очередь окажется менее удачливым. Подобное альтруистическое поведение поощрялось обществом: человек, раздавший свое богатство, пользовался особым уважением соплеменников. Но в некоторых обществах соблюдение этой нормы поддерживалось весьма суровыми санкциями. Например, эскимосы иногда убивали жадных богатых соплеменников [Posner, p. 158].

Люди соблюдают законы потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства. А что заставляет людей соблюдать правила неформальные? Каковы те стимулы, которые заставляют людей выполнять нормы поведения, действующие в обществе? Если норма поведения, принятая в обществе, не выполняется, то за этим следует определенная санкция, т.е. человек, нарушивший норму, должен нести определенные издержки.

Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных правил, принимает разнообразные формы, от простого неодобрения и косога взгляда до полного отказа поддерживать какие-либо отношения с нарушителем.

Выделим основные группы санкций.

1. Автоматическая санкция. Классический пример автоматической санкции за нарушение нормы – это наказание за несоблюдение правил дорожного движения. Тот водитель, который нарушает правило правостороннего движения в стране, где оно является нормой, просто столкнется со встречным автомобилем.

Нарушитель в данном случае наказывается автоматически, без чье-либо намеренного вмешательства. Норма, которая поддерживается автоматической санкцией, называется самовыполняющейся нормой (self-enforcing norm).

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

Экономисты рассматривают наказание как способность налагать издержки. Нарушитель испытывает угрызения совести, если он нарушил социальную норму, ставшую его внутренним убеждением в результате соответствующего образования и воспитания, независимо от внешних последствий. Многие люди чувствовали бы себя плохо, если бы воровали, даже если бы они были уверены, что их не поймают.

Вина несколько напоминает автоматическую санкцию, потому что нарушитель рассматривает санкцию, которая наступает без постороннего вмешательства, как издержки для себя. Но она отличается от простой автоматической санкции: ведь чтобы санкция начала действовать, необходимы определенные инвестиции в воспитание человека. Нужно приложить

усилия, чтобы человек принял норму поведения и стал способен испытывать чувство вины.

Карл Льюэллин, знаменитый американский юрист, наиболее выдающийся представитель американского правового реализма, считал, что порядок в обществе достигается в основном благодаря воспитанию, а не закону. Этим воспитанием занимается семья и школа. «Образование – это не обучение чтению, письму и арифметике. Образование – это обучение способности быть гражданином, умению жить бок о бок со своими согражданами и, прежде всего, подчиняться закону».

Процесс образования – это в значительной степени процесс внушения, насаждения идей, который должен продолжаться достаточно долго, чтобы обеспечить надежную подготовку. Эта подготовка нацелена на то, чтобы различные аспекты культуры стали составной частью обычных рутин, которых придерживается человек.

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. Чтобы санкция стала действенной, необходимо, чтобы другие члены общества знали о нарушении правил.

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. «Наказание человеческих существ <...> вызывает страдание, уменьшение полезности у нормального человека, который должен сам прямо или косвенно выбирать наказание. «Наказание других» является «антиблагом», в экономических терминах, эта деятельность, которая сама по себе нежелательна и которую стремится избежать нормальный человек или, если это невозможно, заплатить, чтобы уменьшить свое участие в этой деятельности».

Кроме того, индивид, который наказывает кого-то, может подвергаться риску противостояния или мести, а также прямых финансовых затрат. В этом случае даже может возникнуть необходимость в дополнительной системе санкций, применяемой по отношению к тому, кто уклоняется от своей обязанности наказать нарушителя нормы

6. Многосторонние санкции, требующие издержек. 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.

Формальные институты

По мере становления более сложных обществ происходит движение в направлении от неписаных традиций и норм поведения к писаным законам, осуществляется постепенная формализация правил. Часто при этом формальные институты возникают на основе неформальных правил. Первые писанные кодексы коммерческого поведения стали возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на более ранних стадиях развития. Но и позже в традиции общего права действовал принцип: «Judges must find common law» – «судьи должны найти обычное право». Судьи в общем праве, в соответствии со старинным принципом юриспруденции, не могут принимать закон, пока не обнаружат социальную норму, которая заслуживает того, чтобы за ее соблюдением следило государство.

Формальные правила включают:

1. Политические правила.
2. Экономические правила.
3. Контракты.

Совокупность этих правил организована в виде иерархии. На самом верху 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. Пересмотр индивидуальных контрактов обходится дешевле, чем изменение распоряжения местного органа власти. Сложнее и дороже всего изменение конституции. Подобная организация формальных правил обеспечивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того чтобы институты могли выполнять свои функции: снижать неопределенность, делать поведение людей более предсказуемым.

Политические правила определяют в самом общем виде иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений и устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами. Экономические правила определяют права собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности и определяют способы использования собственности и получения доходов от нее. Контракты содержат конкретные договоренности об обмене.

1.4. Взаимодействие формальных и неформальных институтов. Заимствование институтов и роль механизмов принуждения к соблюдению правил.

Основные элементы системы общественного контроля

Рыночная трансформация экономики – это гораздо более длительный и сложный процесс. Поменять правила формальные относительно легко, однако принятый закон становится институтом, только если он подкрепляется соответствующим механизмом принуждения к его соблюдению. Кроме того, оказалось, что неформальные правила поменять гораздо сложнее, а экономические результаты зависят не только от формальных правил, но и от действия правил неформальных. Неформальные правила играют независимую от формальных ограничений роль. Исторический опыт говорит о том, 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. При принятии формального правила необходимо учитывать взаимодействие между новыми формальными правилами и существующими неформальными правилами.

Если формальные правила не вписываются в действующую систему правил неформальных, то они просто не будут выполняться.

Изучение взаимодействия между формальными и неформальными правилами, между законом и нормами, действующими в обществе, имеет особое значение, поскольку позволяет давать более точное объяснение

поведению людей и более надежно предсказывать последствия правовых норм. В тех сферах, где неформальные правила управляют человеческим поведением, невозможно правильно оценить юридическое действие формальных, поддерживаемых государством правил, не поняв действующие неформальные правила.

В правовом анализе социальные нормы важны по целому ряду причин. Порой неформальные правила регулируют поведение независимо от действующих правовых норм и это приводит к тому, что правовые нормы становятся в этом случае незначимыми.

Правовые нормы могут облегчить или, наоборот, сделать более сложным принуждение к соблюдению неформального правила, и это может повлиять на выбор соответствующего формального правила в зависимости от тех целей, которые стремится достичь государство: хочет ли оно поддержать желательную для общества норму или, наоборот, пытается ослабить действие нежелательной для общества неформального правила.

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.

Иногда принятие формального правила помогает усилить общественное принуждение к соблюдению этого правила, которое прежде было неформальным, и не возникает потребности в каком-либо специальном механизме принуждения к исполнению вновь принятого формального правила. Так, во многих штатах Америки приняты постановления, запрещающие курение в общественных местах, например, в аэропортах. Официальные лица практически никогда не следят за соблюдением этих правил.

Однако эти постановления вывешиваются в аэропортах, видимо это напоминание о формальном характере правила побуждает граждан к тому, чтобы следить за соблюдением этих правил. Зная о наличии контроля со стороны общественности, курильщики подчиняются этим правилам.

Кэсс Санштейн назвал подобную функцию формальных правил «экспрессивной»: «делая заявления», закон может усилить неформальное пра-

вило, которое оно воплощает, или ослабить неформальное правило, которое оно осуждает.

Подобные формальные нормы в редких случаях опираются на административные или уголовные санкции, однако они подают сигнал о подобающем поведении и вселяют ожидание общественного осуждения и стыда в тех, кто не соблюдает установленную норму поведения.

Сложное взаимодействие между неформальными и формальными правилами возникает, когда формальные правила и неформальные нормы поведения принуждают людей к разным видам поведения, которые, однако, оказываются совместимыми друг с другом и служат достижению одной социальной цели. В качестве примера можно привести норму общего права, направленную против воровства, которая запрещает брать вещи, принадлежащие другим лицам, но действует лишь в случае намерения лица, взявшего эту вещь, присвоить ее навсегда, т.е. на постоянной основе лишит собственника его имущества. Одновременно с этой нормой права среди соседей или коллег по работе действует социальная норма, запрещающая брать чужие вещи без разрешения, даже на время.

2. 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.

3. Формальные правила могут противоречить неформальным, находясь 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. Что такое институт и какие подходы к его определению можно выделить?
2. В чем отличие института от организации?

3. В чем отличие ситуации «невидимая рука» от ситуации «дилемма заключенных»?

4. Чем ситуация типа «дилемма заключенных» отличается от ситуации неравенства?

5. Как государство может влиять на изменение неформальных правил?

Рефераты

1. К. Маркс как институциональный экономист.

2. Сравнительный анализ неоклассики и неoinституционализма.

Тесты

1. Определите объект исследования институциональной экономики:

- а) хозяйственные отношения;
- б) взаимодействия хозяйствующих субъектов;
- в) экономические отношения.

2. Определение «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные) принадлежит:

- а) Э. Ульман-Маргалит;
- б) Д. Норт;
- в) К. Маркс.

3. Согласно Норту причиной институциональных изменений является

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

4. Что относится к неформальным ограничениям?

- а) обычаи, санкции;
- б) законы, права собственности;
- в) конституция.

5. Что относится к формальным ограничениям?

- а) табу, нормы;
- б) конституция;
- в) традиции.

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.
5. Нуреев Р. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // Вопросы экономики. – 2007. – №8. – С. 49-67.
2. Нуреев Р. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд. «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма // Вопросы экономики. – 2008. – №4. – С.130-139.
4. Ходжсон Дж. Институты и индивиды: взаимодействие и эволюция // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С.45-61.

Тема 2. Трансакционные издержки

- 2.1. Понятие трансакции. Трансакции рыночные и внутрифирменные
- 2.2. Виды рыночных трансакционных издержек и средства их минимизации
- 2.3. Издержки проведения переговоров и заключения контракта. Стандартные договоры. Выгода от сотрудничества (кооперативный излишек) и способы ее дележа
- 2.4. Издержки контроля за соблюдением контракта и предотвращения оппортунистического поведения
- 2.5. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена: характеристика институциональной структуры основных типов обмена (по Д. Норт)

2.1. Понятие трансакции.

Трансакции рыночные и внутрифирменные

Основной отличительной чертой неинституциональной экономической теории является идея о том, что совершение любой сделки связано с издержками, т.е. трансакционные издержки предполагаются положительными. Чтобы понять что такое трансакционные издержки, рассмотрим, прежде всего, понятие трансакции.

Оливер Уильямсон 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». В соответствии с этим подходом понятие трансакции применяется, когда ресурсы перемещаются физически, т.е. осуществляются «поставки» благ или услуг. Это могут быть «поставки» как внутри фирмы, так и на рынке, и мы можем говорить как о внутренних, так и о внешних трансакциях, или о внутрифирменных (управленческие или бюрократические издержки, эти издержки возникают, когда управляющий пользуется правом давать команды внутри организации) или рыночных (издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей) трансакциях. Трансакция, таким образом, возникает, когда имеет место разделение труда.

Другое определение понятия «трансакция» дал Джон Коммонс. Для него трансакция – это «отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты». Это определение трансакции также имеет дело с передачей ресурсов, но уже в юридическом смысле. В нем говорится о передаче подтвержденных законом прав собственности.

Трансакционные издержки – это издержки, возникающие при осуществлении трансакций. Они складываются из затрат ресурсов и затрат

времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт.

Одно из наиболее известных определений транзакционных издержек принадлежит Кеннету Эрроу, который назвал транзакционные 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 транзакционные 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 транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов».

2.2. Виды рыночных транзакционных издержек и средства их минимизации

Процесс подготовки и реализации рыночной сделки требует определенных видов деятельности: поиска информации о партнере и товаре, проведения переговоров, заключения контракта, его защиты и т.д. Все эти виды деятельности связаны с определенными издержками. Можно выделить следующие виды рыночных транзакционных издержек:

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

Рассмотрим более подробно каждый из видов рыночных транзакционных издержек.

1. Издержки поиска информации об альтернативах сделки. Поиск информации о партнере, также как и поиск информации о цене, не является бесплатным, поиск подходящего партнера (например, выяснение его репутации и материального положения) неизбежно связан с издержками. Эти издержки складываются из прямых затрат (на рекламу, визиты к потенциальным клиентам и т.д.) и издержек, которые возникают косвенным образом при создании организованных рынков (бирж, ярмарок и т.д.). К этой категории рыночных транзакционных издержек относятся также

издержки коммуникации между партнерами (почтовые расходы, оплата телефонных разговоров и расходы на торговых представителей).

2. Издержки измерения количественных и качественных характеристик блага. Люди будут совершать обмен только в том случае, если они считают, что благо, которое они получают, имеет для них большую ценность, чем благо, с которым они расстаются. Но для того чтобы у них возникло подобное впечатление, им необходимо произвести измерение характеристик обмениваемых благ. Некоторые измерения осуществить достаточно легко, в то время как измерение других характеристик связано со значительными трудностями. Например, легко определить вес яблока, а вот вкусовые качества этого яблока могут стать сюрпризом, и не всегда приятным. Во многих случаях измерение качественных характеристик товара или услуги сопряжено с большими издержками, чем поиск цены этого продукта.

Можно выделить три различные категории товаров или услуг в зависимости от тех транзакционных издержек измерения качества, которые возникают при приобретении:

– блага, оцениваемые в ходе поиска, их называют поисковыми или исследуемыми товарами;

– блага, оцениваемые опытным путем, их иногда называют экспериментальными или опытными товарами.

Различие между благами, оцениваемыми в ходе поиска, и благами, оцениваемыми опытным путем, выявил Филипп Нельсон. Согласно его определению, качество благ первого типа можно установить путем осмотра, предшествующего покупке, тогда как измерить качество блага, относящегося ко второму типу, можно только в процессе потребления этого блага. Примером экспериментальных благ могут служить консервы.

К третьей категории относятся блага, качество которых сложно измерить и при покупке, и в процессе потребления, результаты использования или потребления этих благ становятся известны лишь годы спустя после покупки или вообще остаются не известны покупателю. В литературе их называют «доверительными товарами». Этот термин был предложен М. Дарби и Е. Карни. Примером является ремонт, медицинское обслуживание. Если информация не воздействует на производство блага или на размещение ресурсов, то эта информация служит лишь цели перераспределения богатства в пользу более информированной стороны. Эта информация называется перераспределительной. Затраты на поиск такой информации приводят к уменьшению совокупного богатства общества.

Избыточное производство информации имеет место в следующих случаях:

а) сбор информации осуществляет не та сторона, которая делает это наиболее эффективно;

б) происходит дублирование производства информации, когда ее сбором занимаются обе стороны;

в) информация производится преждевременно, т.е. до того момента, когда она станет необходимой для принятия решений о размещении ресурсов.

Экономические агенты находят способы уменьшить транзакционные издержки, возникающие в связи с необходимостью сбора информации о качественных характеристиках блага, разнообразные институты возникают как средство экономии транзакционных издержек.

Рассмотрим некоторые из форм деловой практики, позволяющих минимизировать транзакционные 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, который продает свой продукт с гарантией, может повысить цену не только на ожидаемые издержки по ремонту, но и на некоторую величину, эквивалентную издержкам измерения качества блага покупателем. Денежная цена блага (т.е. цена, назначаемая продавцом) может быть выше, если появляются механизмы, позволяющие экономить издержки измерения качества.

Контракты с долевым участием. Подобные контракты используются в тех случаях, когда измерение качества до покупки затруднительно для обеих сторон. В контрактах с долевым участием заранее устанавливается лишь доленое участие сторон в прибыли, но общий объем вознаграждения, которое получит каждая сторона, зависит от реального спроса.

Торговая марка. Торговые марки используются в тех случаях, когда трудно осуществить как измерение в момент покупки, так и предоставление гарантий по обмену или ремонту дефектных товаров. Фирменный знак подает сигнал о том, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара и осуществляет контроль качества на стадии производства, поэтому потребители могут полагаться на производимые им измерения. Чем труднее измерить качество блага в момент обмена и чем сложнее выдать на него гарантию, тем более широко будут использоваться фирменные знаки при продаже этого товара.

Метод «сокрытия информации» или «кота в мешке» В некоторых случаях постоянное предоставление потребителю однородных благ может оказаться затруднительным. Товар можно определить как неоднородный, если его потребители будут затрачивать ресурсы, отбирая лучшие экземпляры из числа аналогичных товаров, на которые установлена единая цена. В кинотеатрах, где на билетах не указан ряд и номер места, т.е., где все

билеты продаются по одной цене, выстраивается очередь перед началом сеанса. Работодателям приходится проводить отбор среди претендентов на рабочее место, для которых установлена единая зарплата, а способности работников различаются. В этом случае возникает явление, носящее название «избыточное измерение».

2.3. Издержки проведения переговоров и заключения контракта. Стандартные договоры. Выгода от сотрудничества (кооперативный излишек) и способы ее дележа

Издержки этого типа могут быть весьма значительными. Стороны должны договориться о цене, количестве и качестве продукции, о времени поставки и форме платежа, а также о распределении выгод и потерь в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя стандартные или типовые договоры. Для фирмы, которая заключает однотипные соглашения с миллионами клиентов в год, гораздо дешевле составить один контракт с вариантами, которые охватывали бы различные категории клиентов, чем каждый раз составлять договор по каждой сделке.

Если затратить на переговоры слишком много времени и ресурсов, то в ходе этих переговоров может быть растрчена вся выгода от сделки. Стороны могут значительно выиграть, если им удастся заключить сделку, но в основном споры идут по поводу того, как поделить эту совместную выгоду – кооперативный излишек.

Предположим, Джон хочет продать машину за 2000 долл., а Смит хочет купить ее за 3000 долл. Если сделка будет заключена, то возникнет кооперативный излишек. Предположим, что стороны договорились о цене 2500 тыс. долл. Кооперативный излишек в данном случае составит 1000 долл. Он будет складываться из 500 долл., которые выиграет Джон при заключении сделки и 500 долл., которые выиграет Смит. Здесь кооперативный излишек поделен поровну, но он может быть поделен и другим образом. Например, при цене 2750 долл. Джон получает 750 долл., а Смит – 250 долл. Проблема возникает потому, что Смицу не известна та минимальная цена, по которой Джон готов продать свою машину (reservation price), а Джону неизвестна та максимальная цена, которую может заплатить Смит. Эти величины представляют собой частную информацию сторон.

Однако раскрытие информации при переговорах – это социальная дилемма. Достижению договоренности между сторонами может помешать определенная особенность человеческой природы, которую подчеркивал английский философ XVII века Томас Гоббс. Он считал, что люди

достаточно редко бывают настолько разумны, чтобы прийти к соглашению о том, как поделить кооперативный излишек. При переговорах выгодно скрывать информацию о своей резервной цене.

Чтобы показать суть этой социальной дилеммы, рассмотрим гипотетический пример с двумя игроками, ведущими переговоры, каждый из которых стремится создать себе репутацию человека, не идущего на компромисс.

В табл. 5 представлены выигрыши в этой игре. Каждый из игроков может выбрать одну из двух переговорных стратегий: жесткую стратегию, которая означает, что он не идет на уступки, и мягкую стратегию, выбрав которую, он готов уступить. Если А выбирает жесткую стратегию, он получит выигрыш 3 или 10 в зависимости от того, какую стратегию выберет игрок В. Если А играет мягкую стратегию, то он получает выигрыш 0 или 6 в зависимости от стратегии В. Но какую бы стратегию ни выбрал В, для А более выгодна жесткая стратегия, поэтому А всегда выбирает жесткую стратегию. Те же самые рассуждения относятся и к игроку В. Поскольку оба игрока выбирают жесткую стратегию, то их выигрыш будет по 3, в то время как если бы они оба выбрали мягкую стратегию, выигрыш каждого игрока составил бы 6. Высказывание Йохансена наилучшим образом характеризует исход этой игры: «Торгам присуща тенденция к элиминированию потенциальных выигрышей, которые являются целью переговоров».

Т а б л и ц а 5

		Игрок В	
		Жесткая стратегия	Мягкая стратегия
Игрок А	Жесткая стратегия	3;3	10;0
	Мягкая стратегия	0,10	6;6

Для того чтобы исключить возможность некооперативного решения, необходимо устранить саму проблему распределения, т.е. преобразовать торги в координационную игру. Но для этого необходим институциональный механизм, который диктовал бы условия контракта.

2.4. Издержки контроля за соблюдением контракта и предотвращения оппортунистического поведения

Если бы в процессе исторического развития не возникли многообразные механизмы защиты контрактов, то обмен, прежде всего его сложные формы, при которых передача денег и товара не совпадают во времени и пространстве, не смог бы развиваться. К наиболее важным механизмам

защиты контракта и предотвращения оппортунистического поведения относятся правовая система и механизм репутации. Сюда же можно отнести различные механизмы страхования риска, которые позволяют снизить издержки, вызванные невозможностью заключения полностью специфицированных договоров.

Оппортунистическое поведение можно определить как поведение индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта. Издержки оппортунистического поведения – это издержки, связанные с трудностями контроля поведения сторон контракта. 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.

Необходимым условием реализации обмена, который имеет последовательный, а не одновременный характер является создание надежных обязательств, а это становится возможным, если надежной будет угроза санкций за невыполнение контракта. В «естественном» состоянии стороны, которые хотели бы совершить неодновременный обмен, должны полагаться на частные механизмы защиты контракта, обеспечивающие надежность обязательств сторон.

Если рассматривать защиту контракта в условиях, когда нет третьей стороны, способной гарантировать его исполнение, то можно выделить четыре идеальных механизма защиты контракта: «заложник», обеспечение, самовыполняющееся соглашение и, наконец, эмоциональное и психологическое объединение сторон, при котором ни одна из сторон не может отделить свои интересы от интересов другой стороны.

«Заложник»

«Заложник» – это нечто, что представляет ценность для В и что он передает А, который вернет «заложника», как только В исполнит то, что им было обещано. «Заложник» будет действенным, даже если он не представляет ценности для А, или если А не может его продать. Важно, чтобы он имел ценность для В, именно это отличает «заложника» от обеспечения.

Обеспечение

В может предоставить А какое-то имущество в обеспечение своих обязательств перед А, и для того, чтобы это обеспечение могло полностью защитить А от нарушения обязательств со стороны В, ценность этого имущества должна быть равна ценности обещанного исполнения. Но в этом случае возникает проблема, которая является зеркальным отражением проблемы в случае с «заложником». Появляется риск оппортунизма со стороны А – держателя обеспечения, который может захотеть присвоить его.

Самовыполняющееся соглашение или «связывание рук»

Стороны могут заключить самовыполняющееся соглашение, т.е. такое, в котором не предусмотрена защита контракта третьей стороной. Поскольку внешнего принуждения нет, то соглашение, как правило, является неявным, т.е. не зафиксированным в письменной форме. Каждая сторона соблюдает это соглашение до тех пор, пока ей это выгодно. Самовыполняющееся соглашение – это соглашение, в котором при нарушении одной из сторон условий соглашения единственным выходом для другой стороны является его расторжение.

Объединение интересов сторон

Этот способ защиты контракта отличается от трех рассмотренных выше, в которых предпринимались попытки предотвратить нарушение обязательств путем изменения соотношения издержек и выгод от нарушения контракта. Эти способы рассматривали расхождение интересов сторон как данность. Последний, четвертый способ стремится побороть оппортунизм, устраняя независимое положение сторон. Можно сказать, что объединение интересов сторон уничтожает то «естественное состояние», в котором находились стороны.

