

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

О.С. Николаева

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие



Санкт-Петербург
2015

УДК (658) (073)

Рецензент: Переверзева С.В., канд. экон. наук, каф. общей экономической теории, СПбГЭУ.

Николаева О.С. Институциональная экономика. Учебное пособие. — СПб.: РГГМУ, 2015. — 80 с.

ISBN 978-5-86813-409-8

В пособии рассмотрены теоретические особенности институциональной экономики, правила и институты, методы институционального анализа экономических систем, новая институциональная теория государства, внешние эффекты, теорема Коуза и альтернативные режимы собственности, контрактный подход к исследованию институциональных отношений, управление контрактными отношениями, а также рынок и фирма как разновидности контрактных отношений.

Предназначено для студентов экономических специальностей, по направлению подготовки 080100 — Экономика. Квалификация бакалавр. Профили подготовки: экономика предприятий и организаций; бухгалтерский учёт, анализ и аудит.

Nikolaeva O.S. Institutional Economics. Textbook. — St. Petersburg, RSHU Publishers, 2015. — 80 pp.

The manual covers the theoretical features of institutional economics, rules and institutions, institutional analysis of economic systems, the new institutional theory of the state, externalities, Coase Theorem and alternative modes of ownership, contractual approach to the study of institutional relations, management of contractual relations, as well as market and company variety of contractual relations.

Intended for students of economics, the direction of preparation 080100 — Economics. Qualifications Bachelor Profiles preparation: economy enterprises and organizations; accounting, analysis and audit.

ISBN 978-5-86813-409-8

© Николаева О.С., 2015

© Российский государственный гидрометеорологический университет (РГГМУ), 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	7
1.1. Место дисциплины «Институциональная экономика» в системе экономических наук	7
1.2. Пределы применимости неоклассического подхода	9
1.3. «Старый» и «новый» институционализм в институциональной теории	11
Глава 2. ПРАВИЛА И ИНСТИТУТЫ	14
2.1. Роль информации в процессе принятия экономических решений и значимость образцов поведения для сокращения издержек принятия решений	14
2.2. Понятие института	16
2.3. Общее описание институциональной структуры экономики	17
Глава 3. МЕТОДЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	23
3.1. Теория игр и моделирование взаимодействий	23
3.2. Трансакционный подход: транзакции, транзакционные издержки, виды транзакционных издержек и средства их минимизации, количественная оценка транзакционных издержек	25
Глава 4. НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА	34
4.1. Государство как агентство по производству общественных благ	34
4.2. Спонтанный экономический порядок и идеальные типы государства	36
4.3. Экономический анализ функционирования государства	40
Глава 5. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ. ТЕОРЕМА КОУЗА И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕЖИМЫ СОБСТВЕННОСТИ	43
5.1. Определение и классификация внешних эффектов. Проблема интернализации внешних эффектов	43
5.2. Теорема Коуза	46
5.3. Способы интернализации внешних эффектов. Теорема Познера. Сравнительный анализ режимов	

использования ограниченных ресурсов: свободного доступа, коммунальной собственности, частной собственности и государственной собственности	51
Глава 6. КОНТРАКТНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	58
6.1. Подходы к определению контракта	58
6.2. Типы контрактов. Характеристики трансакций, определяющие выбор типа контракта контрагентами	60
Глава 7. УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ	64
7.1. Механизмы управления контрактными отношениями. Структуры управления контрактными отношениями: рыночная, трёхсторонняя, двухсторонняя и объединенная	64
Глава 8. РЫНОК И ФИРМА КАК РАЗНОВИДНОСТИ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	68
8.1. Рынок как институциональное отношение: понятие рынка в новой институциональной экономической теории, генезис рынков, типы рынков	68
8.2. Фирма как институциональное отношение: понятие фирмы в новой институциональной экономической теории, типология фирм	71
ЛИТЕРАТУРА	77

CONTENTS

<i>Chapter 1. Theoretical features of institutional economics</i>	7
1.1. Place discipline “Institutional Economics” in the Economic Sciences	7
1.2. The limits of applicability of the neoclassical approach	9
1.3. The “old” and “new” institutionalism in institutional theory	11
<i>Chapter 2. The rules and institutions</i>	14
2.1. The role of information in economic decision-making and the importance of patterns of behavior in order to reduce the costs of decision-making	14
2.2. The concept of the Institute	16
2.3. General description of the institutional structure of the economy	17
<i>Chapter 3. Methods of institutional analysis of economic systems</i>	23