Однако и у этого способа есть свои ограничения и слабые стороны. Во-первых, полное объединение весьма редко становится возможным, во-вторых, в краткосрочном плане этот способ таит в себе особые опасности: пока личные связи не окрепнут и не станут достаточно крепкими, ослабление других механизмов защиты контракта может повысить риски, а не снизить их. В то же время использование других способов защиты контракта может стать препятствием на пути союза, поскольку свидетельствует об отсутствии доверия.

Защита третьей стороной. Механизм репутации

Обсуждая выше «самовыполняющееся соглашение», фактически рассматривался двусторонний механизм репутации, при котором сторона, чьи права были нарушены, отвечает на это нарушение прекращением сотрудничества. Механизм двусторонней репутации работает только в повторяющихся взаимодействиях, поэтому для его работы очень важна высокая вероятность продолжения сделки. Чем ценнее будущие взаимодействия, тем надежнее будет механизм двусторонней репутации. Отношения, поддерживаемые механизмом двусторонней репутации, потребуют невозвратных издержек для установления доверия. Многосторонний механизм репутации может поддерживать обмен в гораздо большем спектре ситуаций по сравнению с двусторонним механизмом репутации. Он позволяет контролировать больше видов поведения, при нем лучше осуществляется обмен информацией и санкции по отношению к тем, кто обманывает.

Обычно многосторонний механизм репутации – это связи, основанные на социальных структурах, нормах поведения и культурных верованиях. При этом механизме экономические институты накладываются на определенную социальную структуру, и социальные санкции дополняют, а иногда даже заменяют санкции экономические. Механизм многосторонней репутации более действенен с точки зрения сдерживания оппортунистического поведения по сравнению с механизмом двусторонней репутации. Он позволяет заключать сделку, даже если отношения между игроками не будут повторяться.

Однако для его нормального функционирования необходимо решить ряд возникающих проблем.

Во-первых, иногда бывает трудно решить, действительно ли одна из сторон вела себя недобросовестно. Стороны могут иметь различное представление о том, что является правильным и достойным.

Во-вторых, возможно возникновение проблемы безбилетника при осуществлении санкций, что осложняет действие механизма репутации. Санкции должны осуществляться всеми членами сообщества, иначе механизм репутации не будет действовать. А члены сообщества или отдельные группы могут иметь свои собственные интересы, и если применение санкций требует слишком больших издержек, то люди могут отказаться подчиниться правилам игры, не осуществлять наказание той стороны, которая нарушила обязательство, и механизм репутации перестанет действовать. Поэтому простого многостороннего механизма репутации может быть недостаточно для того, чтобы обеспечить действенность санкций за нарушение принятых обязательств, и возникает необходимость в создании специальной организации, поддерживающей механизм репутации с помощью положительных или отрицательных стимулов, которые она будет создавать для своих членов.

Правовая система защиты контракта

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

Правовая система включает:

- законодательные органы и само законодательство;
- агентов (адвокатов, судей, арбитров, посредников и т.д.).

Если сравнить правовые системы развитых стран и стран третьего мира, можно увидеть, что в развитых странах законы поддаются однозначной трактовке, и основная масса правовых норм отвечает требованиям эффективности, а судьи независимы, они не преследуют собственные интересы, и граждане могут быть достаточно уверены в том, что результаты рассмотрения дела будут зависеть от обоснованности иска, а не от чьих-либо личных интересов. В странах третьего мира правовая защита слаба и неопределенна, законодательство неоднозначно, что порождает дополнительные издержки оценки законов; имеется большое количество законов, препятствующих экономической деятельности или нарушающих ее, а поведение агентов юридической системы характеризуется неопределенностью из-за коррупции, подверженности политическому влиянию и личным связям.

Правовая система даже в развитых странах обладает определенными недостатками, что ограничивает возможности ее использования как средства защиты контрактов. Приведем некоторые из них:

1. Судебные процедуры обременительны, громоздки, требуют много времени и средств.
2. Правовые нормы имеют общий характер и могут быть плохо приспособлены к определенной отрасли.
3. Правовые нормы не учитывают изменения технологии и других аспектов, имеющих существенное значение для решения дела.
4. Судьям может не хватать специальных знаний при решении конфликтов, которые возникли в связи с техническими вопросами.
5. В международных конфликтах у судей не хватает власти, чтобы реализовать судебное решение.
6. Нельзя не учитывать возможность коррупции, личный интерес судей и политическое влияние со стороны властей.
7. Некоторые аспекты оппортунистического поведения могут не наблюдаться в суде. Как правило, сложно контролировать действия, которые уже были осуществлены.

Но даже если у правовой системы не было бы перечисленных выше недостатков, то все равно сторонам пришлось бы использовать частные

механизмы защиты контракта, и это связано с самой природой и ограниченными возможностями тех средств судебной защиты, которыми они могут воспользоваться.

Вследствие того, что никакая система правовой защиты контракта (даже самая суровая) не может до конца устранить риск оппортунизма, стороны контракта будут продолжать использовать доступные им частные средства защиты контракта. Различие между частными и государственными механизмами защиты контракта имеет, скорее всего, не качественный, а количественный характер – это различие в относительных издержках использования различных механизмов защиты контракта. Все средства защиты договоров связаны с определенными издержками.

2.5. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена: характеристика институциональной структуры основных типов обмена (по Д. Норт)

В соответствии с принципом трансакционных издержек можно выделить три основных типа экономического обмена.

1. Персонализированный обмен – был господствующим на протяжении большей части экономической истории. Он основан на мелком производстве и местной торговле. Участники такого обмена достаточно часто совершают сделки друг с другом, поэтому им хорошо известны характеристики друг друга и обмениваемых благ. Обман и нарушение взятых на себя обязательств встречается редко, поскольку они просто невыгодны. Институциональная структура этого типа обмена основана не на правилах, зафиксированных в писаном законе, а на неформальных правилах, культурной однородности участников обмена и общих культурных ценностях. Необходимости в защите контрактов третьей стороной при этом типе обмена не возникает. Трансакционные издержки при этом типе обмена низкие, однако трансформационные издержки высоки, так как специализация производства и разделение труда определяются границами местного рынка.

2. Неперсонализированный обмен без защиты контрактов третьей стороной. С ростом масштабов обмена, который постепенно выходит за рамки небольших географических общностей, поддерживать личные персонализированные связи становится все труднее, так как увеличивается разнообразие товаров. Существенно возрастают трансакционные издержки измерения качественных характеристик блага, и возникает проблема обеспечения выполнения условий контракта. Возникает неперсонализированный обмен, для которого характерны следующие основные черты:

– характеристики товаров, услуг и поведение агентов существенно различаются между собой;

– обмен имеет временную протяженность, передача товаров и денег не совпадают во времени;

– сделки не повторяются многократно.

3. Неперсонализированный (обезличенный) обмен с защитой третьей стороной – государством. В современном сложном обществе с развитыми специализацией и разделением труда каждый человек выполняет узко специализированную функцию и зависит от других людей, которые обеспечивают его необходимыми товарами и услугами. Снижению транзакционных издержек в этом сложном обществе служат сложные и многообразные институциональные структуры, которые налагают ограничения на участников обмена. Создание этой институциональной структуры требует значительных средств, но удельные транзакционные издержки при этом не столь велики, поскольку число сделок значительно увеличивается за счет расширения рамок обмена, и удельные транзакционные издержки падают. Наиболее значительная экономия средств достигается за счет того, что за исполнением контрактов следит третья сторона – государство, которое устанавливает права собственности и следит за соблюдением контрактов. Однако защита со стороны государства никогда не бывает идеальной, и стороны пользуются любой возможностью сделать деловые отношения менее обезличенными и более персонализированными. В современном мире сосуществуют все три типа обмена. Более простые формы обмена не исчезли, и в различных частях света встречается локальная торговля.

Таким образом, основной отличительной чертой неинституциональной экономической теории является идея о том, что совершение любой сделки связано с издержками. Существует несколько видов транзакционных издержек, а также способы минимизации их. Кроме того, в соответствии с принципом транзакционных издержек можно выделить три основных типа экономического обмена.

Контрольные вопросы

1. Сформулируйте собственное определение транзакционных издержек.
2. В каких случаях применяется понятие транзакционных издержек?
3. Какие существуют виды транзакционных издержек?
4. Перечислите существующие способы защиты контрактов. Приведите примеры.
5. Охарактеризуйте способы экономического обмена.

Рефераты

1. Сущность и понятие транзакции. Виды транзакций.
2. Транзакционные издержки и спецификация прав собственности.

3. Влияние транзакционных издержек на уровень цен и стратегии компании. Пути снижения транзакционных издержек.

Тесты

1. Какой способ минимизации транзакционных издержек применяют, когда трудно осуществить как измерение в момент покупки, так и предоставление гарантий по обмену или ремонту дефектных товаров:

- 1) контракты с долевым участием;
- 2) гарантии;
- 3) торговая марка;
- 4) метод «сокрытия информации» или «кота в мешке».

2. Кто из перечисленных ученых назвал транзакционные издержки издержками эксплуатационных систем:

- 1) Джон Коммонс;
- 2) Кеннету Эрроу;
- 3) Оливер Уильямсон;
- 4) Филипп Нельсон.

3. Что понимается под самовыполняющимся соглашением?

- 1) соглашение, жестко требующее выполнения всех обязательств по договору;
- 2) соглашение, в результате которого независимо от обстоятельств, стороны получают вознаграждение согласно договору;
- 3) обязательно зафиксированное в письменной форме;
- 4) отсутствие защиты контракта третьей стороной.

4. Какого типа экономического обмена не существует?

- 1) персонализированный обмен;
- 2) неперсонализированный обмен без защиты контрактов третьей стороной;
- 3) неперсонализированный (обезличенный) обмен с защитой третьей стороной.

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.

3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.

4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.

5. Нуреев Р., Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.

6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок, право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993.

2. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61-72.

3. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. – Т. 1. Вып. 2. – С. 69-91.

4. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – Т. 1. Вып. 3. – С. 39-49.

5. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та, 2005. – Гл. 2.

6. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 1998. – С.156-219.

Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

- 3.1. Определение понятия прав собственности. Трактовка права собственности в различных правовых системах (общего права и континентального права). Права собственности в экономической теории
- 3.2. Спецификация прав собственности, способы спецификации прав собственности. Размывание прав собственности
- 3.3. Внешние эффекты и несостоятельность рынка. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов. Теорема Коуза
- 3.4. Альтернативные режимы прав собственности. Общая собственность (свободный доступ) и проблема исчерпания ресурсов. Частная собственность. Государственная собственность
- 3.5. Теории возникновения и изменения прав собственности (наивная теория прав собственности, теория групп интересов и издержки коллективных действий; теория рентоориентированного поведения)

3.1. Определение понятия прав собственности.

Трактовка права собственности в различных правовых системах (общего права и континентального права).

Права собственности в экономической теории

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.

Рассмотрим следующий пример. На улице на лотках продается большое количество овощей и фруктов, купить которые достаточно просто. Обмен совершается легко и быстро потому, что обе стороны согласны с распределением прав собственности, которыми они обладают. Фрукты и овощи принадлежат продавцу. Покупатель имеет право распоряжаться своими деньгами. Каждой из сторон известно, что любая попытка в одностороннем порядке нарушить установленные права собственности будет наказана представителем государства, который уполномочен следить за соблюдением прав собственности.

А теперь изменим эту ситуацию на противоположную, хотя внешне новая ситуация будет похожа на исходную. Фермер вырастил арбузы и сложил их у дороги, так что прохожие могут свободно брать их, и всем известно об этом. Неожиданно у арбузов появляется некто, кто пытается взять с вас за них плату. В этой ситуации ваше поведение будет

отличаться от поведения, описанного в первом примере. Вы не признаете права собственности на арбузы за этим субъектом и поэтому не желаете платить. А этот неожиданно появившийся у арбузов человек не желает отдавать их вам бесплатно, потому что убежден, что право собственности принадлежит ему. В первой ситуации обмен был таким простым и честным, а во второй он стал чрезвычайно сложным, поскольку стороны не согласны с существующим правом собственности. Это означает, что у них нет уверенности в том, как поведет себя государство в этом случае и чьи права собственности оно поддержит.

Эти простые примеры показывают, что экономический обмен между людьми становится возможным, только когда люди обладают правами на обмениваемые блага, эти права осознаны ими и между людьми существует согласие относительно закрепленных прав, и он становится чрезвычайно сложным, когда права собственности четко не определены.

Итак, что мы имеем в виду, когда употребляем понятие «права собственности»? 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».

Таким образом, с точки зрения экономической теории, права собственности – это признанное обществом право производить определенные действия. «Быть собственником земли» обычно означает иметь право возделывать землю, добывать полезные ископаемые, предлагать эти права на продажу и т.д., но не право бросать землю в прохожих, использовать ее, чтобы изменить течение реки или заставить кого-то купить ее. То, что является объектом собственности – это признанное обществом право производить определенные действия».

Права собственности, действующие в каждой экономике, устанавливают, как можно получать выгоду от своей собственности и какой ущерб

можно причинять другим людям в процессе пользования собственностью, а какой ущерб причинять нельзя.

Например, в одном государстве разрешено причинять ущерб конкуренту, производя более качественные и дешевые товары, но нельзя застрелить человека, нарушившего границу ваших владений, даже если очевидно, что он посягает на ваше имущество. В другом государстве может действовать иная система прав собственности: вы можете иметь право убить человека, вторгшегося в ваше владение, но вам запрещено продавать товары по ценам, ниже установленного государством минимального предела.

«Права собственности» – это описательный термин, который является более общим понятием, чем право собственности.

Понятие – «права собственности», используемое неоинституциональной экономической теорией, не следует смешивать с юридическим значением этого выражения. Экономическое определение прав собственности шире, чем их юридическое определение, поскольку охватывает не только формальные правила, но и многообразные неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы.

Итак, права собственности определяют нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести 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 до-

пускает 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.

Собственность в гражданском праве можно представить в виде коробки, на которой есть надпись «собственность». Тот, кому принадлежит эта коробка, является собственником. В случае полной необремененной собственности коробка содержит определенные права, включая право пользования и владения, право получения дохода от собственности и право отчуждения. Собственник может, однако, открыть коробку и передать одно или несколько из этих прав другим лицам. Но до тех пор пока сама коробка остается у него, он сохраняет собственность, даже если коробка пуста.

В англо-американском праве нет такой коробки. Там есть лишь различный набор законных прав. Тот, кто обладает безусловным правом собственности, просто располагает наибольшим из возможных пучков таких прав. Когда он передает другому лицу одно или несколько правомочий из своего пучка, он теряет право на часть своего пучка прав собственности.

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.

3.2. Спецификация прав собственности, способы спецификации прав собственности. Размывание 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.

Способы наделения собственностью очень многообразны и требуют неодинаковых транзакционных издержек. Например, в начальный период освоения Дикого Запада достаточно было дать объявление в газете о том, что данный участок занят. Затем государство стало предъявлять более жесткие требования: для подтверждения своих прав на землю нужно было в течение пяти лет обрабатывать землю, высаживать на участке определенное количество деревьев.

Введение подобного требования, закрепленного в Законе, было вызвано необходимостью институционального решения проблемы безбилетника, возникающей в среде поселенцев. Освоение участков земли для первых поселенцев связано со значительными издержками, которые снижаются по мере того, как данная местность становится более освоенной. Жизнь становится проще, если рядом есть соседи, которые в случае крайней необходимости окажут помощь, поделятся сельскохозяйственным оборудованием или помогут при строительстве дома. По мере освоения земель туда приходят ремесленники – кузнецы и плотники, строятся деревни. Но если все поселенцы станут ждать, пока эта местность станет более населенной, то результатом будет замедление процесса освоения земель.

Возникшую «дилемму заключенных» – все будут ждать, пока другие преодолеют первоначальные трудности, и земля не будет осваиваться – усугубят спекулянты землей, которые покупают землю для перепродажи и придерживают ее до тех пор, пока цена не поднимется.

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

Например, в период золотой лихорадки в Калифорнии права собственности устанавливались на основе неформальных правил, действовавших на территории дистриктов. Для получения права на участок земли было необходимо стать членом одного из дистриктов и непрерывно разрабатывать выделенный участок (максимальный перерыв был ограничен пятью днями). Де Сото в книге «Иной путь» описал процедуру спецификации прав собственности на землю для нелегального жилищного строительства в Перу. Последовательность «освоения» земельных участков была следующей. Сначала организовывалась некая группа лиц для осуще-

ствления насильственного захвата пустующих земель. Она выбирала участок земли, обычно казенной, так как присвоить ее было легче, поскольку не затрагивались ничьи интересы. Когда участок земли был захвачен, возникали не имеющие юридических аналогов «ожидаемые права собственности». Они не давали владельцам тем преимуществ и выгод, что и узаконенная система права и были основаны сначала только на присутствии захватчиков на земле. На участников захвата ложилось много издержек: организация и проведение захвата земли, риск того, что они будут изгнаны, кроме того, им приходилось постоянно находиться на своем участке, утверждая своим присутствием право на землю. Постепенно права набирали силу. Поселенцы проводили перепись, которая подтверждала факт владения землей, после чего необходимость физического присутствия на земле уменьшалась.

Этот пример показывает, что недостаточная спецификация прав собственности снижает экономическую ценность имущества. Это происходит вследствие того, что набор правомочий, которыми располагают собственники, ограничен (они не могут продать собственность, не могут извлекать прибыль, сдавая ее в аренду). Владельцы не могут использовать государственную систему защиты своей собственности. Они вынуждены защищать ее сами, а это связано с большими издержками и менее эффективно, чем защита со стороны государства. Когда права собственности расплывлены и неопределенны, т.е. недостаточно специфицированы, ограниченные ресурсы расходуются не на то, чтобы приумножить богатство, а на то, чтобы сохранить его.

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. Появление новых технических

средств (автомобилей, копировальных устройств, компьютеров, видеомагнитофонов) может привести к тому, что права собственности окажутся не определены, и часть ценных благ останется в сфере общего доступа.

Одной из причин не определенных прав собственности могут быть высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса. *Примером здесь могут служить права пользования воздухом или права на косяки мигрирующих рыб в океане.*

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.

В качестве примера размывания прав собственности в результате государственных ограничений может служить введенное в Америке президентом Никсоном ограничение цен на бензин в августе 1971 года. Цены были заморожены на уровне мая 1971 года.

Продавцы бензина ответили на эти ограничения со стороны государства снижением качества продаваемого бензина (выраженное октановым числом). Общее количество бензозаправочных станций сократилось. Станции, предоставлявшие до августа 1971 года дополнительные услуги, отказались от предоставления этих услуг, станции круглосуточного обслуживания приспособились к новым условиям, сократив часы работы. И все станции стали продавать дополнительные продукты в наборе с бензином тем покупателям, которые не хотели стоять в очередях (например, бензин продавался в наборе со смазкой и никогда в истории Америки машины так хорошо не смазывались).

Понятие «размывание прав собственности» имеет несколько двусмысленный характер. В процессе реализации собственником своих прав могут возникнуть побочные эффекты. *Например, соединения фтора, которые присутствуют в выбросах алюминиевого завода, наносят ущерб фруктовым садам, расположенным по соседству с заводом, как это было в деле Orchard View Farms v. Martin Marietta Aluminium. Если государство разрешит заводу производить любые выбросы, то это будет означать размывание прав владельцев фруктовых садов, а если государство запретит использование определенной технологии, то это будет означать размывание прав владельцев фабрики.*

В статье «Проблема социальных издержек» Коуз пишет, что английские суды еще раньше, чем экономисты, поняли обоюдоострый характер

внешних эффектов. Здесь следует не искать виновного, а задать вопрос: какую сторону следует заставить изменить поведение, чтобы максимизировать общественный продукт.

Когда ресурс находится в общей собственности, может возникнуть конфликт при изменении экономических условий, когда ценность ресурса возрастает. *Например, соседи сообща владеют забором, который разделяет их владения. Они решили, что забор будет общим, потому что он не представляет для них особой ценности. Но вот редкая птица свила на заборе гнездо и ценность права собственности на забор резко возросла. Возникает конфликт по поводу того, кому принадлежит забор.*

Точно так же воздух, вода – это ресурсы, которые раньше были неограниченными, а теперь перешли в категорию ограниченных благ и возникает борьба за доступ к этому ресурсу, который по-прежнему находится в общей собственности.

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.

Реализуя право пользования своим ресурсом, собственник может причинить вред другим людям. Право причинять вред другим людям также является правомочием. Человек, который имеет право построить дом, тень от которого будет падать на участок соседа, обладает правомочием на причинение этого вреда. Но ему может противостоять право на запрещение вредного использования. Сосед этого человека может обладать правом запрета на строительство дома, тень от которого будет падать на его участок. Эти права могут быть определены и закреплены в своде законов или в судебном решении. Они могут также стать предметом рыночных сделок, в ходе которых соответствующее правомочие перейдет к лицу, которое ценит его выше. Но для того, чтобы обмен мог состояться, необходимо, чтобы эти правомочия были закреплены за определенным лицом.

3.3. Внешние эффекты и несостоятельность рынка. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов. Теорема Коуза

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.

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.

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.

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

Использование общедоступного ресурса. Когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, озером, где водится ры-

ба, 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.

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.

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.

Внешние эффекты являются причиной провала рынка. Устранить провал рынка можно с помощью государства. Государство вводит налог на лиц, создающих внешние эффекты, величина которого была бы такова, чтобы после его уплаты частные издержки.

Провал рынка – это неспособность рыночной системы произвести определенные блага вообще или произвести их в оптимальном количестве создающей внешний эффект стороны были бы равны социальным издержкам ее деятельности.

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

Если права собственности четко определены, и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если транзакционные 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. Теорема Коуза содержит два основных условия, которые должны выполняться, чтобы правовая система не оказывала влияния на размещение ресурсов и эффективность производства.

Первое из них – это четкая спецификация прав собственности. Обмену правомочиями должно предшествовать определение того, кому принадлежат спорное правомочие. Схематически это можно представить в следующем виде:

Спецификация -----> Сделки -----> Окончательное
и исходное по обмену распределение
распределение правомочий правомочий

На это условие Коуз обратил внимание еще в статье «Федеральная Комиссия по связи» (1959), которая предшествовала статье «Проблема социальных издержек. Основное значение этой статьи заключалось в том, что в ней Коуз заявил, что рынок не может функционировать без четкой спецификации прав собственности: «...определение прав собственности является необходимой прелюдией к рыночным сделкам; но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от законодательного решения».

Подтверждение этой идеи можно найти в описанной Коузом системе частных маяков в Англии. Традиционно в экономической теории свет маяка рассматривается как пример общественного блага. Информация, передаваемая светом маяка, распространяется на дальние расстояния, поэтому те суда, что пользуются этой информацией, могут делать это, не платя за нее. На это обратил внимание еще Дж. Ст. Милль: «Невозможно заставить суда, находящиеся в море и воспользовавшиеся услугами маяков, заплатить за них пошлину».

Коуз показал, что в Англии на протяжении определенного времени действовала система частных маяков.

Государство не справлялось с удовлетворением потребности судов в маяках, т.е. имел место «провал государства», и владельцы судов обратились к королю с петицией о том, чтобы он разрешил частным лицам строить маяки и облагать пошлиной суда, которые пользовались светом маяков. Государство предоставило частным лицам исключительную франшизу на строительство и эксплуатацию маяков и королевские полномочия по сбору пошлин со всех кораблей, которые пользовались маяками. Издержки строительства маяков были огромны, не менее рискованной была эксплуатация маяков. Случалось, что во время шторма в море смывало как сам маяк, так и владельца вместе с оператором маяка. Чтобы частная система маяков могла функционировать, необходимо было создать условия, при которых частные выгоды от строительства и эксплуатации маяков были бы большие, чем частные издержки.

Роль государства была ограничена установлением и защитой прав собственности на маяки и права взимания пошлин за пользованием светом маяка. Кроме того, государство устанавливало фиксированную шкалу

пошлин и помогало в сборе этих пошлин. Сбор пошлин осуществлялся в портах специальными агентами, которые могли представлять интересы сразу нескольких владельцев маяков. Размер пошлины зависел от расположения маяка и размеров судна. Судно оплачивало каждый маяк, мимо которого оно проходило. Были опубликованы книги, в которых определялись маяки для каждого маршрута и размер платы за них. Система частных маяков перестала существовать лишь в 30-х годах XIX века.

Второе условие теоремы Коуза – это нулевые транзакционные издержки, которые не воспрепятствуют заключению взаимовыгодной сделки между сторонами конфликта.

Решению проблемы внешних эффектов путем заключения взаимовыгодных соглашений могут помешать высокие транзакционные издержки. В этом случае решение суда о том, какой из сторон конфликта передать соответствующее правомочие (право создавать внешний эффект или право запретить деятельность, создающую внешний эффект) окажет влияние на размещение ресурсов и оно может оказаться неэффективным.

В условиях позитивных транзакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правовой нормы, поэтому предпочтение следует отдать такому первоначальному распределению прав, которое минимизирует влияние транзакционных издержек.

Классической в этом вопросе считается позиция Познера, который 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.

Транзакционные издержки имеют ключевое значение для работы рынка. Если транзакционные издержки незначительны, то внешние эффекты могут быть устранены посредством механизма рынка без вмешательства государства.

Неэффективное распределение прав собственности будет исправлено в процессе рыночного обмена этими правами. Однако если транзакционные издержки велики и препятствуют заключению рыночных сделок между сторонами, то первоначальное распределение прав собственности окажет влияние на размещение ресурсов и эффективность производства. Слишком высокие транзакционные издержки могут полностью блокировать обмен в какой-то сфере.

Высокие транзакционные издержки являются причиной того, что рыночный механизм здесь не действует. Однако вмешательство государства не всегда будет самым лучшим выходом из положения.

Использование механизма государства также связано с издержками. Для принятия решения чиновникам необходима информация, следовательно, возникают издержки сбора информации, кроме того, нельзя исключать недостаток знаний и некомпетентность лиц, принимающих решение о регулировании какой-то сферы. Политики, принимающие решения, могут находиться под влиянием отдельных групп, преследующих свои специфические интересы. В том случае, когда выгоды от вмешательства государства меньше, чем издержки этого вмешательства, оптимальной политикой будет вообще не предпринимать никаких действий по поводу внешних эффектов.

Коуз считает, что политики и экономисты переоценивают выгоды от регулирования. Но правильный выбор между регулированием и невмешательством все равно зависит от всестороннего анализа альтернативных вариантов и учета издержек, связанных с каждым из вариантов. Возможно, лучшим решением будет введение налога на сторону, производящую внешний эффект, а иногда лучшим выбором будет не делать ничего.

3.4. Альтернативные режимы прав собственности. Общая собственность (свободный доступ) и проблема исчерпания ресурсов. Частная собственность. Государственная собственность

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 издер-

жек, 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».

В литературе описаны реальные трагедии, вызванные этой проблемой: голод в Эфиопии в 1970-х годах XX века, истощение рыбных запасов.

Примером подобной чрезмерной эксплуатации ресурса может служить схема прав собственности на федеральные нефтеносные участки в США в начале XX века. Нефть под землей залегает часто на большой площади, а отдельные лица могли приобрести для разведки участки не более 20 акров, на которые затем после обнаружения нефти можно было получить титул собственности по цене два с половиной доллара за акр. Это означало, что каждый индивид получал право собственности на нефть только после того, как поднимал ее на поверхность. В результате каждый старался добыть как можно больше нефти и сделать это как можно быстрее. Вдоль границ участков бурили лишние скважины, высокие темпы добычи уменьшали общую нефтеотдачу за счет ослабления давления под поверхностью, и относительно меньшую часть нефти можно было поднять на поверхность, кроме того, для этого требовались специальные дорогостоящие насосы. Добытую нефть помещали в хранилища (открытые резервуары или стальные цистерны), где она испарялась, могла возгореться и была подвержена порче.

Индивиды, использующие общий ресурс, имеют слабые стимулы к долгосрочным инвестициям в сохранение и умножение ресурса, поскольку они не могут воспользоваться результатами своих вложений.

Ценность ресурсов в общей собственности снижается также вследствие того, что обмен ограничен из-за отсутствия прав собственности. Устано-

вление 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. Но при общедоступной собственности подобные рыночные сигналы не поступают. Если ресурсы находятся в общей собственности, исключительные права на них не установлены и нет соответствующих рыночных цен, то стимулы к тому, чтобы откладывать использование ресурса на будущее, будут очень слабые. Как говорится, «яблоки на общей яблоне никогда не созревают». Ни одна экономика не была бы жизнеспособной, если бы все ресурсы в ней находились в общедоступной собственности.

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.

Каким же образом должно быть организовано использование ресурсов, чтобы результат был эффективным? Некоторые ученые (например, Гардин) предлагают взаимное принуждение, социальные институты с целью ограничения разрушительного индивидуального поведения, например, налоги и частную собственность. Хотя и признается, что эти институты могут быть несправедливыми – при частной собственности всем лицам, кроме собственника, отказано в доступе, но «несправедливость» является предпочтительней, чем полное исчерпание ресурсов.

1. Одним из институциональных решений проблемы общей собственности может быть установление частных прав собственности на ресурс.

2. Возможна также централизация принятия решений по поводу использования общей собственности, например, принимать решение может единовластный правитель. Между первым и вторым крайними решениями возможны также промежуточные решения в виде, например, общинной (коллективной) собственности, которая будет рассмотрена ниже.

3. Проблему внешнего эффекта, приводящего к утечке ренты можно решить с помощью регулирования путем введения налога или установления квот. Простейшую координацию действий по пользованию плодами, приносимыми ресурсом, можно осуществить с помощью квот на использование ресурса

Примером подобного институционального решения может служить налог, который владельцы автомобилей платят в зависимости от объема двигателя. Налоги и квоты позволяют ограничить использование ресурса, но не решает проблему недостатка инвестиций. Сотрудничество при осуществлении инвестиций обычно требует более сложной организации и способности предвидеть возможное воздействие человеческой деятельности на состояние ресурса.

4. Наконец, в качестве институционального решения проблемы могут выступать неформальные правила, регулирующие использование ресурса.

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.

Общая собственность с закрытым доступом нуждается в институциональной структуре, которая помогала бы решать проблемы, возникающие при этом режиме собственности.

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

Частная собственность. Преимущества режима частной собственности

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. Сопредельцы 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.

3.5. Теории возникновения и изменения прав собственности (наивная теория прав собственности, теория групп интересов и издержки коллективных действий; теория рентоориентированного поведения)

Права собственности – это отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Поэтому представить себе мир без прав собственности невозможно. Проследим изменение прав собственности при изменении экономических условий.

В литературе выделяются три теории возникновения прав собственности:

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

Наивная теория прав собственности

Эта теория иногда называется «оптимистической» из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности. Рыночные силы постепенно разрушают те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям.

Эта теория называется также наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. При этом, объясняя возникновение прав собственности, она не учитывает другие общественные и политические институты. Государство в этой теории играет пассивную роль, реагируя лишь на потребность экономических агентов в установлении прав собственности. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему безбилетника, которая серьезно осложняет принятие коллективных решений.

Классическое изложение этой теории представлено в статье Гарольда Демсеца «К теории прав собственности», написанная в 1967 году, в которой автор заявил, что если ценность ресурсов, находящихся в общей собственности, возрастает, то люди, скорее всего, установят исключительные права собственности на ресурс.

Демсец использовал свою теорию для объяснения возникновения исключительной собственности на охотничьи угодья среди индейцев Лабрадора (восток Канады) в начале XVIII века.

До появления европейцев на Лабрадоре ценность бобровых шкурок была низкой, и бобры считались общей собственностью. Ресурс не был ограниченным, поскольку полностью удовлетворял потребности индейцев в мясе и мехе бобров. С появлением европейцев и развитием торговли мехами резко возросла интенсивность охоты. Бобров стали убивать не только для удовлетворения собственных потребностей в мехе и мясе, но и с целью продажи. Необходимо было ограничить охоту и осуществлять инвестиции в воспроизводство ресурса. Стали возникать исключительные права собственности на охотничьи угодья, принадлежавшие группам охотников. На деревьях выжигались специальные знаки, обозначающие границы владений. Делались попытки стабилизировать численность бобров: охотники оставляли запасную полосу, на которой нельзя было охотиться. Экономическим стимулом к введению исключительных прав собственности была возросшая ценность бобрового меха. Таким образом, Демсец показал, что изменения относительных цен приводят к институциональным сдвигам.

Демсец рассматривает исключительные права собственности как способ интернализации внешних эффектов, которые проявлялись в истощении поголовья бобров. Когда индейцы охотились ради пропитания, внешние эффекты также возникали, но не были значительными, поэтому их не принимали во внимание. Но по мере расширения масштабов торговли, возрастали и внешние эффекты, и система прав собственности стала приспосабливаться к новой ситуации и учитывать эти внешние эффекты. Насколько эффективно осуществлялась интернализация экстерналий после установления исключительных прав собственности?

Из работы Демсетца следовал вывод, что поголовье бобров должно было стабилизироваться, однако, оно продолжало сокращаться. Почему исключительные права не помогли защитить ресурс от истощения?

Канадский ученый Мак-Манус более детально рассмотрел структуру прав собственности, сложившуюся среди индейцев Лабрадора. Индейцы-охотники были организованы в небольшие группы, которые могли исключать других индейцев из пользования мехом в целях продажи. Но они не могли исключить их из использования бобров для целей личного потребления.

Голодающий индеец имел право убить и съесть чужого бобра, если оставлял мех и хвост на берегу, т.е. исключительными были права использования бобров в целях продажи, а право пользования бобрами в целях личного потребления было общим. Такое распределение прав собственности выполняло функцию страхования, так как охотники жили в мире, в котором угроза голода была вполне реальной. Эта форма страхования сопро-

вождалась безответственностью и леностью, т.е. была чревата издержками, которые проявлялись, в конечном счете, в сокращении поголовья бобров.

Применимость наивной теории для объяснения изменений прав собственности довольно ограничена, поскольку эта теория не учитывает политические процессы. Норт и Томас успешно применили ее для объяснения изменений прав собственности в доисторические времена.

Андерсон и Хилл применили эту теорию к объяснению эволюции исключительных прав использования земли, воды и скота на Великих равнинах американского Запада во второй половине XIX века. Можно сказать, что эта модель пригодна для исследования ситуаций, в которых формальные политические процессы не играют серьезной роли.

Теория групп давления

Наивная теория предполагает, что государство создает, поддерживает и перераспределяет права собственности, достигая тем самым максимального совокупного богатства общества. Но в современной жизни и в истории можно найти огромное количество примеров, которые опровергают эту теорию. Поэтому наивная теория не может выступать в качестве общей теории прав собственности.

Теория групп давления пытается объяснить структуру прав собственности в различных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене. Какие же группы имеют больше возможностей объединиться, чтобы отстаивать свои интересы? В течение длительного времени экономисты и другие ученые обществоведы придерживались мнения, что группы людей, имеющие общий интерес, будут предпринимать действия для отстаивания своих интересов и достижения их реализации, так же, как это делает человек, преследуя свой личный интерес. Предполагалось, например, что если группа рабочих может выиграть от коллективных переговоров, то она организует профсоюз.

Олсон провел анализ коллективных действий с позиций методологического индивидуализма, и этот анализ дал противоположный результат [Олсон]. Оказалось, что наличие общего интереса не создает стимула для индивидуального действия в интересах группы.

Все фермеры, выращивающие определенную культуру, заинтересованы во введении тарифа, ограничивающего импорт и повышающего цену на эту культуру. Но из этого, однако, не следует, что каждый из фермеров согласится платить взносы в организацию, которая будет лоббировать введение такого тарифа.

Каждый фермер выиграет от введения тарифа, независимо от того, платил ли он взносы или нет. И его индивидуальный взнос вряд ли повлияет на введение тарифа.

Выгоды от коллективного действия будут общественным благом для группы людей, и точно так же, как и другие общественные блага, – закон и порядок, оборона, они не будут производиться рынком. Но в отличие от государства, которое может собирать налоги, многие группы с общим интересом, не обладают властью собирать взносы, поэтому они не будут организованы для того, чтобы отстаивать свой специфический интерес. Например, потребители могли бы организоваться в коалиции, которые противостояли бы монополии производителей, однако нет ни одной страны, в которой большинство потребителей были бы членами организации, отстаивающей их интересы.

Но некоторым группам все же удастся организоваться, особенно если у группы есть незаурядный лидер или членам группы удалось преодолеть проблему коллективных действий.

Коллективное действие станет возможным при наличии двух условий, каждое из которых является достаточным для этого:

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

Наиболее очевидной возможностью объединиться будет в группах с небольшим числом участников, основные характеристики которых однородны. Предположим, что в отрасли две фирмы, и каждая из них в равной мере выигрывает от государственного субсидирования отрасли или от лазейки в налоговом законодательстве. Каждая фирма получит половину всех выгод от лоббирования. Действия каждой фирмы окажут серьезное влияние на прибыль другой, и у этих фирм будет стимул к совместным действиям и к переговорам друг с другом для достижения общих целей. Но с ростом числа участников в группах снижается стимул к коллективным действиям. Стимулы к коллективным действиям полностью исчезают в больших или так называемых «латентных» группах.

Большие группы, которым удалось организовать для реализации коллективных действий, сумели найти специальные механизмы, или избирательные стимулы, по своей сути аналогичные налогам, собираемым государством. Посредством этих избирательных стимулов люди бывают либо наказаны из-за отказа нести свою долю издержек коллективного действия (тогда речь идет об отрицательных стимулах), либо вознаграждены за усилия (положительные стимулы). То есть, речь идет о разработке специальных механизмов стимулирования рациональных, преследующих свои эгоистические интересы индивидов.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение прав собственности и ее структуры.
2. Каковы отличия общей и коммунальной систем собственности?
3. Каковы преимущества режима частной собственности?

4. Каковы отличия общей и частной систем собственности?
5. В чем суть и значение теоремы Коуза?
6. Каковы особенности теории групп интересов?
7. Какую роль государству отводит Р. Коуз в теореме?
8. Что влияет на величину полезности ресурса для индивида?

Рефераты

1. Правовые отношения собственности
2. Спецификация и размывание прав собственности
3. Первая экономическая революция

Тесты:

1. Право собственности включает в себя:
 - а) право владения ресурсом;
 - б) право выбора ресурсов;
 - в) право распоряжения ресурсом;
 - г) право передачи ресурса;
 - д) право пользования ресурсом.

2. Спецификация прав собственности означает:
 - а) закрепление прав на ресурс за отдельным индивидом;
 - б) разграничение полномочий индивидов по обладанию ресурсом;
 - в) исключение других лиц из свободного доступа к ресурсу.

3. Размывание прав собственности означает:
 - а) установление неточных правил доступа к ресурсу;
 - б) плохо защищенные правила доступа к ресурсу;
 - в) возможность доступа к ресурсу других лиц.

4. Основными принципами системы частной собственности являются:
 - а) свобода принятия решений;
 - б) свобода изменения решений;
 - в) ответственность за действия;
 - г) ответственность за использование.

5. Условия выполнения теоремы Коуза:
 - а) полная спецификация прав собственности;
 - б) полный учет экстерналий;
 - в) нулевые трансакционные издержки;
 - г) нулевые трансформационные издержки.

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.
5. Нуреев Р. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Бенам А., Бенам Л. Права собственности в переходной экономике: комментарии по поводу того, что знают экономисты // Экономическая наука современной России. – 1999. – №3.
2. Капелюшников Р.И. Р. Коуз или сотворение рынков // США: Экономика, Политика, Идеология. – 1993. – N1. – С. 15-24.
3. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Кутер Р. Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации. В: Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. – М.: РГГУ, 1994.
5. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок, право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993.
6. Олсон М. Логика коллективных действий. – М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
7. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та, 2005. – Гл. 3.
8. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.

Тема 4. КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

- 4.1. Понятие контракта. Контракт в юридическом и экономическом смысле. Понятие совершенного контракта. Причины неполноты контрактов
- 4.2. Типы асимметрии информации (скрытые характеристики, скрытые действия/ скрытая информация и скрытые намерения) и виды оппортунистического поведения
- 4.3. Пластичность ресурсов и моральный риск. Проблема взаимоотношений принципала и агента
- 4.4. Факторы, влияющие на выбор типа контракта. Понятие специфичности ресурсов. Типы контрактов (классический, неоклассический и отношенческий) и альтернативные способы организации сделки: рынок, гибридные формы и иерархия
- 4.5. Институциональная среда и выбор типа контракта
- 4.6. Роль доверия в деловых отношениях, «доверие» в экономической теории. Виды доверия
- 4.7. Экономическая теория трансакционных издержек и ее применение для объяснения внутренних характеристик формальных организаций

4.1. Понятие контракта. Контракт в юридическом и экономическом смысле. Понятие совершенного контракта. Причины неполноты контрактов

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

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

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

Почему реальные контракты всегда остаются неполными? Во-первых, это ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства. 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 договора. *Как писал американский судья Лернд Хэнд: «существует предел <...> за которым язык не может более выдерживать нагрузки» [Цит. по: Мозолин, Фарнсворт Е.А, 1988. с. 92]. Договоры обычно пишутся языком, который понятен только юристам, но даже этот специальный язык часто бывает весьма неточен и нуждается в дополнительной трактовке судом в случае возникновения споров. Чем больше оговорок записано в договоре на случай непредвиденных обстоятельств, тем больше будет вероятность возникновения споров.* 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.

Когда возникают разногласия по поводу языка договора, то каждая сторона в споре настаивает на своем понимании его смысла. Примером подобных 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.

4.2. Типы асимметрии информации (скрытые характеристики, скрытые действия/ скрытая информация и скрытые намерения) и виды оппортунистического поведения

Асимметрия информации означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом. 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 быть 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.

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

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.

4.3. Пластичность ресурсов и моральный риск.

Проблема взаимоотношений принципала и агента

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.

Моральный риск встречается повсеместно. Он возникает всегда при заключении трудового соглашения. Фредерик Тейлор, отец «научного менеджмента» писал, что едва ли можно найти компетентного работника, который не посвящал бы большую часть своего времени изучению того, насколько медленно он может работать, чтобы у работодателя все же оставалось впечатление что он работает в приемлемом темпе [Цит. по: Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 264].

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. То, что принципал может наблюдать – это в основном результаты. Если принципал – это владелец фирмы, то управляющий – это агент, а результатом будет прибыль в конце года. Если бы не возникало никаких внешних обстоятельств, которые могли бы повлиять на результаты, то принципал мог бы оценить результаты работы фирмы и сделать выводы о поведении агента (об уровне его усилий). Однако если внешние обстоятельства могли повлиять на результаты, в этом случае у агента могут быть серьезные аргументы в свое оправдание. 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, поинтересуется 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 страдает 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.

4.4. Факторы, влияющие на выбор типа контракта.

Понятие специфичности ресурсов.

Типы контрактов (классический, неоклассический и отношенческий) и альтернативные способы организации сделки: рынок, гибридные формы и иерархия

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 закреплённых 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, .

д) Специфичность ресурсов.

4.5. Институциональная среда и выбор типа контракта

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

1. Во-первых, различается срок действия контракта. Продолжительность контракта, как правило, связана с основными характеристиками сделки. Чем более специфичны инвестиции, чем большее значение имеет непрерывность сделки, тем более длительным будет срок, на который заключается контракт.

2. Второй фактор, определяющий различия между контрактами, – это степень полноты контракта в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: цен, качества, количества, штрафных санкций. Проведенные эмпирические исследования показали, что степень полноты контракта возрастает с увеличением специфичности ресурсов и уменьшается по мере увеличения неопределенности.

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

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

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

Классический контракт.

В основе этого типа контракта лежит классическое договорное право. Это двусторонний договор, основанный на действующих юридических правилах. Этот контракт четко фиксирует условия сделки и предусматривает санкции в случае неисполнения условий контракта. Отношения сторон в этом контракте четко определены и прекращаются после завершения сделки. После выполнения договорных обязательств отношения между сторонами прекращаются [Macneil, 1977–1978].

Неоклассический контракт.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, который скорее напоминает договор о принципах со-

трудничества. В неоклассическом контракте стороны не являются безликими, личные отношения играют важную роль, стороны находятся во взаимодействии друг с другом. В этих договорах источником дополнительной ценности является непрерывность сделки.

Чем более длительными являются отношения между сторонами и чем более сложен предмет сделки, тем меньше значения придается цене и качественным характеристикам на стадии заключения контракта, и тем больше внимания уделяется правилам, которые будут регулировать отношения сторон, приспособление сторон к непредвиденным обстоятельствам, а также прекращение их отношений. Применяются не фиксированные цены, а правила гибкого ценообразования. Эти правила могут быть различными: достаточно простыми, например, следование цен за ростом стоимости жизни или их индексация, или более сложными: правило «издержки плюс» или установление цены как процента от продаж, которое применяется в договорах об аренде торговых центров. Возможен такой пункт договора, который можно отнести к правилам, регулирующим приспособление к непредвиденным обстоятельствам: «Если в силу каких-либо причин произойдет уменьшение выпуска продукции, то это уменьшение будет равномерно распределено при поставках различным заказчикам».

Неоклассический контракт более гибкий по сравнению с классическим, однако, его гибкость имеет свои пределы. Непредвиденные обстоятельства могут поставить его исполнение под угрозу.

4.6. Роль доверия в деловых отношениях, «доверие» в экономической теории. Виды доверия

В реальной хозяйственной жизни по мере общения партнеров возникают возможности для проявления оппортунистического поведения и всякий раз, когда партнер ими не пользуется, между сторонами возрастает доверие, которое способно привести к отказу от более жестких форм гарантий при прочих равных обстоятельствах. Возникновение доверия требует определенного времени, поэтому чем более длительны отношения, тем более высокого уровня доверия следует ожидать. Выделяют следующие виды доверия.

1. Взаимное доверие может проявляться в соблюдении каждой стороной устных или письменных договоренностей. Этот тип доверия можно назвать «доверие к договору».

2. Второй тип доверия относится к ожиданиям, что партнер достаточно компетентен, чтобы выполнить свои обязательства. Речь идет о технической и управленческой компетентности и этот тип доверия можно назвать «доверие к компетенции» партнера.

3. Третий тип доверия более неопределенный и относится к взаимным ожиданиям партнеров, что их контрагент будет готов пойти им навстречу, сделать больше, чем от него формально ожидается. Этот тип доверия носит название «доверие к доброй воле» партнера.

Проблема доверия иллюстрируется в экономической теории игрой «дилемма заключенных» или ее односторонней версией. Экономисты предлагают ряд решений этой односторонней «дилеммы заключенных».

1. Изменение предпочтений игроков. В этом случае вводятся внешние или внутренние изменения предпочтений игроков, так что игроки предпочитают сотрудничать, а не следовать недальновидной стратегии максимизации собственной выгоды. В случае экзогенных изменений предполагается, что агент имеет предпочтения оправдывать доверие, так как в противном случае он будет испытывать стыд (это внешняя санкция), в случае эндогенных изменений вводится эмоциональная предрасположенность к сотрудничеству.

2. Подписание явного контракта. Подписание явного обязательного для сторон контракта, защищенного третьей стороной и требующего, чтобы игроки выбрали набор стратегий «доверять, оправдать доверие». Эти контракты могут принимать одну из двух форм: а) контроль с наказанием; б) контроль со стимулированием. Подобный подход характерен для экономической теории трансакционных издержек, при этом являясь решением проблемы.