3.1. Game theory and modeling interactions	23
3.2. Transaktsionny approach: the transaction, transaction costs types of transaction costs and means to minimize them, quantitative assessment of transaction costs	25
<i>Chapter 4. The new institutional theory of the state</i>	<i>34</i>
4.1. The state as an agency for the production of public goods	34
4.2 Spontaneous economic order and the ideal types of state	36
4.3. Economic analysis of the functioning of the State	40
<i>Chapter 5. External effects. Coase Theorem and alternative modes of ownership</i>	<i>43</i>
5.1. Definition and classification of external effects. The problem of internalization of externalities	43
5.2. Coase Theorem	46
5.3. Sposoby internalize externalities. Posner's theorem. Comparative analysis of the modes of limited resources: free access, communal property, private property and public property	51
<i>Chapter 6. Contract approach to the study of institutional relations</i>	<i>58</i>
6.1. Approaches to the definition of the contract	58
6.2. Tipy contracts. Characteristics of transactions that determine the choice of contract counterparties	60
<i>Chapter 7: Managing contractual relations</i>	<i>64</i>
7.1. Control mechanisms contractual relationship. The governance structure of contractual relations: market, trilateral, bilateral and joint	64
<i>Chapter 8. Market and the company as a form of contractual relationship</i>	<i>68</i>
8.1. Market as institutional relations: the concept of the market in the new institutional economics, the genesis of markets, types of markets	68
8.2. Firm as institutional relations: the concept of the company in the new institutional economics, the typology of firms	71
<i>Literature</i>	<i>77</i>

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия возрос интерес к институциональной теории и неоинституциональному направлению. Это связано с попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для экономики (теория полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством механизма и др.) и рассмотреть современные экономические процессы комплексно и всесторонне, а также с необходимостью исследования новых явлений эпохи НТР когда, применение традиционных методов анализа не даёт нужного результата.

Чтобы лучше рассмотреть новые экономические ситуации XXI в., необходимо восполнить существующий в знаниях огромный теоретический пробел. Нужен эффективный инструмент познания реальной экономики реформ, и таким инструментом является институциональная экономическая теория

Институциональная экономика – научное направление современной экономической мысли, исследующее проблемы экономической теории в их взаимообусловленности с институциональными изменениями. Поведение хозяйствующих субъектов, действие спроса и предложения, динамика экономического роста, функционирование рыночных и административных механизмов, управление деловыми транзакциями – все эти явления и процессы, перечень которых можно продолжать до бесконечности, зависят от принятых в обществе институтов. Основное назначение и смысл существования институтов, или, как нередко их называют, правил игры заключается в организации взаимоотношений между людьми. Без институтов развития социально-экономическая жизнь была бы невозможной: общество представляло бы собой множество не связанных друг с другом сегментов групп индивидов. Развитие и усложнение социально-экономических отношений идут вкупе с эволюцией институтов. Игнорирование (сознательное и бессознательное) роли и значения институтов и институциональных изменений, несовместимость предлагаемых мер по экономическому реформированию господствующей в обществе иерархии институтов изначально обрекают реформы на неудачу.

Данное учебное пособие предназначено для студентов, изучающих институциональную экономику на базовом уровне. Для освоения материала читатель должен быть знаком с основами теории игр, а также с микро- и макроэкономикой.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Место дисциплины «Институциональная экономика» в системе экономических наук

Институциональная экономическая теория является продолжением микроэкономического анализа, дополняя факторами, которые не учитываются микроэкономической теорией. К таковым относятся факторы неполноты информации, определения прав собственности, факторы ожидания и факторы коллективных действий в ситуации коллективного выбора, которые отличаются от действий в ситуации индивидуального выбора, рассматриваемых традиционной микроэкономической теорией.

Изучение институтов необходимо начать с понятия термина «институт». Приведём в пример определения нескольких авторов.

Под институтами Вольчик В.В.¹ понимает публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобное. Одни правила специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, другие - в качестве запрещённых, по ним же наказывают одни действия и защищают другие, когда происходит насилие.

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом. Институты – это, по сути дела, распространённый образ мысли о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространённое представление об образе жизни в обществе².

Также под институтами Веблен понимал:

- привычные способы реагирования на стимулы;
- структура производственного или экономического механизма;
- принятая в настоящее время система общественной жизни.

¹ Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000.

² Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. с. 201–202.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта. Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми³.

Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в социуме. Поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одной ситуации, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другой. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека политикой государства.

Институционализм как научное течение всегда был неортодоксальной экономической теорией и остается ею в настоящее время, кроме неoinституционализма, поглощенного неоклассикой. И хотя институционализм как самостоятельное научное течение возник в Соединенных Штатах Америки, истоки его лежат в теориях, которые были сформулированы европейскими экономистами, также находящимися в оппозиции главенствующей в то время классической школе. Таким научным течением была неоклассическая школа и теория марксизма.