3. Использование неявного социального контракта. Сюда относится, к примеру, модель самовыполняющегося соглашения Телсера и модель репутации. Эти решения требуют, чтобы взаимодействие было повторяющимся или долгосрочным.

4. Повторяющееся взаимодействие. В этом решении предлагаются две стратегии для наказания игроков, которые отказываются от сотрудничества – стратегия «око за око» и стратегия «спускового крючка». В соответствии со стратегией «око за око» игроки сотрудничают в первом раунде, а затем выбирают ту стратегию, которой придерживался другой игрок в предшествующем раунде игры. В соответствии со стратегией спускового крючка игрок сотрудничает до тех пор, пока другой игрок не откажется от сотрудничества, а затем первый игрок отказывается от сотрудничества во всех последующих раундах игры. При обеих стратегиях у игроков есть стимул к сотрудничеству до тех пор, пока они ожидают, что сотрудничество продолжится в следующем периоде, выгода от сотрудничества значительна, а выгода от обмана не слишком велика.

4.7. Экономическая теория трансакционных издержек и ее применение для объяснения внутренних характеристик формальных организаций

Образование фирмы дает экономию на общих издержках путем трансформации трансакционных издержек независимых агентов на открытом рынке, в организационные внутри фирмы. Поэтому для анализа природы фирмы понадобилось расширить содержание понятия контракт (сделка) далеко за рамки договора о единичной купле-продаже. Так появилась возможность трактовать природу фирмы, как проблему выбора оптимальной формы контракта. Многообразие контрактных установлений выводится из многообразия трансакционных издержек.

Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают). Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта:

1. Классический контракт. Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если...то»). Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента – его участником может быть любой.

2. Неоклассический контракт. Это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть пока они не произойдут.

3. Отношенческий (или обязательственный) контракт. Такие контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов здесь полностью исчезает – отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа. Личность участников здесь приобретает решающее значение. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных переговоров, двухстороннего торга. Нормой, на которую ссылаются стороны, служит поэтому не первоначальный контракт, а все отношение в целом.

Каждой контрактной форме соответствует специфический механизм управления договорными отношениями:

1. Безличный рыночный механизм. Подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.

2. Арбитраж. Распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.

3. Двухсторонняя структура управления. Это тип характерен для отношений контрактов. Сфера применения этого механизма управления – регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности.

4. Унитарное управление (иерархия). Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте понятие контракта в юридическом смысле.
2. Перечислите причины неполноты контрактов. Как, на Ваш взгляд, этого можно избежать.
3. Перечислите типы асимметрии информации.
4. Назовите способы предотвращения неблагоприятного отбора.
5. Перечислите методы предотвращения морального риска. Приведите примеры.
6. Охарактеризуйте факторы, влияющие на выбор типа контракта.

Темы рефератов

1. Роль доверия в деловых отношениях.
2. Отличие понятие контракта в юридическом и экономическом смысле.
3. Асимметрия информации и ее виды.
4. Неблагоприятный отбор на рынке труда (с примерами).
5. Проблема взаимоотношений принципала и агента.
6. Понятие и применение квази-ренды.

Тесты

1. Кто впервые предложил подход к контрактам как к отношениям?
 - 1) Бем-Баверк;
 - 2) Джордж Акерлоф;
 - 3) Оливер Уильямсон;
 - 4) Филипп Нельсон.
2. Кто ввел понятие «ограниченная рациональность» экономических агентов?
 - 1) Бем-Баверк;

- 2) Джордж Акерлоф;
- 3) Саймон.

3. Какой стратегии, позволяющей решить проблему неблагоприятного отбора, не существует?

- 1) просеивание;
- 2) подача сигнала;
- 3) «сокрытие информации» или «кот в мешке».

4. Из каких компонентов складываются издержки в агентских отношениях?

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

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.
5. Нуреев Р. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал Моторс» // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 319–339.
2. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.Я., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. – М.: ГУ-ВШЭ, 2006. – Гл. 1, с. 1-42, гл. 2, с. 67-128.

3. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 1998. – С.324-358.
4. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЭИС, 1995. – Гл. 3, с.47-69.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996. – Гл. 1-3, с. 25-151.
6. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та, 2005. – Гл. 4.
7. James Jr.H. S. The Trust Paradox: A Survey of Economic Inquiries into the Nature of Trust and Trustworthiness // Journal of Economic Behavior and Organization. – 2002. – Vol. 47. – P. 291-307.
8. Menard C. Inside The Black Box: The Variety of Hierarchical Forms. // Transaction Cost Economics and Beyond / ed. J.L. Groenewegen, Kluwer Academic Publishers. – P.149-170.
9. Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives //Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36, N. 2. – P.269-296.
10. Williamson O. Calculativeness, Trust and Economic Organization // Journal of Law and Economics. – 1993. – Vol. 36, N.1. – Part 2.

Тема 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ

- 5.1. Неоклассическая теория фирмы. Объяснение причин возникновения фирмы в неoinституциональной теории
- 5.2. Рынок и фирма: сравнительный анализ выгод и издержек альтернативных форм координации экономической деятельности
- 5.3. Анализ экономических организаций с позиции теории прав собственности. Формы деловых предприятий и распределение прав собственности в них; сравнительные преимущества и недостатки этих форм
- 5.4. Отделение собственности от управления в открытой корпорации. Оппортунизм менеджеров и механизмы корпоративного контроля. Англо-саксонская и германо-японская модели, их сравнительные преимущества и недостатки. Приватизация в России и странах Восточной Европы и проблемы контроля над управляющими.

5.1. Неоклассическая теория фирмы. Объяснение причин возникновения фирмы в неoinституциональной теории

Обсуждение теорий фирмы должно начинаться с неоклассической теории фирмы, рассматривающей фирму в основном в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Руководит работой фирмы менеджер, который покупает ресурсы и продает готовую продукцию, произведенную фирмой. Благосостояние 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 [Hart]. 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.

Недостатки. 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 т.д.

Во-вторых, неоклассическая теория фирмы полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что внутри фирмы все функционирует 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 частные 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 ценового механизма. 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 [Demsetz].

Р. Коуз о причинах возникновения фирмы и ее границах

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.

5.2. Рынок и фирма: сравнительный анализ выгод и издержек альтернативных форм координации экономической деятельности

Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: координационная и мотивационная. Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать разделение труда внутри фирмы.

Координационные издержки 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, возни-

кающие 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 сдержать 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 возникала 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.

5.3. Анализ экономических организаций с позиции теории прав собственности. Формы деловых предприятий и распределение прав собственности в них; сравнительные преимущества и недостатки этих форм

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 буду-

щим 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 стоят 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.

5.4. Отделение собственности от управления в открытой корпорации. Оппортунизм менеджеров и механизмы корпоративного контроля. Англо-саксонская и германо-японская модели, их сравнительные преимущества и недостатки. Приватизация в России и странах Восточной Европы и проблемы контроля над управляющими

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 аккумуляцию 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.

Рынок труда управляющих. Первым, кто обратил внимание на дисциплинирующую роль рынка труда управляющих, был Фама. Он утверждал, что управляющий, который плохо управляет компанией, может тем самым обесценить свой человеческий капитал. Рынок труда управляющих отрегулирует его оплату труда, выплачивая управляющему такой предельный продукт, который будет отражать его поведение в прошлом. Забота управляющих о репутации, поэтому устранит все неправильные стимулы. Управляющему выгодно работать хорошо, потому что это влияет на представление о его производительности, которое формируется на рынке труда управляющих. Но у рынка труда управляющих как дисципли-

нирующего механизма есть свои недостатки. Стремясь максимизировать ценность своей репутации на рынке труда управляющих, менеджер компании выберет тот вариант инвестиций, который максимизирует доход на его человеческий капитал, в то время как собственники хотят максимизировать финансовую ценность фирмы. В зависимости от технологии и неопределенности, сопутствующей инвестиционным решениям, управляющий может выбрать слишком высокий или, наоборот, слишком низкий уровень риска.

Кроме того, рынок труда управляющих – это не рынок совершенной конкуренции. Управляющие отличаются друг от друга своими знаниями управленческих особенностей данной фирмы, технологических особенностей данной отрасли, способностями в управлении и мотивации подчиненных.

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.

Основные модели корпоративного контроля: англо-американская и германо-японская.

Американская структура корпоративного контроля с ее сильным менеджментом и слабыми собственниками возникла исторически. В 1830 году президент Эндрю Джексон ликвидировал Второй национальный банк Соединенных Штатов, который располагал национальной сетью филиалов, и с тех пор американская банковская система остается слабой. Американские банки общенациональные только по названию. Они имели только местные филиалы и лишь в 1990-х годах начали осуществлять операции между штатами. В условиях отсутствия общенациональных финансовых институтов возникли их субституты – организационные формы, которые были необходимы для финансирования развития крупной промышленности – фондовые рынки, которые позволяли фирмам привлекать капитал на общенациональном рынке. Появились новые законодательные и экономические институты, которые в других странах не столь сильно развиты. Сложившаяся система затем укреплялась благодаря активной роли государственного регулирования. Со времен Великой депрессии в Америке действует законодательный акт Гласса-Стигала, согласно депозитные и инвестиционные функции банков были разделены, что препятствовало проведению спекулятивных операций. Целью этого акта была защита вкладчиков от ошибок банков. Это регулирование – также одна из причин, объясняющая структуру собственности в американских корпорациях. Действуют и другие законы, которые препятствуют овладению страховыми и пенсионными фондами контрольными позициями в корпорациях.

В Японии и Европе функции посредника между сбережениями домашних хозяйств и потребностями предприятий в капитале традиционно выполняют банки, а не фондовый рынок*.

Собственность в Европе значительно более концентрирована. Очень часто именно концентрированная собственность в различных ее формах рассматривается как основной экономический механизм корпоративного контроля, который формирует базу для реального контроля [Алчиан, Демсец]. Но у концентрированного контроля, наряду с преимуществами, есть серьезные недостатки. Крупные инвесторы представляют свои собственные интересы, которые могут не совпадать с интересами других акционеров компании или с интересами работников и управляющих.

Основная отличительная черта системы организации промышленности в Японии – это группы сетей (network), в которые входят фирмы со стабильным взаимным перекрестным владением акций. Эти сети называются keiretzu. Фирмы в keiretzu обычно являются независимыми отдельными компаниями, однако их отношения регулируются неявными контрактами, которые касаются вопросов собственности и корпоративного контроля, а также коммерческих отношений. Горизонтальные keiretzu

обычно включают крупный ведущий банк, который работает с каждой из фирм-членов группы.

Рынок корпоративного поглощения в Японии относительно неактивный, слияния носят в основном дружественный характер.

Корпоративная реструктуризация в основном носит частный и неформальный характер. Суды и адвокаты используются редко, обычно ведущую роль берет на себя основной банк. Рынок труда управляющих в Японии не активный. Между германской и японской системами корпоративного контроля много общего:

- 1) относительно слабая зависимость от внешних рынков капитала;
- 2) незначительная роль индивидуального владения акциями;
- 3) значительная роль институциональной и внутрикорпоративной собственности, часто сильно концентрированной;
- 4) относительно постоянные и надежные поставщики капитала;
- 5) совет директоров, включающий специалистов и инсайдеров со знанием фирмы и отрасли;
- 6) относительно высокая роль банков как финансистов, советников и управляющих;
- 7) основной упор на заработную плату и бонусы, как средство вознаграждения управляющих, а не на премирование опционами и наградами акциями, выступающее как средство стимулирования;
- 8) провозглашенная защита интересов всех лиц, связанных с компанией, а не только интересов акционеров компании;
- 9) отсутствие рынка корпоративного контроля.

Сравнительные преимущества и недостатки различных моделей корпоративного контроля.

Система корпоративного контроля, основанная на сильном фондовом рынке, рассматривается как более гибкая и в большей степени приспособленная для рискованных проектов. Здесь нет банковской монополии на финансирование, и проект можно осуществить, прибегнув к эмиссии акций или облигационных займов.

Европейская и японская модели подразумевают, что банки и финансовые институты способны влиять на инвестиционные решения нефинансовых компаний. Обе модели имеют свои преимущества и недостатки. Американская модель обычно воспринимается как более конкурентная, а японо-германская как позволяющая снизить роль банкротства и нестабильности, хотя и ценой отказа от наиболее рискованных и, возможно, более выгодных проектов. В континентальной Европе высказывается озабоченность тем, что действующая система корпоративного контроля подавляет инновации и рост.

Становление моделей корпоративного контроля в странах с переходной экономикой.

Большинство экономистов считали, что для переходных экономик в наибольшей степени подходит финансовая система, основанная на универсальных банках, а не на фондовом рынке, и что именно такой контроль формируется в этих странах. Основные аргументы, которые высказывались в пользу этого подхода, следующие:

1. Банки существовали еще при социализме, а фондового рынка не было, а для создания эффективного фондового рынка требуется значительное время и наличие высокоразвитой правовой системы и других политических институтов.

2. Банки лучше, чем другие институты, могут обеспечить контроль управляющих и эффективное управление компаниями.

Однако высказывались и доводы в пользу контроля со стороны фондового рынка, хотя сторонников такого подхода было значительно меньше.

1. Развитие банков вряд ли пойдет по германскому пути с его универсальными банками. Банки в странах с переходной экономикой – это в основном бывшие государственные банки, которые не способны наладить долгосрочное кредитование в значительных масштабах. Банки продолжают следовать моделям поведения, унаследованным из прошлого, когда им не приходилось думать об эффективности кредитования.

2. Банки не могут осуществлять жесткий финансовый контроль заемщиков вследствие специфического подхода к банкротству, которое в России, к примеру, используется как средство передела собственности.

3. Финансовая система, основанная на банках, требует очень низкой инфляции.

4. Банковский контроль может затормозить необходимую реструктуризацию промышленности, так как тесные связи между предприятиями и банками не создает стимулы для оценки конкурирующих инвестиционных проектов.

Многие восточноевропейские страны, видимо пошли по пути становления германо-японской модели, основанной на универсальных банках, там сложилась высококонцентрированная банковская система. Так, в Чехии, где также как и в России была реализована программа массовой приватизации, похоже, сложилась германская модель. Там банки контролируют инвестиционные приватизационные фонды, а несколько инвестиционных фондов управляет почти половиной всех акций частных инвесторов. В России сложилась децентрализованная банковская система.

Финансово-промышленные группы, основанные на банках, даже до кризиса контролировали очень небольшую часть экономики. Они не могут предоставлять необходимые для реструктуризации средства.

Модель, основанная на контроле со стороны фондового рынка, на которую рассчитывали в начале реализации программ приватизации, также оказалась непригодной для российской экономики. Механизм размещения ценных бумаг в России используется не как средство привлечения необходимых инвестиций, а как средство борьбы за контроль над компанией путем размывания долей нежелательных акционеров

Контрольные вопросы

1. На какие основные вопросы должна дать ответ институциональная теория фирмы?
2. Как объяснял возникновение фирмы Найт?
3. Как Уильямсон определяет границы фирмы?
4. Что имеется в виду под политикой «селективного вмешательства» и почему, по мнению Уильямсона, она невозможна в фирме?
5. Какие права входят в пучок прав владельца частнопредпринимательской фирмы?
6. В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
7. Объясните, почему возникают некоммерческие организации?

Рефераты

1. Алчиан и Демсетц: различия между контрактом, заключаемым на рынке, и контрактом внутри фирмы.
2. Транзакционные издержки внутри фирмы. Издержки влияния (Мильгром).

Тесты

1. Какие институты являются важнейшими в рыночной экономике в трактовке О. Уильямсона:
 - а) собственность, хозяйственная этика, фирмы;
 - б) государство, профсоюзы, парламент;
 - в) фирмы, рынки, отношенческая контрактация;
 - г) классическая, неоклассическая и отношенческая контрактации.
2. Какие виды затрат не включаются в транзакционные издержки:
 - а) издержки контроля выполнения контракта;
 - б) издержки поиска информации;
 - в) транспортные издержки;
 - г) издержки эксплуатации экономической системы.

3. Под оппортунистическим поведением понимают:
- а) невыполнение приказа начальника;
 - б) следование своим интересам путем кооперации с коллективом предпринимателей;
 - в) неумышленное разглашение коммерческой тайны;
 - г) отказ обладателя специфического фактора производства выполнять свои функции без повышения оплаты.

4. Кто из приведенных экономистов не является представителем «Новой институциональной экономики»:

- а) Р. Коуз;
- б) Г. Саймон;
- в) О. Уильямсон;
- г) Л. Тевено.

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.
5. Нуреев Р. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2012.
2. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2011.

Тема 6. Трудовые отношения

- 6.1. Социально-трудовые отношения как предмет экономического анализа. Институты социально-трудовых отношений
- 6.2. Характеристика контрактов найма. Контракт о найме и властные отношения. Неявные контракты на рынке труда. Распределение риска в контрактах о найме между работодателем и наемным работником
- 6.3. Внутренние рынки труда. Факторы, определяющие эффективность отношений долгосрочного найма
- 6.4. Мотивация наемных работников и оплата их труда. Формы оплаты труда. Сдельная оплата труда: преимущества и недостатки
- 6.5. Возможность кооперативного поведения. Предпосылки кооперации в рабочих группах

6.1. Социально-трудовые отношения как предмет экономического анализа. Институты социально-трудовых отношений

Труд является основой человеческой жизнедеятельности, что объясняет внимание к нему как сфере исследования представителей разных областей знаний, в том числе институциональной экономики.

В экономической литературе социально-трудовые отношения характеризуют как «экономические, психологические и правовые аспекты взаимосвязей индивидуумов и социальных групп в процессах, обусловленных трудовой деятельностью» (Б.М. Генкин).

Субъектами социально-трудовых отношений принято считать наёмного работника (союзы работников), предпринимателя/работодателя (союзы предпринимателей/работодателей) и государство.

В качестве объектов/целей выступают целевые установки, к которым стремятся люди на различных этапах их деятельности (Б.М. Генкин, Р.П. Колосова, Г.Г. Меликьян, В.С. Раковская и др.)

Субъекты социально-экономических отношений функционируют в социально-экономическом пространстве, свойства которого определяют уровни социально-трудовых отношений (по Р.П. Колосовой, Г.Г. Меликьян): индивидуальный – взаимосвязь между работником и работником, работником и работодателем, работодателем и работодателем; групповой – взаимосвязь между объединениями работников и работодателей; смешанный – взаимосвязь между работником и государством, работодателем и государством.

В рамках институционального анализа можно выделить:

– *отношения, складывающиеся в процессе трудовой деятельности и определяющие поведение её участников*: теоретический анализ трудовой деятельности, трудовой активности и отношения к труду¹, исследование

¹ Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Указ. соч. С. 133–172.

отношений работника и работодателя², сложившиеся нормы спецификации прав наемного работника в современной российской экономике³.

– *отношения по поводу оплаты труда и формирования доходов в процессе трудовой деятельности*: теоретические и прикладные проблемы оценки труда, организация и регулирование оплаты труда⁴, анализ эффективности системы формирования оплаты труда в России⁵, эволюция и дифференциация заработной платы в России⁶.

– *безопасность труда и обеспечение условий охраны труда*: методология создания эффективной системы управления охраной труда⁷, вопросы концептуального обоснования новой модели управления условиями и охраной труда на этапе перехода страны к формированию социально-ориентированной рыночной экономике и новому типу регулирования социально-трудовых отношений⁸.

– *согласование интересов субъектов социально-трудовых отношений*: особенности модели социального партнёрства в России, этапы её становления и развития, проблемы функционирования⁹.

– *развитие человеческого потенциала (накопление человеческого капитала)*: теоретические вопросы «человеческого капитала», раскрытие человеческого капитала как экономического явления, специфика требований, предъявляемых к человеку «обществом знаний», механизмы реализации потенциала работника в форме «человеческого капитала», состояние трудового потенциала в России в целом¹⁰.

– *рынок труда*: модели рынка труда, новые черты занятости в постиндустриальном обществе, институциональные особенности российского рынка труда, миграционные процессы на рынке труда¹¹.

² Беляева М.Г. Институциональные механизмы регулирования отношений работника и работодателя: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. URL: http://dibase.ru/article/12052009_belyaevamg.

³ Лапитская О.В. Особенности информента трудового контракта на российском рынке труда: автореф. дис. ... канд. экон. наук. URL: <http://mmedia2.kemsu.ru/%5Cabout%5Cdissov%5C5%5Clapitskaya.pdf>.

⁴ Белкин В.Н., Белкина Н.А. Как управлять трудом. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. 350 с.

⁵ Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. указ. соч. С. 547–623.

⁶ Вишневская Н.Т., Куликов О.В. Формирование заработной платы в России: роль отраслевых тарифных соглашений: Препринт WP3/2008/04. М.: ГУ ВШЭ, 2008. 28 с.; Кобзарь Е.Н. Минимальная заработная плата и региональные рынки труда в России: Препринт WP15/2009/06. М.: Изд. Дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. 56 с.

⁷ Заработная плата в России: эволюция и дифференциация: монография / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшников; ГУ ВШЭ. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. 575 с.

⁸ Ефремова О.С. Система управления охраной труда в организациях. М.: Изд-во «Аль-фа-Пресс», 2009. 160 с.

⁹ «Приоритеты деятельности Научно-исследовательского института труда и социального страхования по научному обеспечению управления охраной труда в Российской Федерации». URL: <http://www.safework.ru/certification/dokladfedina.pdf>.

¹⁰ Анализ существующих подходов представлен в монографии автора «Институциональное проектирование социального партнёрства в сфере труда». Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009. С. 99.

¹¹ Капелюшников Р.И. Теория человеческого капитала. URL: <http://libertarium.ru/10624>; Андреев Ю.Н. Человеческий капитал в инновационной экономике. URL: <http://www.miiiris.ru/library/doc/andreev.doc>; Корицкий А.В. Накопление человеческого капитала как фактор ускорения экономического развития регионов // Социальные взаимодействия в транзитивном обществе. Вып. VIII. Новосибирск: НГЭиУ, 2006. URL: http://www.sibupk.su/stat/publicat_nir/ectheory_2.pdf.

– *трансформация социально-трудовых отношений* в России, их значимость с точки зрения обеспечения экономического роста и социальной стабильности общества в целом фокусируют внимание исследователей на необходимости определения концептуальных основ развития социально-трудовых отношений и формирования приоритетов и направлений социальной политики и политики управления трудом. В качестве таковых предлагаются концепции социализации трудовых отношений¹², модернизации социально-экономических отношений¹³, гуманизации трудовой деятельности¹⁴.

Социально-трудовые отношения имеют институциональное воплощение, то есть их сущность и характер выражаются через действие конкретных институтов как неформальных, так и формальных. Сама сущностная характеристика социально-трудовых отношений уже предполагает их институционализацию, т. е. формирование устойчивых норм, правил, процедур, линий поведения и взаимодействия основных субъектов: наёмных работников, работодателей и государства.

В литературе приводится следующая типология институтов, сформировавшихся в системе социально-трудовых отношений:

– *институты определения и распределения прав собственности на услуги труда* (нормы, традиции, ценности, определяющие трудовое поведение, практика заключения и содержание формальных и неформальных трудовых контрактов, трудовое законодательство, отражающее модификацию этих норм);

– *институты поиска контрагента (работы или работника) и сбора информации*, отбора (формальные государственные и негосударственные структуры трудового посредничества, средства массовой информации, корпоративные и неформальные связи, контакты, каналы информации, рекомендации, репутация);

– *институты заключения контракта, ведения переговоров (профсоюзы)*;

¹² Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук; Санкова Л.В. Занятость инновационного типа: теория, методология исследования, управление: автореф. дис. ... д-ра экон. наук; Средин М.Ю. Миграционные процессы в формировании и развитии рынка труда: автореф. дис. ... к-та экон. наук; Бояркин Г.Н. Трудовая миграция и ее роль в трансформации рынка труда: диссертация на соискание учёной степени доктора экономических наук.

¹³ Нехода Е.В. – «Целевая функция и направленность процессов социализации трудовых отношений должны обеспечивать гуманизацию и повышение престижности труда, поддержку высокой квалификации и ориентацию на человека-работника, стимулирование социально ответственного работодателя».

¹⁴ Дудко В.Н. – «Введенное в научный оборот понятие «модернизация социально-трудовых отношений» и его авторская интерпретация как общественной (содержательной) формы развития социально-трудовых отношений, выражающей становление элементов постиндустриального общества, характеризует новое качество социализации субъектов трудовой деятельности, которое, в свою очередь, воплощается в стремлении достичь миросоциальных идеалов социального партнёрства и рациональных условий жизнедеятельности работников.»

– институты контроля за соблюдением контрактов, защиты прав собственности (трудовая инспекция, трудовой арбитраж, профсоюзы);

– институты, определяющие мобильность и транзакционные барьеры на рынке труда (нормы дискриминации, установки на территориальную мобильность, законодательные ограничения на мобильность, нормы престижности и статуса рабочих мест и т.д.);

– институты внутрифирменного, административного распределения ресурсов (нормы и административные правила и процедуры функционирования внутреннего рынка труда);

– институты государственного регулирования рынка труда, компенсирующие «провалы» рынка в сфере труда (службы занятости, системы страхования по безработице, контроля за условиями труда и т.д.).

Проведённая содержательная интерпретация структуры институтов социально-трудовых отношений позволяет сделать вывод о том, что конструктивно они могут иметь несколько уровней, что выражается как в формировании институтов (критериальный признак – уровень экономической деятельности субъекта, имеющего ту или иную организационную форму и осуществляющего действия по созданию правил, процедур, санкций, закреплённых в соответствующих институциональных формах), так и в реализации выполняемых ими функций (критериальный признак – непосредственно уровень осуществления действий, предписанных правилами и процедурами) (табл. 6).

Институты трудовой деятельности регулируют возникновение и прекращение трудовых отношений, определяют поведение сторон трудовых отношений, регламентируют формирование цены труда, обеспечивают сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, защиту трудовых прав, согласование интересов субъектов социально-трудовых отношений.

Институты трудовой мобильности регламентируют внутрифирменную и различные виды территориальной мобильности труда. Эта группа институтов способна воздействовать на повышение производственной эффективности и рост экономических возможностей за счет обеспечения оптимальной аллокации ресурсов в отдельной компании (соответствие работника и рабочего места), в регионе и стране в целом (за счёт миграции трудоспособного населения из трудоизбыточных регионов в трудонедостаточные, регулирования числа внешних мигрантов).

Институты занятости перераспределяют экономические возможности, поскольку оказывают содействие работникам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников, причём такого рода содействие особенно актуально в период спада уровня экономической активности в экономике.

Таблица 6

Структура институтов социально-трудовых отношений¹⁵

Виды институтов		Содержание				
		Правила	Процедуры	Санкции	Организационные формы	Институциональные формы
1	2	3	4	5	6	7
1. Институты трудовой деятельности	1. Институт передачи прав собственности на услуги труда	Правила возникновения и прекращения трудовых отношений; Правила, определяющие поведение сторон трудовых отношений	Процедура найма; процедура приостановления и прекращения трудовых отношений; Процедура изменения условий трудовых отношений	Материальная ответственность сторон трудовых отношений; Дисциплинарные взыскания	Кадровые службы фирм и организаций	ТК РФ, Трудовой контракт (договор), Правила внутреннего трудового распорядка, трудовая книжка
	2. Институт зарплатообразования	Правила установления минимальной оплаты труда; изменения и индексации зарплаты; Правила систем оплаты труда; Правила определения удержания из зарплаты; Правила оплаты труда в особых условиях и условиях, отклоняющихся от нормальных; Правила нормирования труда	Порядок выплаты заработной платы; Процедура согласования уровня минимальной зарплаты	Дисциплинарная, материальная, гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность	Различные министерства РФ; Трехсторонние комиссии различных уровней; фирмы и организации	ТК РФ; Трудовой договор; Коллективные договоры; Соглашения различных уровней; ЕТКС; Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих; Штатные расписания фирм и организаций; Региональные законы об установлении основ отраслевых систем оплаты труда

¹⁵ Карпушкина А.В. Институциональная среда социально-трудовых отношений (региональный аспект): монография. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. 234 с.

Продолжение табл. 6

1	2	3	4	5	6	7
	3. Институт охраны труда	Правила сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности (Обязанности работника и работодателя в области охраны труда)	Инструктаж по охране труда; Аттестация рабочих мест; Медицинские осмотры; Процедуры расследования несчастных случаев; Обязательное социальное страхование	Дисциплинарная, материальная, гражданско-правовая, административная, уголовная ответственность	Различные министерства России; Аккредитованные организации, оказывающие услуги в области охраны труда в организации	ТК РФ, Государственные стандарты Системы стандартов Безопасности Труда, Отраслевые стандарты системы стандартов безопасности труда, Санитарные правила (СП), Санитарные нормы (СН), гигиенические нормативы (ГН) и санитарные правила и нормы (СанПиН), Правила и инструкции по охране труда и т.д.
	4. Институт защиты трудовых прав	Правила защиты трудовых прав профсоюзами; Правила самозащиты работником трудовых прав	Порядок рассмотрения индивидуального трудового спора; Порядок рассмотрения и разрешения коллективного трудового спора	Дисциплинарная, материальная, гражданско-правовая, административная ответственность	Комиссии по трудовым спорам	ТК РФ
	5. Институт социального партнерства	Правила согласования интересов субъектов социального партнерства; Правила формирования и функционирования органов социального партнерства	Коллективные переговоры; Взаимные консультации; Участие работников и их представителей в управлении организацией; Участие представителей работников и работодателей в размещении трудовых споров	Штрафы за уклонение от участия в коллективных переговорах, непредоставление информации, необходимой для ведения коллективных переговоров и осуществления контроля за соблюдением коллективного договора	Трехсторонние комиссия различных уровней	Коллективные договоры; Генеральное, межрегиональное, региональное, отраслевое, межотраслевое, территориальное соглашение; Трудовой кодекс РФ; Федеральный закон и региональные соглашения о трехсторонних комиссиях;

Продолжение табл. 6

1	2	3	4	5	6	7
						Региональные законы о социальном партнёрстве; ФЗ «О профессиональных союзах»; ФЗ «Об объединениях работодателей»
2. Институты мобильности	1. Институт внутрифирменной мобильности	Правила внутрифирменной мобильности	«Конкурентные» процедуры, процедуры аттестации кадров	Гражданско-правовая ответственность	Кадровые службы фирм и организаций	Уставы предприятий и организаций, Положения о порядке проведения аттестации работников
	2. Институт межфирменной мобильности	Отсутствие формальных правил за исключением правил мобильности спортсменов	-	-	Рекрутинговые компании, агентства по трудоустройству	ТК, Федеральный закон «О персональных данных»
	3. Институт международной территориальной мобильности	Правила выдачи разрешительных документов для осуществления иностранными гражданами временной трудовой деятельности в Российской Федерации	Определение квот на осуществление иностранными гражданами трудовой деятельности в Российской Федерации; Порядок оформления разрешения на работу иностранным гражданам	Штрафы за незаконное привлечение иностранного гражданина или лица без гражданства к трудовой деятельности	Миграционные службы, Министерство здравоохранения и социального развития РФ	ФЗ «О занятости населения в РФ»; ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ»; ФЗ «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации»; КоАП

Продолжение табл. 6

1	2	3	4	5	6	7
	4. Институт внутренней территориальной мобильности	Правила регистрации и снятия с регистрационного учета граждан	Процедуры регистрации и снятия с регистрационного учета граждан	Штрафы за нарушение правил регистрации	Миграционные службы	ФЗ «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах РФ»; Правила регистрации и снятия граждан Российской Федерации с регистрационного учёта по месту пребывания и по месту жительства в пределах РФ, КоАП
	5. Институт занятости	Правила регистрации граждан в целях поиска работы и безработных граждан	Содействие гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников; Профорientация и обучение; Временное трудоустройство; Общественные работы; Организация переселения в другую местность; Содействие самозанятости	Дисциплинарная, гражданско-правовая, административная ответственность	Государственные учреждения занятости населения	ФЗ «О занятости населения в Российской Федерации», Региональные Положения об управлении трудом и занятостью населения; Постановления правительства «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице», «О дополнительных мерах по поддержке рынка труда Российской Федерации», Программы антикризисных мер на рынке труда

Продолжение табл. 6

1	2	3	4	5	6	7
3. Институт контроля	Институт контроля соблюдения трудового законодательства и норм трудового права	Правила надзора и контроля за соблюдением работодателями трудового законодательства и осуществлением органами власти субъектов РФ полномочий в области содействия занятости населения	Инспектирование работодателей на предмет соблюдения трудового законодательства, расследование несчастных случаев на производстве	Дисциплинарная, материальная, гражданско-правовая, административная ответственность	Федеральная служба по труду и занятости (ГИТ)	ТК РФ, ФЗ «О занятости населения в РФ», Положение о Федеральной службе по труду и занятости, Региональные законы об охране труда, Постановления Правительства РФ о мерах по сокращению производственного травматизма
4. Институты развития	1. Институт развития трудового потенциала (накопления человеческого капитала)	Правила (права и обязанности работодателя, права работников) подготовки и переподготовки кадров; Правила получения начального профессионального, среднего профессионального, среднего и высшего профессионального образования; Правила идентификации квалификации работника; Ведётся разработка требований к профессиональным компетенциям по квалификационным уровням	Обучение по программам начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования; Повышение квалификации; Переподготовка кадров	Меры административной ответственности за нарушение правил и процедур обучения по программам начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования, повышения квалификации, переподготовки кадров	Министерство образования и науки РФ, ВУЗы, ССУЗы, Центры подготовки и переподготовки кадров, центры повышения квалификации кадров, Национальное агентство развития квалификаций, фирмы и организации	ТК; Закон РФ «Об образовании»; Закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»; Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС); Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих; Федеральные государственные образовательные стандарты; Федеральные, региональные и ведомственные целевые программы развития образования; Стратегии развития кадрового потенциала компаний, Разработка профессиональных стандартов

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5	6	7
	2. Институт развития рынка труда	Правила разработки и реализации федеральных ведомственных целевых программ	Формирование целевой программы, Экспертиза и оценка целевой программы, Утверждение целевой программы, Финансирование целевых программ, Управление реализацией целевой программы и контроль за ходом ее выполнения	Отсутствуют	Федеральные и региональные министерства и ведомства	Бюджетный кодекс РФ; ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ»; Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ»; Постановление Правительства РФ «О порядке разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация»; Региональные программы развития рынка труда

Результатом деятельности *институтов контроля* и развития является перераспределение экономических возможностей и преимуществ, повышение производственной эффективности.

Перераспределение экономических преимуществ достигается за счёт обеспечения надзора и контроля соблюдения работодателями трудового законодательства.

Институты развития трудового потенциала определяют правила и процедуры профессиональной подготовки и переподготовки работников, идентификации и повышения их квалификации, способствуя тем самым накоплению человеческого капитала и, следовательно, в конечном итоге повышению производственной эффективности. То же можно сказать и об институте развития рынка труда, функция которого – способствовать сбалансированности структур и величин спроса и предложения труда на региональном и макроэкономическом уровнях.

Формирование институтов социально-трудовых отношений началось под воздействием трансформационных процессов в России в 90-х годах XX века, что обуславливалось, прежде всего, кардинальными изменениями отношений собственности. Первоначальное массовое формирование собственников труда и собственников капитала происходило с 1992 по 1996 годы: в период с 1992 до июля 1994 года посредством ваучерной приватизации и с июля 1994 года по 1996 год – денежной приватизации. Системная трансформация потребовала перехода к принципиально иной системе социально-трудовых отношений, где основным регулятором выступал бы конкурентный механизм, а не прямой государственный контроль. Государство лишилось статуса работодателя-монополиста, возник и начал быстро развиваться новый частный сектор. Получила признание контрактная природа трудовых отношений. Трудовая деятельность утратила обязательный характер, исключительное право распоряжаться своими способностями было закреплено за самими работниками.

Несмотря на кардинальное преобразование сущности социально-трудовых отношений, их системообразующей институциональной формой вплоть до 2002 года являлся КЗоТ РФ, принятый ещё в 1971 году. Так называемый «старый» КЗоТ неоднократно подвергался изменениям, начиная с первого существенного в сентябре 1992 года¹⁶. Данная редакция исключила самые явные препятствия для развития рыночной экономики, а также положения, противоречащие ратифицированным Россией международным актам. В целом, вплоть до 2002 года институциональное строительство осуществлялось на «старом фундаменте», конструкции которого пытались придать «рыночный» вид многочисленными правками. С 2002 года начинается введение в действие новых кодифицированных правил, консти-

¹⁶ Изменения и дополнения, внесенные в КЗоТ в сентябре 1992 г., коснулись 171 статьи из 278-ми (учитывая отмененные и внесенные вновь).

туировавших базовые институты социально-трудовых отношений (передачи прав собственности на услуги труда, зарплатообразования, охраны труда, социального партнёрства и т.д.) и обозначивших направление их развития.

Правила, процедуры и санкции, составляющие институт передачи прав собственности на услуги труда, определяются исключительно в кодифицированном виде. Отсюда формирование данного института началось с изменений КЗоТа в 1992 году. Эти изменения касались определения трудового договора, который стал именоваться «договором (контрактом)» и предполагал обязательную письменную форму. Таким образом, институт передачи прав собственности на услуги труда был закреплён в институциональной форме трудового контракта¹⁷

Базовые правила института зарплатообразования были сформированы посредством изменения положений КЗоТа 1971 года. Они касались минимального размера оплаты труда, порядка и систем оплаты труда различных категорий работников, индексации оплаты труда, норм и сдельных расценок труда, гарантий и компенсаций и т.д.

Необходимо отметить, что данные правила носили самый общий характер, что подчёркивало суть происходивших процессов децентрализации в области установления цены труда¹⁸. Институт зарплатообразования включал набор правил и процедур, обязательных для всех участников экономической деятельности: установление минимального размера оплаты труда (МРОТ), коллективно-договорное регулирование процесса зарплатообразования. При этом во внебюджетном секторе экономики процесс

¹⁷ Считалось, что обычный трудовой договор является лишь основанием возникновения трудовых отношений между работником и работодателем, а трудовой контракт устанавливает еще и индивидуальные условия труда. В связи с этим утверждалось, что контракт – это особый вид трудового договора. Распространенной являлась точка зрения о том, что «понятие «трудовой договор» имеет и более широкое содержание, включающее нормы о приеме на работу, переводе на другую работу и увольнении. Контракт – это особый вид трудового договора, заключенного в соответствии с законодательством между работником и работодателем, в котором содержится более широкий перечень оговоренных непосредственно сторонами условий, в том числе по вопросам организации труда, его стимулирования, социально-бытового обеспечения, вопросов ответственности и др.» / Комментарий к Кодексу законов о труде Российской Федерации. Издание шестое, переработанное и дополненное / под ред. К.Н. Гусова. М.: 2000.

¹⁸ Капелюшников Р.И. так характеризует произошедшие изменения: «Во-первых, предприятия получили право самостоятельно принимать решения по большинству вопросов, касающихся назначения и изменения заработной платы. Во-вторых, на рынке возникла «ценовая» конкуренция, которая при прежнем экономическом режиме не могла проявляться открыто. В-третьих, предприятия оказались погружены в высокoinфляционную среду, что потребовало от них частых пересмотров денежной заработной платы и выработки процедур её индексации. В-четвёртых, они были вынуждены приступить к разработке собственных схем оплаты труда, приспособленных к индивидуальным условиям их деятельности ... В-пятых, у них появились широкие возможности для оппортунистического поведения и перекладывания издержек приспособления на работников, вследствие чего нарушение формальных «правил игры» ... сделалось повседневной практикой трудовых отношений. В-шестых, поскольку на начальном этапе реформ на фонд оплаты труда были установлены высокие налоги, предприятия стали активно прибегать к различным «налогосберегающим технологиям», замещая официальную оплату неофициальными выплатами». Гимпельсон В., Капелюшников Р.И. Нестандартная занятость и российский рынок труда. М.: ГУ ВШЭ, 2005. С.100.

зарплатообразования основывался на вышеназванных процедурах, а оплата труда работников бюджетной сферы – на тарифной модели с использованием основных элементов тарифной системы (в бюджетном секторе российской экономики с 1992 года действовала Единая тарифная сетка¹⁹).

В России с 1992 года в качестве критерия для установления МРОТ стали использовать «прожиточный минимум»²⁰. Необходимо отметить, что согласно Конвенции МОТ № 131 (1970 г.) «Об установлении минимальной заработной платы с особым учетом развивающихся стран» уровень минимальной заработной платы должен обеспечивать прожиточный минимум не только работника, но и его семьи. Однако Конвенция № 131 до настоящего времени не ратифицирована Российской Федерацией²¹. Начиная с мая 2000 года, субъекты РФ стали иметь право устанавливать более высокий, по сравнению со среднероссийским, уровень МРОТ²².

Новый ТК РФ (2002 год) ввёл норму, согласно которой МРОТ не может быть ниже прожиточного минимума трудоспособного человека. Достижение данного требования предполагалось осуществлять поэтапно. В 2006 году в ТК были введены основные понятия и определения оплаты труда (оклад, базовый оклад); уточнён порядок исчисления средней заработной платы, регламентированы оплата времени простоя, возмещение расходов, связанных со служебными поездками работников, выходные пособия; введены санкции за нарушение сроков выплаты зарплаты. Индексация заработной платы, согласно ТК, должна осуществляться в порядке, установленном коллективными договорами и соглашениями, а в бюджетной сфере – путём повышения минимальных тарифных ставок.

Институт защиты трудовых прав в соответствии с КЗоТом в качестве механизма разрешения трудовых споров предполагал обращение сторон трудовых отношений в комиссии по трудовым спорам и суды. Профсоюзы выделялись в качестве субъектов, осуществляющих надзор и контроль за

¹⁹ Тарифная система организации и регулирования заработной платы сложилась в советский период времени. В течении ряда десятилетий, начиная с послевоенных годов вплоть до второй половины 80-ых годов, формировалась система тарифов, выступавшая в форме отраслевых схем должностных окладов специалистов, руководителей и служащих бюджетных учреждений. Постановлением Правительства РФ от 12.10.1992 № 785 установлена ЕТС, включавшая 18 тарифных разрядов с диапазоном 1:10,07. Начиная с 1992 года установленные соотношения крайних разрядов ЕТС менялись несколько раз. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Указ. соч. С. 595.

²⁰ Гулечко А.В. Некоторые аспекты законодательства Российской Федерации о прожиточном минимуме // Представительная власть: мониторинг, анализ, информация. 1996. № 8 (15) // URL: http://niiss.ru/mag11_gulechko.shtml.

²¹ Соотношение между МРОТ и прожиточным минимумом является одним из важнейших индикаторов содержания политики в области оплаты труда, а сокращение разрыва между ними – предпосылкой постепенного увеличения размеров заработной платы. Если в 1990 г. минимальная заработная плата (80 рублей) превышала прожиточный минимум (61 рубль) то, в 1991 г. она уже отставала от прожиточного минимума почти в два раза – 93 руб. и 154 руб. С октября 1991 года по 2002 год минимальный уровень оплаты труда изменялся 20 раз, так и не достигнув величины прожиточного минимума.

²² ФЗ от 19 июня 2000 г. № 82 «О минимальном размере оплаты труда». Институт охраны труда, наряду с закреплением основных постулатов в кодифицированном виде, воплощает свои правила и процедуры во множестве других институциональных форм. В КЗоТе содержалось порядка 30 статей, посвященных организации работы по охране труда, предоставлению компенсаций и льгот за тяжелые работы и работы с вредными или опасными условиями труда и т.д.

соблюдением законодательства о труде и правил по охране труда, контролирующих жилищно-бытовое обслуживание работников. Конфликтogenicность трудовых отношений очевидна, в связи с чем, значима и роль анализируемого института.

Институт социального партнёрства начинает своё формирование в 1991 году с Указа Президента РФ «О социальном партнёрстве и разрешении коллективных трудовых споров (конфликтов)».

В марте 1992 года принят закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях», в декабре этого же года – Закон РФ «О порядке разрешения коллективных трудовых споров». С 1992 года начинается процесс заключения Генеральных соглашений, отраслевых, региональных, с 1993 – районных, городских и коллективных.

Институт внутрифирменной мобильности формировался на основе правил, определяющих преимущественно условия изменения трудовых функций работника. А именно:

1. В КЗоТе он был представлен правилами (условиями) перевода работника на другую работу, то есть указанием ситуаций, в которых требовалось согласие работника при переводе на другую работу.

2. Положениями²³ о порядке аттестации работников, поскольку сохранение или изменение статуса работника в фирменной иерархии связано с подтверждением соответствия его профессиональной компетентности выполняемой работе.

Институт межфирменной мобильности только начинает развиваться. В 2006 году в ТК были внесены поправки, согласно которым возможен перевод работника на постоянную работу к другому работодателю по его письменной просьбе или согласию²⁴.

Институт внутренней территориальной мобильности содержит правила и процедуры регистрационного учёта граждан РФ по месту пребывания и месту жительства²⁵.

Формирование института международной территориальной мобильности, начинается с 1992 года, когда была образована Федеральная мигра-

²³ Такого рода Положения были приняты для определённых категорий рабочих и служащих: Положение о порядке проведения аттестации служащих учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, утв. постановлением Минтруда России № 27, Минюста России № 8/196 от 23.10.92; Положение об аттестации федерального государственного служащего, утв. Указом Президента РФ от 09.03.96 № 353; Положение об аттестации профессиональных бухгалтеров, утв. Минфином России от 15.02.96 № 16-00-25-02; Положение об аттестации педагогических и руководящих работников государственных и муниципальных образовательных учреждений, утв. приказом Минобразования России от 26.06.2000 № 1908.

²⁴ ст. 72.1 ТК РФ.

²⁵ Закон РФ от 25 июня 1993 г. № 5242-I «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации»; Правила регистрации и снятия граждан Российской Федерации с регистрационного учета по месту пребывания и по месту жительства в пределах Российской Федерации, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 17 июля 1995 г. № 7132; Приказ Федеральной миграционной службы от 20 сентября 2007 г. № 208 «Об утверждении Административного регламента предоставления Федеральной миграционной службой государственной услуги по регистрационному учету граждан Российской Федерации по месту пребывания и по месту жительства в пределах Российской Федерации».

ционная служба России²⁶. Затем на её базе было создано Министерство по делам федерации, национальной и миграционной политики²⁷. В 2002 г. основные функции по реализации миграционной политики были возложены на Федеральную миграционную службу МВД России²⁸.

Институт занятости начал своё функционирование с принятия в 1991 году Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации». В нем были определены правовые, экономические и организационные основы политики содействия занятости населения. В 1991 году на базе ранее действующих бюро по трудоустройству населения была создана Федеральная служба занятости населения России. Структура службы представляла собой систему органов, охватывающих все уровни – федеральный, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

До 1994 года надзор за соблюдением законодательства о труде от имени государства осуществляли профессиональные союзы. Только в 1994 году создаётся Федеральная инспекция труда как воплощение организационной формы института контроля.

Согласно Положению о Федеральной инспекции труда, ее основные функции – обеспечение гарантий конституционного права граждан на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, усиление государственного надзора и контроля соблюдения законодательства РФ о труде и охране труда.

Институт развития трудового потенциала (накопления человеческого капитала). На данный момент это единственный институт с очевидным изменением траектории институционального развития, поскольку начиная с момента принятия Россией решения о «вступлении» в Болонский процесс принципиальным образом модифицируются правила и процедуры получения профессионального образования. Институциональную траекторию института развития трудового потенциала (накопления человеческого капитала) определяют следующие основные тенденции. Во-первых, появление возможности платного образования, как в государственных, так и в частных учебных заведениях. Во-вторых, предоставление учебным заведениям самостоятельно принимать решения об открытии новых специальностей и направлений обучения, реализации различных форм обучения при соблюдении ими лицензионных и аккредитационных требований. В-третьих, переход вузов от традиционного для России специалитета к двухуровневой системе образования «бакалавр/магистр».

²⁶ Сборник актов Президента РФ и Правительства РФ. 1992. № 25. С. 422.

²⁷ Собрание законодательства РФ. 2000. № 4. С. 397.

²⁸ Указ Президента РФ «О совершенствовании государственного управления в области миграционной политики Российской Федерации» от 23.02.2002 г. № 232 // Российская газета. 2004. 28 февраля.

6.2. Характеристика контрактов найма. Контракт о найме и властные отношения. Неявные контракты на рынке труда.

Распределение риска в контрактах о найме между работодателем и наемным работником

Контракт о найме – соглашение между индивидом, «нейтральным к риску» и противником риска» определяющее круг задач, которые могут быть реализованы в будущем по ходу выполнения контракта» При этом противник риска передает индивиду, «нейтральному к риску», право контроля над своими действиями.

Отношения власти рассматриваются, во-первых, в аспекте организации системы управления на предприятии. Такое «позитивное» проявление власти часто называют «властью для...» [См., например, Simon, Oakes, 2006] – способностью мобилизовать ресурсы для достижения поставленных задач, оказывать влияние на других участников социальных взаимодействий. Эмпирически проявления такой власти фиксируются через степень централизации системы управления в организации, участия работников в принятии решений, наличие и эффективность механизмов защиты их трудовых прав. В таком измерении организационная культура может тяготеть к «демократическому» либо «авторитарному» типу.

Другой аспект властных отношений связан с пониманием власти как способности в рамках социального взаимодействия одних акторов навязывать свою волю другим, осуществлять принуждение, несмотря на сопротивление. Такие проявления власти часто называют «негативной» «властью над...». Это измерение организационной культуры в аспекте партнерского либо инструментального («эксплуататорского») отношения руководства к работникам. Социальной базой такого рода властных отношений в организации является ресурсная зависимость работника от работодателя, которая проявляется, с одной стороны, в небольшом количестве доступных работнику альтернативных взаимодействий, в рамках которых он может получить необходимые ему ресурсы жизнеобеспечения, с другой – в заменимости работника для работодателя – относительно низких транзакционных издержках на найм, увольнение, подготовку новых работников.

Существуют следующие типы властных отношений в организации.

«Власть-принуждение», разновидности которой представлены в двух левых квадрантах, предполагает манипулирование поведением зависимого преимущественно путем санкций, главной из которых является угроза лишений – прекращения доступа к ресурсам. Осуществление такой власти основано на инструментальном отношении к работнику как к средству, ее объектами являются легко заменимые для работодателя работники, среди которых существует высокая конкуренция за рабочие места. Не неся ощутимых издержек на найм и увольнение, работодатель не ориентирован

на удержание работников, исповедуя принцип «не нравится – уходи». Власть-принуждение с наибольшей вероятностью будет применена к не-лояльным участникам взаимодействия, она предполагает низкий уровень организационной приверженности. В связи с тем, что в таких организациях нередки произвол работодателя, открытые нарушения трудовых прав работников, эти организации, представляя наиболее «проблемные» в социальном плане сегменты рынка труда, являются и наиболее закрытыми – как для государственных контролирующих органов, так и для исследователей.

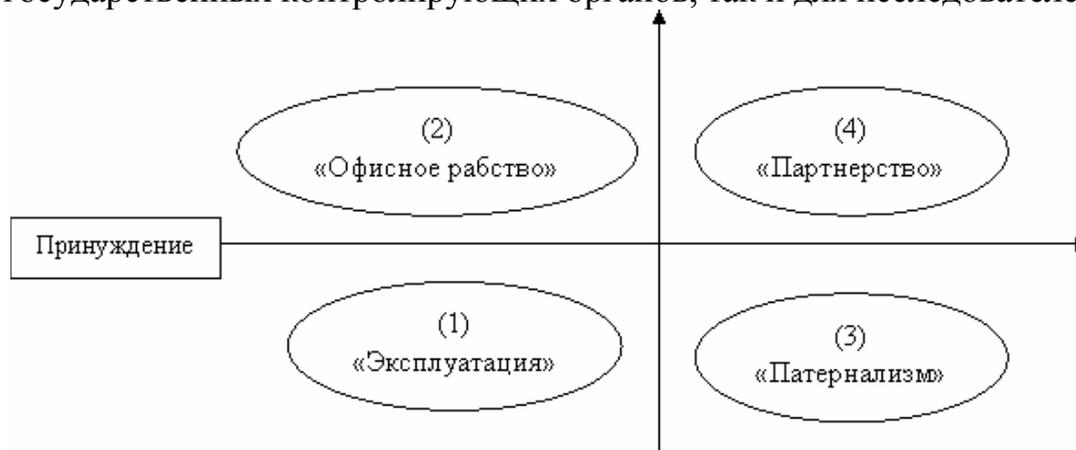


Рис. 2. Типы властных отношений в организации

Власть-принуждение типа (1) «Эксплуатация» наиболее часто применяется к заменимым рабочим массовых профессий. Она характерна для неформального сектора экономики, в отраслевом разрезе – для строительных, торговых организаций, обрабатывающих отраслей, предполагающих обезличенный труд, организованный по принципу «конвейера».

«Я убежден, что в российских организациях действует только метод кнута и пряника. Это премии и штрафы. К низшему персоналу можно относиться только так» (мнение руководителя предприятия). Именно в таких организациях люди в наибольшей степени чувствуют себя бесправными «винтиками», от которых ничего не зависит.

Из всех четырех типов властных отношений здесь минимальный уровень социальной защищенности. Высокий конфликтный потенциал таких отношений заключается не только в отмечаемых рабочими плохих условиях труда и «несправедливом» уровне оплаты, но и в том, что это бесправие существует на фоне ярко выраженных патерналистских ожиданий рабочих.

Менее очевидно проявление власти-принуждения в типе отношений (2) «Офисное рабство». На первый взгляд, «офисное рабство» исключает возможность возникновения ресурсной зависимости высокоресурсных групп работников. Однако отношения власти возникают в случае, если позиция работодателя оказывается значительно сильнее позиции работника. Это происходит, например, если работодатель способен предложить

уровень заработной платы, значительно превышающий средний по рынку для специалистов определенного профиля. Другой вариант – высококвалифицированный специалист, длительное время проработавший в компании и являющийся носителем уникальных, но трудноконвертируемых умений и знаний, за которые он не может получить столь же высокой оплаты, как в данной организации. В категорию «офисных рабов» нередко попадают и молодые специалисты, обладающие высоким образовательным, интеллектуальным потенциалом, но не имеющие опыта работы и соответственно представляющими невысокую ценность для работодателя.

«Офисный» вариант эксплуатации отличается от рассмотренного выше типа властных отношений тем, что в этом случае в значительной степени имеет место моральная эксплуатация, формируется атмосфера унижения, сознательно культивируемая руководителем. Распространенным явлением стало установление работодателями испытательного срока при найме офисного персонала, позволяющее держать низкий уровень оплаты труда и увольнять работников, не неся при этом издержек; тотальный контроль, в том числе с использованием систем видеонаблюдения; неограниченные рабочая неделя и должностные обязанности работников, не предполагающие адекватной материальной компенсации, а выполняемые под страхом увольнения, снижения заработка или «отлучения» от неформальных каналов распределения.

«Власть-торг», разновидности которой представлены в двух правых квадрантах рисунка, представляет способ осуществления власти путем обещания некоторых вознаграждений – расширения доступа к ресурсам, предоставления дополнительных благ, и предполагает упор на механизмах стимулирования желательного поведения работника. Ключевым для типов (3) и (4) является то, что они складываются в условиях конкуренции работодателей за работников, следовательно, ориентированы на удержание работника в организации. В отличие от власти-принуждения, отношения типа (3) и (4) предполагают большую роль нематериальных методов стимулирования работников, достаточно высокий уровень организационной приверженности и легитимность власти.

Властные отношения типа (3) представлены «патерналистской» культурой управления. В них вступают как низкоресурсные работники, так и низкоресурсные работодатели. Первые не могут конкурировать на рынке труда за высокооплачиваемые и перспективные рабочие места, вторые – за хороших работников.

К такой категории работодателей относятся, например, многие аграрные и промышленные предприятия, находящиеся в кризисном состоянии и наиболее сильно страдающие от дефицита и низкого качества человеческих ресурсов. Основные нарушения на таких предприятиях – это прогулы, пьянство, хищения. Руководству нечем заменить таких работников, не

хватает людей. Вот и приходится пьяниц держать, устанавливая им зарплату значительно ниже средней по городу.

Властные отношения (4) «партнерского» типа формируются в процессе взаимодействия высокоресурсных работника и работодателя. Работник, востребованный на рынке труда и труднозаменимый для работодателя, имеет, по терминологии А. Хиршмана [Hirschman, 1970], достаточно возможностей «выхода» из организации, приобретая, таким образом, и силу «голоса» в определении условий социальных взаимодействий с работодателем. Прежде всего, это менеджеры, специалисты и рабочие высокой квалификации.

Эти отношения выстраиваются также в тех случаях, когда на предприятии существует развитая система защиты коллективных интересов работников. В этом случае работники также приобретают достаточную «переговорную силу» в диалоге с работодателем, тем самым снижая его властный потенциал.

В партнерском типе отношений наблюдается стремление не просто удержать работника, но инвестировать в него, предоставить ему возможности профессионального развития в рамках данной организации (система обучения, планирования карьеры). Социальные льготы в рамках таких отношений имеются, однако, в отличие от патерналистских отношений, используются не как способ «поддержать слабых», а как средство «привлечь лучших». На работников этих категорий распространяются и дополнительные «компенсации по статусу» (оплата мобильного телефона, предоставление служебного автомобиля), корпоративные абонементы на занятия в фитнес-клубе и нематериальные методы стимулирования в виде «особых условий» (первоочередный выбор графика отпусков, предоставление свободного графика работы). Кроме того, только в таком типе властного взаимодействия наблюдаются примеры реального участия работников в управлении организацией, то есть «власти для...», влияния в организации.

Рассмотренная типология властных отношений в организации исходит из понимания власти как способности к принуждению, основанной на ресурсной зависимости одного из участников социального взаимодействия. Наиболее явно властные отношения проявляются в форме власти-принуждения, которой соответствуют типы «Эксплуатации» и «Офисного рабства».

Власть-торг предполагает более благоприятные позиции работника по причинам: 1) слабости самого работодателя («Патернализм»); 2) силы работника («Партнерство»). «Партнерский» тип отношений, строго говоря, является не столько типом властных отношений, сколько результатом «торга» работника и работодателя за взаимовыгодные условия социальных взаимодействий. Именно последний тип отношений наиболее перспек-

тивен для обеспечения как высокой степени социальной защищенности работника, так и обеспечения условий его эффективной работы, личностного и профессионального развития.

Неявные контракты на рынке труда.

Сторонники теории неявных контрактов утверждают, что в экономике существует ассиметричное распределение риска между рабочими и их нанимателями. Предполагается, что рабочие к риску не склонны, а фирмы нейтральны по отношению к нему. В рамках такого рода предположения уровень заработной платы, по-видимому, не только определяет стандарт компенсации за выполнение работ, но также служит некой страховой суммой от риска, связанного с изменением дохода, что особенно важно из-за отсутствия у рабочих доступа к финансовым рынкам, где они бы могли уменьшать свои риски другими способами. В частности, фирмы с целью защиты от колебаний дохода не склонных к риску рабочих могут согласиться поддерживать постоянный уровень реальной заработной платы, даже несмотря на возможные экономические шоки. Такое соглашение может быть формально включено в трудовые контракты, а может неявно отражаться в поведении фирмы при установлении уровня заработной платы, хотя формальное трудовое соглашение может при этом отсутствовать.

Требования рабочих к фирме о страховании их от рисков должны быть включены в заработную плату, а не выливаться в какие-либо соглашения. В данной ситуации безработные просто будут не согласны на существующую заработную плату, так как будут желать приблизительно такую зарплату и дополнительно страховку от рисков, что составит в сумме больше, чем рабочие получают сейчас.

6.3. Внутренние рынки труда.

Факторы, определяющие эффективность отношений долгосрочного найма

Внутренний, или внутрифирменный, рынок труда – это система трудовых отношений, ограниченных рамками одной организации, при которых заработная плата и размещение работников определяются административными правилами и процедурами.

Основные особенности внутреннего рынка труда:

– ставка заработной платы ряда работников не зависит (или почти не зависит) от соотношения спроса и предложения на аналогичный вид труда на внешнем рынке;

– заработная плата, как правило, тем выше, чем дольше человек работает в фирме и чем он старше;

– в фирме существуют служебная (карьерная) лестница и система продвижения по ней, основанная на использовании уже работающих сотрудников;

– большую роль играют формальные и неформальные правила поведения, внутрифирменные традиции;

– взаимоотношения между работодателем и работниками носят длительный, устойчивый характер.

Внутренние рынки труда имеют преимущества не только для работодателей, но и для работников. Тем из них, кто долго работает в организации, занятость фактически гарантирована. Они часто получают достаточно весомый социальный пакет. При профессиональной подготовке работников непосредственно на рабочем месте могут возникать сложности, если обученный работник сможет претендовать на место наставника. Если заработная плата зависит от положения работника, стажа работы и возраста, а не от производительности, то стимулы к труду могут ослабевать, так что фирма должна поддерживать достаточный уровень внутренней конкуренции за продвижение по служебной лестнице.

Факторы, определяющие эффективность найма.

С практической точки зрения наиболее важной характеристикой любого метода оценки и отбора является его способность предсказывать успешность деятельности и обучения кандидатов. Используя самые надежные методы, работодатель получает возможность отобрать лучших, что приводит к значительному повышению результативности сотрудников и снижению затрат (и как следствие – к росту прибыли).

Валидность метода отбора непосредственно определяет его практическую ценность, однако эффективность найма зависит и от других факторов. Например, производительность труда конкретного работника. Если бы все соискатели рабочего места демонстрировали одинаковые результаты, то в этом случае выбирать кого-то не имело бы никакого смысла. Но на самом деле разброс показателей производительности разных работников очень высок, поэтому отбор самых эффективных кандидатов остается важнейшей проблемой для бизнеса.

Производительность труда работников можно измерять различными способами. Как правило, используют два показателя:

1. Стоимость произведенной продукции (в денежных единицах) в расчете на одного работника. Стандартное отклонение показателя «стоимость произведенной продукции» для разных сотрудников составляет 40 % от средней заработной платы за год для данной должности. Это расчетное (минимальное) значение – фактически отклонения, как правило, оказываются гораздо выше.

2. Процент от средней величины выпуска продукции (соотношение объема произведенной продукции конкретным работником и среднего

показателя выпуска, рассчитанного по всему персоналу в целом). Чтобы рассчитать производительность в процентах от средней величины выпуска, необходимо результат работы данного работника разделить на результат работы среднего сотрудника, а затем умножить на 100 %. Стандартное отклонение этого показателя варьируется в зависимости от вида и уровня сложности работ: для сотрудников, занятых неквалифицированным и малоквалифицированным трудом, среднее значение составляет 19 %; для квалифицированных работников – 32 %; для управленцев и профессионалов – 48 %. Эти цифры представляют собой средние значения, рассчитанные на основании данных исследований, в которых измерялась продуктивность разных работников.

3. «Коэффициент отбора»: соотношение нанятых кандидатов и общего их количества. Почему он важен? Если кандидатов мало, работодатель вынужден нанимать любого человека: на «рынке кандидата» применение специальных отборочных процедур практической ценности не имеет. Но если компания может позволить себе отбирать только 1 % самых высококвалифицированных кандидатов, применение таких высоковалидных методов принесет ей существенные выгоды.

6.4. Мотивация наемных работников и оплата их труда.

Формы оплаты труда. Сдельная оплата труда: преимущества и недостатки

С точки зрения управления персоналом трудовая мотивация правомерно определяется как совокупность действий, направленных на его активизацию. Менеджмент использует мотивацию, чтобы по возможности эффективно и органично соединить цели предприятия и цели работников. Можно выделить три типичные ситуации, характеризующие трудовую мотивацию.

Первая ситуация, наиболее распространенная, характеризуется тем, что работники (как и фирма в целом) в своем поведении в рамках фирмы, а следовательно, и в трудовом поведении, ориентируются не на экономические показатели, а на политико-экономические процессы и их лидеров. Проще говоря, работники хотят сохранить работу и заработную плату, и свои голоса обменивают на соответствующие обещания агентов администрации, претендующих на новую власть на любом уровне (участок, цех, завод, город, регион).

Вторая, также достаточно распространенная ситуация в сфере трудовой мотивации, связана со стремлением людей включиться в новый вид деятельности, причем даже ценой некоторых жертв – временным отказом от привычного уровня материальных благ, увеличением внеурочной работы, переобучением (часто за свой счет) и т.п.

Третья ситуация в сфере трудовой мотивации сегодня складывается на тех участках экономики, где структура отношений между наемными работниками и работодателями в основном уже сложилась и экономические показатели благоприятны.

Формы оплаты труда.

Основные, традиционные формы заработной платы – повременная и сдельная. Многочисленные системы оплаты основаны на этих двух формах оплаты или их комбинациях. В разные периоды развития экономических систем преобладала то одна, то другая форма.

Заработная плата выполняет различные функции, которые могут быть реализованы с разной степенью эффективности системами, основанными на сдельной или повременной оплате труда. Кроме того, следует различать, для кого лучше та или иная форма заработной платы: для работника или для работодателя. Их интересы могут совпасть в одних ситуациях и оказаться противоположными – в других. Интересы работника в первую очередь реализует воспроизводственная, а работодателя – стимулирующая функция заработной платы.

На первый взгляд, сдельная форма оплаты труда наиболее полно отвечает интересам и работника, и работодателя, поскольку величина заработка зависит от объема сделанной продукции или оказанных услуг, от результатов труда и его продуктивности. Прямую зависимость между результатами работы и величиной вознаграждения следует отнести к достоинствам сдельной оплаты труда.

Интересы нанимателя при сдельной форме оплаты труда успешно реализуются, поскольку работник заинтересован в увеличении выработки и в этом отношении его не нужно контролировать. Если работник по тем или иным причинам снизит производительность, он же и понесет в первую очередь потери. Следовательно, его риск выше, чем риск нанимателя. Если учесть, что сдельная оплата привлекает работников, согласных работать усердно и интенсивно, то это может восприниматься, как своего рода сигнал работодателю о желании работать производительно, что немало важно в условиях неполной и асимметричной информации.

Для работника преимущества сдельной оплаты связаны с тем, что у него есть реальная возможность увеличить свой заработок путем выполнения большего объема работ, роста производительности труда. Кроме того, в некоторых случаях работу при сдельной оплате может получить практически любой работник, независимо от его репутации, состояния здоровья, подчас – наличия документов (например, на уборке урожая, разгрузке вагонов и т.п.). Риск нанимателя в подобных случаях невелик: работник получает в руки корзину (короб, мешок и т.п.), а далее – в зависимости от конечного результата работы.

При сдельной оплате полезность работника зависит от его способностей. Исследования ряда экономистов показывают, что производительность работников со сдельной оплатой труда выше, чем с повременной. Так, на предприятиях обувной и швейной промышленности заработок рабочих при использовании сдельной системы выше на 14–16 %, чем при использовании повременной, а в автомобильной промышленности – на 20–50 %.

Однако сдельная оплата связана с целым рядом недостатков и порождает немало проблем – как для работников, так и для работодателей:

Нанимателю бывает сложно учесть факторы, не зависящие от работника, но влияющие на выработку (болезнь, поломка оборудования, перебои со снабжением, погодные условия и т. п.). Если заработок не будет зависеть от результатов, то он едва ли захочет особенно усердствовать. Следует иметь в виду, что рост выработки рабочих-сдельщиков обусловлен не только их собственными усилиями, повышением квалификации и развитием своих способностей. Он определяется всей совокупностью факторов эффективного функционирования данного рабочего места – его технической, организационной, экономической подготовкой. В результате работы сдельщиков воплощается труд инженеров, вспомогательных рабочих и многих других специалистов предприятия.

Существует также проблема соотношения усилий работника с целями работодателя. Не все аспекты трудовой деятельности поддаются наблюдению или измерению. Как измерить, например, добросовестность, вежливость, дружелюбие, хорошие манеры, преданность интересам фирмы? Установление любых критериев оценки работы может привести к тому, что работник будет стремиться улучшить именно те показатели своей работы, которые этим критериям соответствуют, игнорируя иные аспекты трудовой деятельности, не измеряемые количественно.

Серьезным недостатком сдельной оплаты для работодателя является опасность того, что в погоне за количеством продукции работники не станут уделять внимание ее качеству. Затраты на контроль качества продукции (услуг) могут свести на нет экономию на других формах контроля.

Сдельная система оплаты труда увязывает заработок работника с его индивидуальными результатами, оставляя без внимания работу отдела, подразделения или организации в целом, что отрицательно сказывается на коллективной мотивации и групповой работе. Происходит ослабление чувства сопричастности и принадлежности к коллективу. Сдельщику не слишком важны успехи коллег по работе и общие результаты деятельности фирмы. У него нет стимулов к достижению результатов в долгосрочном периоде, важно, сколько он заработал сейчас. Одним из последствий этого является высокая текучесть кадров.

Нередко возникают проблемы с правильным использованием техники. Излишняя спешка работников приводит к поломкам оборудования, нару-

шению норм техники безопасности, росту травматизма, перерасходу сырья и материалов. Некоторые фирмы за рубежом даже требуют от сельщиков использования в работе собственного инструмента или машин.

При сдельной оплате труда непросто измерять индивидуальный выпуск. Если количественные аспекты работы могут измеряться объективно, то качественные часто требуют субъективных оценок. Если только часть функций, выполняемых работником, поддается объективному измерению, то неизмеряемые обязанности будут им игнорироваться. Но как измерить индивидуальный выпуск сборщика на конвейере? Здесь уместнее групповые стимулы.

6.5. Возможность кооперативного поведения. Предпосылки кооперации в рабочих группах

Разделение труда есть процесс обособления различных видов конкретного труда, его специализация, направленные на более эффективное использование рабочей силы и оборудования. В компании разделение труда осуществляется в различных формах по следующим признакам: функциональному, профессионально-должностному и квалификационному.

По функциональному признаку персонал компании делится на следующие группы: рабочие основные, рабочие вспомогательные, руководители, специалисты, служащие.

К основным рабочим подразделений Компании относятся те рабочие, которые непосредственно участвуют в поиске и разведке полезных ископаемых, в осуществлении основных технологических процессов по добыче, переработке, обогащению, сортировке, транспортировке руд и песков.

К вспомогательным рабочим относятся все рабочие вспомогательных подразделений, а также те рабочие основных производственных подразделений, которые заняты обслуживанием процесса производства и не участвуют непосредственно в проведении технологических процессов, но создают условия, необходимые для их осуществления.

К специалистам относятся работники, которые выполняют технические, экономические функции управления производством.

К служащим – работники, выполняющие учетные, контрольные, хозяйственные, административные функции, а также работы, связанные с оформлением документации.

К руководителям – работники, выполняющие особо ответственные функции, связанные с организацией работы и руководством структурными подразделениями и Компанией в целом.

Профессионально-должностное разделение труда осуществляется внутри каждой функциональной группы в зависимости от профессии (специальности) и должности работников.

В основе такого разделения труда лежит сложность и тяжесть трудовых функций, выполняемых работниками, и тесно связано с уровнем профессиональной подготовки работников, их производственным опытом, навыками и мастерством. Для каждой профессии (должности) устанавливается состав работ различной степени сложности, которые группируются согласно присвоенным тарифным разрядам или квалификационным категориям.

Каждое разделение труда имеет свои разумные пределы.

С социальной точки зрения чрезмерное разделение труда обедняет его содержание, превращает работников в узких специалистов. С физиологической точки зрения чрезмерное разделение труда приводит к его примитивизму и монотонности, вызывает повышенную утомляемость и необходимость более частого и продолжительного отдыха.

Общий процесс труда, разделенный на частичные процессы и операции, должен быть объединен в один непрерывно действующий и высокопроизводительный процесс. Это реализуется в процессе кооперации труда.

Кооперация – это взаимосвязь отдельных исполнителей или групп исполнителей в едином трудовом процессе. Одной из форм кооперации труда является производственная бригада.

Сущность кооперации состоит в объединении труда в один непрерывный, планомерно функционирующий и развивающийся коллективный трудовой процесс, обеспечивающий достижение конечных тактических и стратегических целей трудовой деятельности, в установлении четких взаимосвязей, как между отдельными исполнителями, так и между первичными коллективами (от звеньев и бригад до коллективов технологически и производственно связанных друг с другом цехов и других производственных подразделений).

Основными формами кооперации в Компании являются:

- между подразделениями (цехами, службами);
- внутри подразделений (участками, секторами);
- внутригрупповая (по бригадам, звеньям, группам).

Между подразделениями кооперация труда имеет целью обеспечить четкую согласованность трудовых действий между структурными подразделениями Компании для получения готовой продукции. Работники основных звеньев непосредственно воздействуют на главный предмет труда, превращают его в готовую продукцию, которая затем продается потребителям.

Внутригрупповая кооперация труда имеет целью обеспечить согласованность трудовых действий между членами производственной бригады, групп при выполнении производственного задания в установленные сроки.

Разделение и кооперацию труда можно считать оптимальной, если: каждый работник полно и эффективно использует свой сменный фонд

рабочего времени; оборудование загружено максимально; достигается высокая производительность труда; ликвидированы вредные условия (по возможности) и монотонность труда; созданы возможности для гармоничного развития работников; обеспечен ритмичный и бесперебойный ход процесса производства, позволяющий получить максимум продукции при минимуме затрат.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте последствия применения МРОТ согласно неоклассической экономической теории. В каких случаях установление МРОТ не оказывает влияния на занятость?
2. Что собой представляет контракт о найме?
3. Какие существуют типы властных отношений в организациях?
4. К какой категории работодателей относятся аграрные и промышленные предприятия, находящиеся в кризисном состоянии?
5. В чем отличие патерналистского типа отношений от партнерского? В каком типе отношений наблюдается стремление удержать работника, а также инвестирование в него, предоставление возможности профессионального развития в рамках организации?
6. Охарактеризуйте внутренний (внутрифирменный) рынок труда. Назовите его основные особенности, преимущества и недостатки.
7. Назовите факторы, определяющие эффективность отношений долгосрочного займа.
8. Какие формы оплаты труда Вам известны? Раскройте их преимущества и недостатки.
9. Какие существуют способы измерения производительности труда работника?
10. Раскройте сущность понятия «разделение труда». Назовите формы разделения труда.
11. Дайте определение «кооперация». Перечислите основные формы кооперации.

Рефераты

1. Характеристика контрактов найма
2. Властные отношения в контрактах найма
3. Преимущества различных форм оплаты труда
4. Корпоративная культура: нормы поведения.

Тесты

1. Какой тип властных отношений применяется к заменимым рабочим массовым профессиям?

- 1) офисное рабство;
- 2) эксплуатация;
- 3) партнерство;
- 4) патернализм.

2. Какого типа властных отношений не существует?

- 1) офисное рабство;
- 2) дружественное соглашение;
- 3) партнерство;
- 4) патернализм.

3. Укажите утверждение, неверно характеризующее основные особенности внутреннего рынка труда:

1) ставка заработной платы ряда работников зависит от соотношения спроса и предложения на аналогичный вид труда на внешнем рынке;

2) заработная плата, как правило, тем выше, чем дольше человек работает в фирме и чем он старше;

3) в фирме существуют служебная (карьерная) лестница и система продвижения по ней, основанная на использовании уже работающих сотрудников; большую роль играют формальные и неформальные правила поведения, внутрифирменные традиции;

4) взаимоотношения между работодателем и работниками носят длительный, устойчивый характер.

4. По какому признаку разделение труда в компании, как правило, не осуществляется?

- 1) функциональному;
- 2) профессионально-должностному;
- 3) половозрастному;
- 4) квалификационному.

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.

2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.

3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.

4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.
5. Нуреев Р., Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Карпушкина, А.В. Институциональная среда социально-трудовых отношений (региональный аспект): монография / А.В. Карпушкина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 234 с.
2. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация, и менеджмент. – М.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. Гл. 11,12.

Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

- 7.1. Объяснение феномена государства (теория насилия, теория социального контракта)
- 7.2. Теория государства Д. Норта
- 7.3. Модель «стационарного бандита»

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

Теория насилия принадлежит к числу относительно новых теорий. Однако идейные предпосылки зародились еще в эпоху рабовладения.

Как самостоятельное учение она возникла в XIX в. Ее представителями были Л. Гумплович, К. Каутский, Е. Дюринг. На этапе первоначального формирования они объясняли возникновение государства и права факторами военно-политического характера, т.е. завоеванием одним племенем другого. В этой связи для подавления поработанного племени создается государство и принимаются законы. Однако государство продолжает быть органом угнетения только в тех странах, где еще существует юридически закрепленное неравенство между победителями и побежденными. Фактор насилия представителями этой теории рассматривался и с точки зрения противопоставления интересов между различными слоями общества – внутреннее насилие, влекущее за собой начало гражданской войны (революции).

Насилие рассматривается не как некое ограниченное и локальное, а как глобальное и естественное явление. Оно влечет за собой не только противостояние сторон, но и порождает определенные социально экономические последствия (порождение рабства, возникновение частной собственности, изменение государственного строя). Абсолютизируя роль насилия, эта теория не учитывает того, что многие государства и правовые системы создаются и развиваются не только в результате завоеваний или революций. Следует отметить, что в целом фактор насилия как причина возникновения государств носит вторичный характер. Однако в определенные этапы исторического развития он на какое то время становится доминирующим. Например, в результате второй мировой войны в восточной Европе возникла система социалистических государств.

Марксистское ленинское учение к этой теории относилось избирательно. Для подтверждения правильности своих практических действий представители этой теории выделяют три вида насилия: революционное, либеральное и реакционное. Е. Дюринг считал, что основой общественного развития являются внутренние факторы – формы политических отношений. Экономические отношения он считал производными от политических. Поэтому политическая сила является первоначальным фактором возник-

новения государства. В качестве доказательства обоснованности своей точки зрения он отмечает, что в интересах нормального развития любое решение общества должно приниматься большинством голосов. Оставшиеся в меньшинстве обязаны подчиняться воле большинства. Возникновение права собственности, классов и самого государства он рассматривал как результат насилия одной части общества над другой.

Некоторые ученые и политические деятели (Л. Гумплович, К. Каутский) являются сторонниками теории внешнего насилия, считая, что государство возникает в результате завоевания одного племени другим. Победившее племя становится господствующим. Проигравшие теряют свободу и становятся эксплуатируемыми (чаще всего рабами). Рабство ведет к появлению частной собственности и классов. Это накладывает отпечаток на образ жизни и способствует переходу от кочевого быта к оседлому с развитием новых видов трудовой деятельности (земледелие, торговля). Ведущиеся войны содержат в себе не только разрушительное воздействие, но и созидательные начала в виде образования новых государств. Истоком возникновения и развития характера государственной власти он считал на первом этапе обычное физическое превосходство (подчинение одного племени другим), переходящее затем в политическое и экономическое. Насилие им рассматривается как глобальное и естественное явление, порождающее единство интересов победителей и побежденных, правящих и управляемых. Эти факторы влекут за собой необходимость решения новых социально-экономических проблем. Дальнейшее развитие общественных отношений в рамках государства, по мнению Л. Гумпловича, идет по пути демократизации. Это проявляется в развитии равноправия между различными слоями населения и смягчении применяемых государством методов властвования. Государство приобретает либеральные черты. Постепенно в нем развивается институт парламентаризма и образуется «современное культурное государство». Однако в основе такого характера развития событий, по его мнению, лежит насилие. Во многом противореча самому себе, он не считал современные ему капиталистические государства инструментами насилия.

Теория общественного договора (теория социального контракта).

Эта теория объясняет происхождение государства посредством заключения общественного договора, рассматриваемого как результат разумной воли народа, на основе которого произошло добровольное объединение людей с целью лучшего обеспечения свободы и взаимных интересов. Поэтому государство рассматривается как искусственное произведение сознательной воли людей, стремящихся таким способом более эффективно обеспечить принадлежащие им свободы и порядок в обществе.

Ее отдельные положения разрабатывались еще в V-IV в. до н.э. софистами в Древней Греции. Согласно этой теории, в процессе развития

человечества права одних людей приходят в противоречие с правами других людей, нарушается порядок, возникает насилие. Для обеспечения нормальной жизни люди заключают между собой договор о создании государства, добровольно передавая ему часть своих прав.

Основой теории общественного договора является положение о том, что этапу возникновения государства предшествовал период естественного состояния 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.

Содержание понятия естественного права включает в себя представления о правах принадлежащих человеку и гражданину от рождения. Римские юристы наряду с гражданским правом и правом народов выделяли естественное право как отражение законов природы и естественного порядка вещей. Сейчас нормы естественного права являются общеобязательными для каждого современного государства. Основные права человека и гражданина, соблюдение которых является обязанностью государства, определены нормами международного права.

Несмотря на противоречивый характер некоторых положений, основные положения этой теории отражены в ряде конституций современных государств, в том числе США и России. В конституциях провозглашены условия между проживающими на территории народами, способствующие достижению целей договора – справедливость, свобода, безопасность, оборона, всеобщее благосостояние.

Теория общественного договора критикуется по нескольким положениям.

Основные положения договорной теории были сформулированы в работах Г. Гроция, Т. Гоббса, Д. Локка, Б. Спинозы, Ж.Ж. Руссо, А.Н. Радищева и других. Они сходились во мнении о том, что правовое государство может возникнуть только посредством заключения общественного договора.

Рассмотрим узловые моменты некоторых ученых, являющихся сторонниками и разработчиками положений этого учения.

Основные положения учения Д. Локка.

В догосударственном обществе люди могли быть свободны в определении характера своих действий. Природное равенство он рассматривает не как возможность вседозволенности, а как основание и возможность для мирного существования между собой. Возникающие между ними взаимные права и обязанности были основаны на принципах справедливости и

милосердия. Базовыми естественными правами человека он считал право на жизнь, свободу и собственность.

Эти положения он сформулировал следующим образом. Все люди равны и независимы, ни один из них не должен наносить ущерб жизни и здоровью другого, его свободе и собственности. Право на жизнь он считал естественным правом. Человек не может передать другому то, чем он сам не владеет – власть над своей собственной жизнью. Он считал, что источником возникновения права собственности является труд человека. Естественное состояние человека содержит не только положительные, но и отрицательные черты, к которым он относил отсутствие единого закона, регулирующего отношения между людьми; отсутствие специальных людей (судей), основным предназначением деятельности которых было бы справедливое разрешение возникающих споров; ограниченность возможностей отдельных людей, пытающихся в одиночку решать задачи общества.

Для лучшей возможности защиты своей собственности (жизнь, свобода, имущество) люди посчитали необходимым объединиться в государство, передав ему часть своих полномочий. Д. Локк характеризует два способа формирования общества – формируемые на мирной и добровольной основе и возникающие в результате силовых действий (захват власти другим политическим обществом в результате военных действий или узурпация власти и установление тирании).

При мирном развитии событий государство получает право и власть на действия от имени и в интересах общества, включая при необходимости возможность применения к отдельным членам общества мер принуждения. Д. Локк считал передачу власти первоначальным правом и источником законодательной и исполнительной властей, а также правом самих правительств.

Власть созданного политического органа не должна выходить за рамки требований справедливости и общего блага. В интересах общественного согласия при разнообразии мнений и существующих противоречий каждый член общества обязательно должен подчиняться решению (требованию) большинства. В противном случае идеи общественного договора не будут иметь смысла. Вступая в создаваемое ими политическое общество, люди могут договориться о любой форме правления. Изначально власть принадлежала только одному «авторитетному» человеку. Это делалось на основе общего согласия для возможности защиты от угроз, исходящих извне государства. Абсолютную монархию он считал несовместимой с гражданским обществом. Государь, обладая всей полнотой власти (законодательной, исполнительной и судебной) мог в своих действиях бесконтрольно выходить за рамки общей пользы.

Власть в государстве должна разделяться на: законодательную – она должна быть «верховой» по отношению к другим, но не обязательно

должна действовать на постоянной основе; исполнительную – носит постоянный характер с целью обеспечения непрерывного исполнения законов и наблюдения за характером их исполнения, а также обеспечения вопросов безопасности внутри государства; федеративную – определяет характер внешних сношений от имени государства с учетом внешнеполитических интересов общества.

Переданная отдельным человеком обществу власть не сможет вернуться к нему до тех пор, пока существует это общество. В то же время, если власть передается конкретному человеку или группе лиц на временной основе, то такая власть может вернуться к народу по окончании срока полномочий или до его истечения (в результате злоупотребления ими).

Основные положения учения Ж.Ж. Руссо.

Они были изложены в его работе «Об общественном договоре, или начала политического права» и «О причинах неравенства». Присущие людям изначально такие качества, как свобода и равенство были нарушены с появлением частной собственности. Она повлекла за собой возникновение социального неравенства и борьбу между богатыми и бедными. Выход из создавшегося положения должен быть найден с помощью соглашения о создании государственной власти и законов, которым должны подчиняться все без исключения.

Однако то, каким способом было это сделано, только усугубило неравенство в обществе. С утратой естественной свободы бедные слои населения не приобрели политического равенства и экономической независимости. Подвергая критике такое направление развития общественных отношений, Руссо предлагает свой проект «исправления» исторической несправедливости в виде заключения справедливого соглашения (договора) между народом и правителями. Общественное соглашение, по его мнению, должно состоять из двух частей.

В первой части им перечислены условия объединения людей в один единый народ (суверен). Вторая часть определяет конкретную форму государственного правления. Люди должны создавать такую форму ассоциации, которая при необходимости способна защитить личность и имущество каждого из членов ассоциации. Человек теряет естественную свободу, но при этом приобретает право собственности и гражданскую свободу, ограничиваемую общей волей граждан. Такое объединение Руссо называет Республикой (это любое государство, управляемое посредством законов), или Политическим организмом. 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. Государство им рассматривается как «условная личность», содержание жизни которой заключается в союзе ее членов. Выдвигая и развивая идею прямого народного правления, Руссо считает, что «только

общая воля может управлять силами государства в соответствии с целью его установления, каковая есть общее благо».

Интересы суверена не должны входить в противоречие с интересами индивидуумов. Деятельность суверена основывается на делегированной ему от народа власти. Обязательства члена суверена Руссо разделяет на обязательства члена суверена в отношении частных лиц и долг члена государства по отношению к суверену. Общественное соглашение должно устанавливать между гражданами такое равенство, когда все они принимают на себя обязательства на одинаковых условиях.

Одним из обязательных условий существования политического общества является наличие системы законодательства. Все законы Руссо делил на политические (основные) – регулируют отношения суверена к государству; гражданские – регулируют отношения граждан между собой и с государством; уголовные законы – регулируют отношения между человеком и законом; законы, существующие в природе – нравы, обычаи, общественное мнение.

Законодательная власть должна быть отделена от исполнительной, иметь перед ней преимущество, выражающееся в характере имеющихся у них властных полномочий. Юрисдикция правительства должна носить подзаконный характер. Ее наличие в государстве определяется необходимостью проведения в жизнь решений, принимаемых сувереном. В государстве должен быть постоянно действующий законодательный орган.

Исполнительная власть обязана регулярно созывать его для выработки общих решений в установленные сроки. Она должна выполнять роль посредника между сувереном и отдельными его членами, обеспечивая членам ассоциации гражданскую и политическую свободу. Деятельность правительства должна осуществляться в строгом соответствии с облеченной в закон волей суверена.

Руссо Ж.Ж. 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 искусу 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 опреде-

лил 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.

Индивидуум передает право управлять собой с условием того, что все остальные люди передадут принадлежащее им это же право в равной степени. Такое условие является необходимым для соблюдения принципа равной ответственности и обязанности индивида подчинять свою волю решению большинства, а также воли и суждению «носителя общего лица».

Сущность политического образования Т. Гоббс видел в его представительстве воли народа. «Носитель лица народа» (суверен) наделяется абсолютной и безграничной верховной властью, которая является неделимой и непередаваемой никому. Упразднение существенных прав может повлечь за собой распад государства. Т. Гоббс не был сторонником разделения власти на несколько ветвей при любой форме государства. Он считал, что «делить власть государства – значит разрушать ее, так как разделенные власти взаимно уничтожают друг друга». В своих действиях суверен не связан своими законами. Он сам может их издавать. В рамках первоначально заключенного договора подданные сами несут ответственность за все действия и суждения, предпринимаемые избранным ими сувереном. Досрочное сложение им полномочий возможно только в добровольном порядке.

Суверен по своему усмотрению волен определять способы, ведущие к обеспечению мира и защиты своих сограждан. Т. Гоббс считал, что составной частью верховной власти является право рассмотрения и разрешения

споров, возникающих между подданными. Поэтому он должен обладать полномочиями высшей судебной инстанции. Только суверен обладает правом объявления войны и заключения мира, так как ему подчинены вооруженные силы страны. Он обладает самостоятельным правом формирования штата своих советников и помощников, а также назначением на должности военачальников. Т. Гоббс полагал, что «власть суверена не столь пагубна, как ее отсутствие и вред возникает тогда, когда большинство с трудом подчиняется меньшинству». Суверен должен разумно (в правильном направлении) использовать свое право по применению наказаний и поощрений. Уголовное наказание рассматривалось не как месть за содеянное, а как исправление нарушителя и сдерживающий фактор для остальных. Наиболее опасными считались преступления, направленные на низвержение установленной общественным договором формы государственного правления и преступления против правосудия.

Свои права суверен должен реализовывать при помощи издания гражданских законов. Гоббс Т. 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. Гоббс Т. 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, Гоббс Т. 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.

7.2. Теория государства Д. Норта

Две основные теории социального контракта, которые условно можно обозначить как подходы Т. Гоббса и Дж. Локка. При этом основой обеих доктрин является признание существования естественных (в буржуазном понимании), неотчуждаемых прав и свобод индивида – как то: право распоряжаться собой и своим имуществом. Государство у Гоббса совершенно необходимо именно в силу того, что первым естественным законом является свобода, которая в условиях ненасыщаемости потребности людей, постоянного соперничества и недоверия приводит к «войне всех против всех». Только мир может обеспечить гарантии существования человека, удержания своего имущества и стремление к нему, обуславливает рационально обоснованный отказ от права на жизнь и имущество другого человека, признают необходимость установления общей власти. Мир и достижение благополучия предоставляет человеку больше возможностей чем произвол. Таким образом, власть государства (в лице суверена) над гражданами практически полная. И единственное право, которым обладают подданные-право на жизнь.

Согласно взглядам Дж. Локка, государь «обязан править согласно установленным постоянным законам, провозглашенным народом и известным народу, а не путем импровизированных указов». Но и в том, и в другом случае государство трактуется как результат общественного договора между индивидами. результат проявления их свободной воли и осознания выгоды усмирения некоторых собственных. Желаний, которые могут нанести вред другим в обмен на аналогичные действия остальных членов сообщества.

Первоначальный контракт, предполагающий признание прав индивида на определенные ресурсы со стороны других участников договора в обмен на согласие уважать чужие права на другие ресурсы. Эта модель государства, неявно присутствующая и в классической школе, основана на таких постулатах, как признание естественных и неотчуждаемых прав и свобод индивида, т.е. на концепции естественного права. И, во-вторых, на признании равного распределении потенциала насилия среди участников договора. Государство (в рамках этих допущений) будет способствовать экономическому расцвету нации посредством лучшей спецификации и защиты прав собственности и создания институтов, снижающих транзакционные издержки.

В теории общественного договора государство предстает как результат добровольной передачи гражданами прав на принуждение к выполнению договоров и защите прав независимому и нейтральному арбитру. Современный этап развития теории общественного договора связан с работами Дж. Бьюкенена. «Предложенная им схема с определенной долей условно-

сти выглядит следующим образом. Изначально принимается, что на «первом этапе» происходит естественное распределение благ, которое определяется усилиями, затрачиваемыми индивидами на захват и защиту ограниченных благ. Они определяют иерархию ценностей,

Затем заключается конституционный договор, результатом которого является государство защищающее. Конституция – ключевое понятие концепции Бьюкенена. Под термином «конституция» понимается набор заранее согласованных правил, по которым осуществляются последующие действия.

Третий этап – постконституционный договор. На этом этапе устанавливаются правила, по которым государство должно действовать, занимаясь производством общественных благ, при этом они не должны противоречить правилам конституционным.

Выработка правил, по которым эта конституция принимается, будут выступать как вышестоящие, определяющие порядок и содержание нижестоящих правил. Трудность состоит в том, что они являются в значительной мере неформальными правилами. Бьюкенен выдвигает правило единогласия для принятия первоначальной, конституции, Бьюкенен так предлагает организовать этот обмен, чтобы все участники могли рассчитывать на получение чистого позитивного результата на уровне конституционального выбора. Он рассматривает вопрос принятия конституции с позиций индивидуальных членов общества. При всех различиях, вышеназванные теории предполагают наличие общественного договора между гражданами и государством и, как следствие, принимают за основу анализа модель контрактного государства.

По своей сути контрактное государство – это государство, в котором каждый гражданин делегирует государству часть функций по спецификации и защите исключительных правомочий, а государство использует монополию на насилие в рамках делегированных ему правомочий.

В основе этой конструкции – ряд предпосылок:

- наличие четких конституционных рамок деятельности государства;
- существование механизмов участия граждан в деятельности государства;
- существование института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности до появления контрактного государства.

Однако все эти предпосылки не имели места в реальной действительности.

Более правдоподобной выглядит теория эксплуататорского государства, выдвигающая иную версию его происхождения, при данном подходе в государстве видят орудие господствующих групп или классов. Как следствие, основная функция государства в этом случае будет объективно

состоять в перекачке доходов от остальных членов общества в пользу властвующей группы или класса. Государство будет устанавливать такую структуру прав собственности, которая максимизировала бы доход находящейся у власти группы, независимо от того, как бы это влияло на благосостояние общества.

В рамках неинституциональной экономической теории наиболее близка к теории эксплуататорского государства предложенная 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 обкладывающего 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. Своекорыстный 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.

Теория контрактной природы государства предполагает равное распределение потенциала насилия среди участников договора; теория же эксплуататорского, государства- неравное распределение насилия

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 максимизации совокупного продукта;
- относительной договорной силы сторон, максимизации доходов в казну.

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.

7.3. 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 отобранный у подданного доход попадает в карман рэкетира, а не правителя). Чтобы предотвратить это перераспределение, государство тратит на защиту прав собственности определенных 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. На основе каких двух подходов Д. Локк характеризует формирование общества?
2. Что подразумевается под понятием «оседлый» разбойник?
3. В чем отличие оседлого бандита от бандита-гастролера?

Рефераты

1. Причины и условия возникновения государства.
2. Основные предпосылки теории насилия.

Тесты

1. Теория насилия как самостоятельное учение возникла:

- а) в XX в.;
- б) в XIX в.;
- в) в XVI в.;
- г) в XXI в.

2. Представителями теории насилия были?

- а) Л. Гумплович, К. Каутский, Е. Дюринг;
- б) Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан;
- в) Х. Демсетц, О. Уильямсон, О. Харт;
- г) Э. Ульман-Маргалит, Д. Норт, К. Маркс.

3. Основные положения договорной теории были сформулированы в работах?

- а) Г. Гроция, Т. Гоббса, Д. Локка, Б. Спинозы, Ж.Ж. Руссо, А.Н. Радищева;
- б) Г. Гроция, Т. Гоббса, Д. Локка, Б. Спинозы;
- в) Л. Тевено, Э. Ульман-Маргалит, Д. Норт.

4. Теория «оседлого бандита» М. Олсона рассматривает:

- а) «справедливое» распределение доходов в обществе;
- б) рациональное поведение политиков;
- в) рациональное поведение бандита;
- г) идеальную структуру общества.

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.

2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.

3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.

4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.

5. Нуреев Р. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.

6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Современная экономика: учебное пособие / под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 456 с.
2. Экономика: учебник / под ред. Р.П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.
3. Экономическая теория: учеб. пособие /под ред. Н.И. Базылева. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 662 с.
4. Экономическая теория: учебник / под общ. ред. Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 714 с.

Тема 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА

- 8.1. Стабильность институтов и институциональные изменения. Понятие институционального равновесия. Основные источники институциональных изменений. Централизованные и стихийные институциональные изменения. Роль государства в процессе институциональных изменений
- 8.2. Институциональные изменения и зависимость от траектории развития
- 8.3. Институциональные изменения в современной России

8.1. Стабильность институтов и институциональные изменения.

Понятие институционального равновесия.

Основные источники институциональных изменений.

Централизованные и стихийные институциональные изменения.

Роль государства в процессе институциональных изменений

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. 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. Норту, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных» [1, с.6-17].

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 трансакционных 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 рамках анализа неинституциональной теории «институцио-

нальная 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.

8.2. 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 налого-

плательщиков; 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) и
- траектории, содержащие определенные «разрывы», скачки или «институциональные шоки», означающие, что функционирование 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 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 зависимости от траектории предшествующего развития (*path dependency*).

8.3. Институциональные изменения в современной России

Теоретический анализ процесса институциональных изменений современной России – всё ещё относительно слабая область в отечественной социальной науке. В методологии анализа социальных изменений предпочтения сегодня отдаются таким концепциям, как теория модернизации (Н.Ф. Наумова, Т.Н. Заславская) или теории циклов (О.Бессонова, А. Ахие-

зер, С. Глазьев) . Исследования нестабильных переходных состояний социальной системы почти не получили теоретико-методологического объяснения.

Процесс институциональных изменений начинается с разрушения старых формальных и неформальных структур. Кризисные ситуации вызывают сбои и перерыв в работе старых структур. В результате этого происходят изменения сети взаимосвязанных норм и правил, которые управляют социальными взаимоотношениями и связями социальных акторов. Это предполагает разрушение формальных и неформальных ограничений старого порядка.

Эти разрушения в свою очередь приводят к снятию формальных ограничений и постепенной замене старых правил. Данные обстоятельства нарушают стабильное взаимодействие социальных акторов по распределению ресурсов, существующие правила начинают противоречить этим целям.

Таким образом, изменения институтов связаны с изменением старого социального порядка, этому процессу предшествует перерыв в функционировании старой структуры. В поле взаимодействий происходят процессы разрушения старых структур, формальных и неформальных правил, легитимных действий, затем в процессе формирования новой структуры происходит внешнее оформление пределов легитимных действий, нового социального порядка.

Изменение институтов сопровождается изменением социальных статусов и социальных позиций. При трансформации старых институтов происходит деформация и преобразование сети старых экономических и политических отношений и практик, формируются сети новых предпочтений, отношений и практик, которые впоследствии оформляются в институты. Изменение институтов связано с изменением определенных схем восприятия, мышления, действий субъектов социальных перемен.

Выделяют четыре группы социальных факторов, которые своей деятельностью определили формирование, развитие и функционирование существующих институтов в современной России: во-первых, госчиновники; во-вторых, экономическая субэлита, которая выступает за развитие рынка; в-третьих, интегрированные бизнес-группы, которые мотивированы на ослабление рынка; и в-четвёртых, криминальный мир. Все эти группы зависят от рынка административных прав.

Первая группа – это консервативно ориентированная часть высших чиновников, в руках которых находятся ключевые распределительные функции, это акторы, пришедшие из советской номенклатуры и по-прежнему занимающие ведущие государственные и социальные позиции (такие, как бывшие партийные и комсомольские функционеры высшего уровня, крупные директора предприятий, имевшие в своём распоряжении или под

своим контролем государственную собственность). Эта группа сформировала государственно-бюрократический сектор государства.

Капитал представителей старой номенклатуры определялся прошлыми институциональными позициями, специфическими и профессиональными знаниями, навыками и опытом работы, персонифицированными деловыми связями, которые составляли бюрократический капитал этой группы. С его помощью чиновники могли создавать новые позиции в поле экономики, новые секторы рынка, новые услуги.

Практики мздоимства и лихоимства формируют институт бюрократического теневого управления (раздачи привилегий через бюджет). Это практика оплаты услуг бюрократии, которая избавляет бизнесменов от необходимости следовать нормам и правилам, нарушение которых юридически не наказуемо, но по последствиям может оказаться разрушительным для бизнеса. Эти сделки часто иницируются самими чиновниками. Предприниматель выступает в качестве покупателя товара (прав) первой необходимости, без которых невозможно вести бизнес, за взятку выкупая у представителя власти своё законное право на кредит. Это право, изначально предпринимателю не принадлежит, его необходимо выиграть в борьбе с конкурентами. В результате сделки предприниматель получает привилегию, т.е. возможность отстранить конкурентов и получить монополию в кредит.

По мнению И. Клямкина и Л. Тимофеева, система всеобщей коррупции и всеохватных теневых практик, действующих в советское время, отчасти сохранилась в прежних своих проявлениях, но и трансформировалась в новые формы, соответствующие изменившимся экономическим и политическим условиям.

Во-первых, госчиновники по-прежнему монопольно распоряжаются юридическими и конституционными правами как товаром. Во-вторых, сохраняются практики искусственно созданного дефицита, но только теперь дефицита легальных возможностей. Чиновники, которые по долгу службы распоряжаются общественными благами – законом, государственными материальными ресурсами, кредитами – по своему произволу наделяют этими благами частных лиц, извлекая при этом собственную выгоду. Так происходит формирование института бюрократического теневого управления.

Рыночные интересы госчиновников сливаются с интересами криминальных групп, сделки между ними приобретают характер постоянного экономического сотрудничества и институционально оформляются. Любые политические и юридические препятствия коммерциализируются, становятся товаром, включаются в рыночный оборот.

Совмещение госчиновниками должностей в органах власти и коммерческих структурах определяет функционирование и организацию коммер-

ческих структур должностными лицами, использующими при этом свой статус.

Таким образом, сформовался слой собственников, состоящих в основном из бывшей партийно-советской и хозяйственной номенклатуры, обменявшей право распоряжения собственностью на право владения ею. Многие это успели сделать ещё до официального начала приватизации (льготная приватизация), которая затронула наиболее прибыльные предприятия перестроечного времени.

Вторая группа – это новые акторы, которые совмещают политическую и экономическую деятельность или действуют целиком в сфере бизнеса. Это экономическая субэлита, которая заинтересована в укреплении рыночных отношений и развитии экономических институтов и образовала «либерально-демократический» сектор государства.

По определению Я. Паппе, это факторы, которые в силу объема контролируемых ими экономических и иных ресурсов, способны вести индивидуальный или групповой административный торг с государством или его отдельными органами и получать для своих фирм (банков и т.д.) необоснованные преимущества.

Основной формой существования крупного российского бизнеса являются частные «финансово-промышленные группы» (ФПГ), или «Интегрированные бизнес-группы» (ИБГ) (по Я.Паппе). Это совокупность предприятий (юридических лиц), которые в силу сложившихся между ними связей регулярно выступают в некоторых важных предприятиях как единое целое. Туда входят предприятия и реального и финансового секторов, причем формировались эти предприятия банками. Такие группы, являясь хозяйственными субъектами современной России и достигнув масштабов, сопоставимых с размером национальной экономики, стали и субъектами политики (например, Лукойл, Газпром, ОНЭКСИМ и др.).

Третья группа сформировалась из «придворных финансистов» и олигархических группировок, образовавшие крупные корпоративные организации, финансово-промышленные группы (ФПГ) или интегрированные бизнес-группы (ИБГ) официально зарегистрированные государством.

Промышленные группы поддерживались политическими силами, которые видели в них легальный способ демонтажа административной системы управления экономикой, а затем и политического режима. Многие руководители промышленных предприятий и, представляющие их интересы общественные и политические деятели, которые рассчитывали восстановить действенность народно-хозяйственного планирования и реализовать преимущества социализма (советского варианта мобилизационной экономики), использовали властные государственные рычаги, заставив банки вступить в тесные альянсы с группами промышленных предприятий, одновременно обеспечив альянсам некоторые льготы. Банки «снимали

пенки» с гиперинфляции. Директорат большинства промышленных предприятий не был готов расстаться с обретенной самостоятельностью.

Эта группа ориентирована на сохранение и умножение собственности, которая была приобретена незаконным путем, и образование олигархического сектора государства. Спонтанные институциональные изменения в современной России (в период «перестройки» и «реформ») обеспечили появление «комплексных систем предприятий сферы финансов, производства, услуг и науки, объединённых на основе наличия формальных и неформальных взаимосвязей и производящих согласованную политику в области производства, финансов, научно-исследовательской деятельности, а так же обладающих выраженной в явной форме общими управленческими структурами». Основным источником капитала становится владение информацией (символическим капиталом). К числу государственных имущественных ИБГ, игравших к началу XXI века, значимую роль, следует отнести три нефтяные компании – Татнефть, Роснефть, Славнефть, а также две нефтехимические – Башнефтехимзаводы и Норси-ОЙЛ. Также государством были созданы такие крупнейшие ИБГ, как Газпром, РАО «ЕЭС России» и РАО «Норильский никель».

В результате сформировались новые корпорации, которые, опираясь на административную власть, осуществляют контроль над рынками ценных бумаг и информацией, становясь их монопольными распорядителями.

Взаимопроникновение власти и бизнеса, приватизация госаппарата, привели к тому, что ФПГ начали участвовать в политической жизни страны. Современные российские ФПГ представляют собой сложную структуру взаимопересекающихся социальных, политических и экономических связей. Множество лиц, находившихся ранее у власти, теперь контролируют крупнейшие группы во всех областях деятельности, а нынешние представители исполнительной и законодательной властей плотно отстаивают интересы ФПГ на общенациональном уровне.

Финансово-промышленные группы – это единственная форма корпоративных объединений в России, деятельность которой урегулирована законодательством. Государство заложило необходимую правовую базу: в декабре 1993 г. вышел указ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации», а в ноябре 1995 г. появился закон «О финансово-промышленных группах».

Четвёртая из рассматриваемых групп связана с криминальными практиками, сформировавшими криминальный сектор государства. Чтобы внедриться в поле политики или экономики новые акторы должны были оплатить своё вхождение капиталом (экономическим, символическим и др.). Это было невозможно для акторов, пришедших из низших социальных позиций и лишенных практически всех видов ресурсов. Они были вынуждены внедрять криминальные практики для входа в желаемое поле

политики или бизнеса. Криминальные структуры были первыми, кто в российских условиях «приоткрыл» эту форму предпринимательства, и, следовательно, заложили «основные правила игры», с которыми приходилось считаться всем последующим участникам.

Таким образом, выражать интересы всего общества в целом и управлять его развитием, стали акторы, входящие в круг или связанные с крупнейшими новыми собственниками, криминальными структурами и теневым бизнесом.

При приобретении прав на использование соответствующих правил, все перечисленные группы вынуждены нести издержки, т.е. оплачивать право входа в поле. Доминирующим звеном в структуре социальных отношений является государственно-бюрократический сектор, субъектами действия которого являются госчиновники. Они транслировали правила игры, ресурсы и капиталы из советского времени, получив преимущества в дальнейшей политической игре. Все остальные субъекты вынуждены играть по правилам госбюрократического сектора, подчиняясь институту бюрократического управления. Можно выделить 6 периодов институциональных изменений в современной России:

1. Дореформенный период, который датируется вплоть до 1988 г.
2. 1989–1991 гг. – изменение старых формальных ограничений и правил.
3. 1992–1995 гг. – изменение возможностей политических и экономических акторов.
4. 1995–1996 гг. – деформация сети прежних экономических и политических взаимодействий и практик и формирование новых.
5. 1996–1997 гг. – ограничение возможностей новых экономических и политических акторов.
6. 1997–2001 гг. – внешнее оформление пределов легитимных действий, новых правил и норм.

Таким образом, рассмотренные уровни изменений в современной России позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, с 1987 по 2001 гг. произошли существенные изменения социального порядка в России, которые выразились в «теневизации» всех сфер жизни россиян.

Во-вторых, произошло изменение социальных позиций прежних политических и экономических акторов, появились новые властные группы, которые не имели бюрократического прошлого, но были вынуждены формировать новые социальные отношения и занимать социальные позиции в соответствии с правилами, сформированными государственным бюрократическим сектором, субъектами деятельности которого являются чиновники, имеющий номенклатурный опыт работы.

В-третьих, произошло изменение практик и атрибутов властных групп, легализовались практики, которые в советское время являлись теневыми, некоторые из них получили формальное закрепление в законодательных актах.

В-четвертых, произошло изменение партийной советской номенклатуры, борющегося с любым проявлением экономической инициативы, на габитус реформаторов, внедряющий рыночные структуры в экономику, а заодно и в политику.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение институциональному равновесию.
2. Опишите процесс институциональных изменений.
3. Назовите и охарактеризуйте подходы к исследованию государственной экономической политики
4. Поясните теорию отбора в процессе конкуренции наиболее эффективных институтов.

Рефераты

1. Институциональная структура экономики России.
2. Основные мероприятия по институциональной стабилизации в странах с переходной экономикой.

Тесты

1. Кто автор данного высказывания: «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных»

- 1) Джон Коммонс;
 - 2) Филипп Нельсон;
 - 3) Дуглас Норт;
 - 4) Оливер Уильямсон.
2. Назовите форму корпоративных объединений в России, деятельность которой урегулирована законодательством.

3. Расположите периоды институциональных изменений в современной России в хронологическом порядке:

- 1) изменение старых формальных ограничений и правил;
- 2) деформация сети прежних экономических и политических взаимодействий и практик и формирование новых;
- 3) ограничение возможностей новых экономических и политических факторов;

- 4) изменение возможностей политических и экономических факторов;
- 5) внешнее оформление пределов легитимных действий, новых правил и норм.

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997.
5. Нуреев Р. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

Дополнительная литература

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 6-17.
2. Институциональная экономика: учебник / под ред. А.М. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 191-241.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. Вып.3. – С. 3-20.

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, транзакций, транзакционных 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 учебника.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аузан, А.А. Институциональная экономика [Текст] / А.А. Аузан. – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.
2. Бенам, А. Права собственности в переходной экономике: комментарии по поводу того, что знают экономисты [Текст] / А. Бенам, Л. Бенам // Экономическая наука современной России. – 1999. – №3.
3. Васильцова, В.М. Институциональная экономика [Текст] / В.М. Васильцова, С.А. Тертышный. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
4. Институциональная экономика [Текст]: учебник / под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Капелюшников, Р.И. Р. Коуз или сотворение рынков [Текст] / Р.И. Капелюшников // США: Экономика, Политика, Идеология. – 1993. – N1. – С. 15-24.
6. Карпушкина, А.В. Институциональная среда социально-трудовых отношений (региональный аспект): монография / А.В. Карпушкина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 234 с.
7. Клейн, Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал Моторс» / Б. Клейн // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. с. 319 – 339.
8. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек [Текст] / В. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – N 12. – С. 61-72.
9. Коуз, Р. Фирма, рынок, право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993.
10. Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты [Текст] / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
11. Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики [Текст] / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: ГУ-ВШЭ, 2006. Гл. 1. – С. 1-42; гл. 2. – С. 67-128.
12. Кутер Р. Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации [Текст] / Р. Кутер // Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. – М.: РГГУ, 1994.
13. Мамаева, Л.Н. Институциональная экономика [Текст]: курс лекций / Л.Н. Мамаева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011.
14. Менар К. Экономика организаций [Текст] / К. Менар. – М.: ИНФРА-М, 1996.
15. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация, и менеджмент [Текст] / К. Менар. – М.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. Гл. 11,12.
16. Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение. [Текст] / Д. Норт // THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 2. – С. 69-91.
17. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа [Текст] / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997.

18. Нуреев, Р. Очерки по истории институционализма [Текст] / Р. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»: Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
19. Одинцова, М.И. Институциональная экономика [Текст] / М.И. Одинцова. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.
20. Олсон, М. Логика коллективных действий [Текст] / М. Олсон. – М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
21. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Текст] / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. Вып.3. – С. 3-20.
22. Современная экономика [Текст]: учебное пособие / под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 456 с.
23. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа [Текст] / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Т. 1 Вып. 3. – С. 39-49.
24. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма [Текст] / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. Гл. 1-3. – С.25-151.
25. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории [Текст] / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та, 2005. Гл. 2.
26. Шаститко, А.Е. Неинституциональная экономическая теория [Текст] / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 1998. – С.156-219.
27. Шаститко, А.Е. Новая теория фирмы [Текст] / А.Е. Шаститко. – М.: ТЭИС, 1995. г л . 3. – С.47-69.
28. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты [Текст] / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001.
29. Экономика [Текст]: учебник / под ред. Р.П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.
30. Экономическая теория [Текст]: учеб. пособие /под ред. Н.И. Базылева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 662 с.
31. Экономическая теория [Текст]: учебник / под общей ред. Г.П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 714 с.
32. James Jr.H. S. The Trust Paradox: A Survey of Economic Inquiries into the Nature of Trust and Trustworthiness. // Journal of Economic Behavior and Organization. // 2002.Vol. 47. P. 291-307.
33. Menard C. Inside The Black Box: The Variety of Hierarchical Forms. // Transaction Cost Economics and Beyond. ed. Groenewegen J. L., Kluwer Academic Publishers, p.149-170.
34. Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. //Administrative Science Quarterly. 1991, Vol. 36, N. 2, pp.269-296.
35. Williamson O. Calculativeness, Trust and Economic Organization.// Journal of Law and Economics, 1993, Vol. 36, N.1, Part 2.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ВВЕДЕНИЕ	4
Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	6
1.1. Этапы развития институционализма	6
1.2. Институт: определение, функции, классификация. Ситуации «невидимая рука» и «дилемма заключенных». Ситуация координации, эффект совмещенных ожиданий и фокальные точки (Шеллинг). Ситуация неравенства	11
1.3. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные. Условия эффективности неформальных институтов	17
1.4. Взаимодействие формальных и неформальных институтов. Заимствование институтов и роль механизмов принуждения к соблюдению правил. Основные элементы системы общественного контроля	22
Тема 2. Трансакционные издержки	27
2.1. Понятие трансакции. Трансакции рыночные и внутрифирменные	27
2.2. Виды рыночных трансакционных издержек и средства их минимизации	28
2.3. Издержки проведения переговоров и заключения контракта. Стандартные договоры. Выгода от сотрудничества (кооперативный излишек) и способы ее дележа	31
2.4. Издержки контроля за соблюдением контракта и предотвращения оппортунистического поведения	32
2.5. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена: характеристика институциональной структуры основных типов обмена (по Д. Норту)	37
Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ	41
3.1. Определение понятия прав собственности. Трактовка права собственности в различных правовых системах (общего права и континентального права). Права собственности в экономической теории	41
3.2. Спецификация прав собственности, способы спецификации прав собственности. Размывание прав собственности	45
3.3. Внешние эффекты и несостоятельность рынка. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов. Теорема Коуза	49

3.4. Альтернативные режимы прав собственности. Общая собственность (свободный доступ) и проблема исчерпания ресурсов. Частная собственность. Государственная собственность	53
3.5. Теории возникновения и изменения прав собственности (наивная теория прав собственности, теория групп интересов и издержки коллективных действий; теория рентоориентированного поведения)	59
Тема 4. КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	65
4.1. Понятие контракта. Контракт в юридическом и экономическом смысле. Понятие совершенного контракта. Причины неполноты контрактов	65
4.2. Типы асимметрии информации (скрытые характеристики, скрытые действия/ скрытая информация и скрытые намерения) и виды оппортунистического поведения	67
4.3. Пластичность ресурсов и моральный риск. Проблема взаимоотношений принципала и агента	69
4.4. Факторы, влияющие на выбор типа контракта. Понятие специфичности ресурсов. Типы контрактов (классический, неоклассический и отношенческий) и альтернативные способы организации сделки: рынок, гибридные формы и иерархия	73
4.5. Институциональная среда и выбор типа контракта	74
4.6. Роль доверия в деловых отношениях, «доверие» в экономической теории. Виды доверия	75
4.7. Экономическая теория транзакционных издержек и ее применение для объяснения внутренних характеристик формальных организаций	77
Тема 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ	81
5.1. Неоклассическая теория фирмы. Объяснение причин возникновения фирмы в неоинституциональной теории	81
5.2. Рынок и фирма: сравнительный анализ выгод и издержек альтернативных форм координации экономической деятельности	83
5.3. Анализ экономических организаций с позиции теории прав собственности. Формы деловых предприятий и распределение прав собственности в них; сравнительные преимущества и недостатки этих форм	85
5.4. Отделение собственности от управления в открытой корпорации. Оппортунизм менеджеров и механизмы корпоративного контроля. Англо-саксонская и германо-японская модели, их сравнительные преимущества и недостатки. Приватизация в России и странах Восточной Европы и проблемы контроля над управляющими	87

Тема 6. Трудовые отношения	97
6.1. Социально-трудовые отношения как предмет экономического анализа. Институты социально-трудовых отношений	97
6.2. Характеристика контрактов найма. Контракт о найме и властные отношения. Неявные контракты на рынке труда. Распределение риска в контрактах о найме между работодателем и наемным работником	112
6.3. Внутренние рынки труда. Факторы, определяющие эффективность отношений долгосрочного найма.....	116
6.4. Мотивация наемных работников и оплата их труда. Формы оплаты труда. Сдельная оплата труда: преимущества и недостатки.....	118
6.5. Возможность кооперативного поведения. Предпосылки кооперации в рабочих группах.....	121
Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА.....	126
7.1. Объяснение феномена государства (теория насилия, теория социального контракта).....	126
7.2. Теория государства Д. Норта	134
7.3. Модель «стационарного бандита».....	138
Тема 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА.....	142
8.1. Стабильность институтов и институциональные изменения. Понятие институционального равновесия. Основные источники институциональных изменений. Централизованные и стихийные институциональные изменения. Роль государства в процессе институциональных изменений	142
8.2. Институциональные изменения и зависимость от траектории развития	145
8.3. Институциональные изменения в современной России	146
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	154
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	155

Учебное издание

Резник Галина Александровна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
Учебник

В авторской редакции
Верстка Н.А. Сазонова

Подписано в печать 28.11.14. Формат 60×84/16.
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.
Усл. печ. л. 9,3. Уч.-изд. л. 10,0. Тираж 1000 экз. 1-й завод 100 экз.
Заказ № 402.



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