Историки экономической мысли иногда называют Маркса первым институционалистом. В рамках марксизма лежат традиционные для институциональной экономики объекты исследования, например, существенное значение отводится собственности. «Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с не-обходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это – отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства».⁴ «Достижения капиталистической эры» в современной терминологии представляют со-

³ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. М., Т. 1. Вып. 2, 1993, с. 73.

⁴ Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23, с.706.

бой систему экономических и социальных институтов, определяющих условия функционирования экономических систем. Но современная экономическая действительность говорит о том, что развитие экономических систем, основанных на рыночном обмене, происходит наряду с глобальным процессом персонализации производительных сил. Этому способствуют как институциональные, так и технологические факторы – развитие рынков, информационных технологий обуславливает развитие процессов индивидуализации присвоения.

Немецкая историческая школа представляет собой одно из главных неортодоксальных (для своего времени) направлений в экономической науке XIX в.

Основные представители старой исторической школы: Фридрих Лист (1789–1846), Бруно Гильдебранд (1812–1878), Вильгельм Рошер (1817–1894), Карл Книс (1821–1898). Новая историческая школа: Густав Шмоллер (1838–1917), Карл Бюхер (1847–1930), Луйо Брентано (1844–1931).

1.2. Пределы применимости неоклассического подхода

Вопрос, который естественным образом возникает при изучении любой науки, заключается в оценке перспектив практической применимости её теоретических аспектов. Экономическая теория занимается изучением “выборов, которые люди совершают, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний”⁵, данный подраздел будет касаться возможности предсказания поведения людей в ситуациях выбора. Главенствующее направление в экономической теории, претендует на способность точно описать поведение индивидов, совершающих любой выбор в любой ситуации с ограниченными ресурсами. Предмет выбора, внешние условия осуществления выбора, историческая эпоха, в которой осуществляется выбор, существенной роли не играют. Аналитическая модель неоклассики остается неизменной, идет ли речь о покупке продуктов или о выборе ВУЗа для поступления.

Одним из первых, кто подверг сомнению классическую экономическую теорию, был Джон Кейнс. Основная мысль Кейнса следующая: “Постулаты классической теории применимы не к общему, а только к

⁵ Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. - СПб.: Авто-комп, 1992. с. 8.

особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия”⁶. Классические постулаты верны лишь в условиях полной занятости имеющихся ресурсов и теряют свою аналитическую ценность по мере того, как рынок удаляется от ситуации полной занятости ресурсов.

Неоклассики предлагают модель *полноты информации*, которой руководствуются индивиды в момент выбора. Один из постулатов неоклассиков гласит, что вся необходимая информация о состоянии рынка содержится в ценах, обладание информацией о равновесных ценах и позволяет участникам обмена совершать сделки в соответствии со своими интересами. Л. Вальрас говорит о существовании некоего “аукциониста” (*commisaire-priseur*) на рынке, который принимает “заявки” от покупателей и “предложения” от продавцов. Сопоставление получаемых на их основе совокупного спроса и совокупного предложения и лежит в основе “нащупывания” (*tatonnement*) равновесной цены⁷. Однако, как это показал ещё в 30-е гг. в своей модели рыночного социализма Оскар Ланге, в действительности функции аукциониста наилучшим образом может и должен выполнять плановый орган, центральное бюро планирования. Парадокс аргумента Ланге в том, что именно в существовании планового органа он видит главную предпосылку функционирования неоклассической модели рынка⁸.

Альтернативным решением социалистической централизации ценообразования может быть модель локального рынка. Именно при условии ограничения сделок определённым кругом лиц или определенной территорией все участники обмена могут быть обеспечены полной информацией о планируемых и совершаемых на рынке сделках. Существует парадоксальность, но современные биржи и отдельные рынки (например, рынок драгоценных металлов) тоже функционируют на основе принципов локального рынка. Хотя сделки здесь совершаются в мировом или в национальном масштабе, круг их участников строго ограничен. Речь идет о коалициях торговцев, живущих на основе личной репутации каждого из участников. Можно сделать вывод, что полнота информации достижима при двух условиях: централизованного ценообразования или локального рынка.

⁶ Кейнс Дж. Избранные произведения. -М.: Экономика, 1993, с. 224.

⁷ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: Дело, 1994. с. 534.

⁸ Andreff W. La crise des economies socialistes. La rupture d'un systeme. Grenoble: PUG, 1993. p. 42-43.

Ещё одним положением неоклассиков является минимальная взаимозависимость участников сделок: ситуация, когда решения о выборе одного индивида не зависят от решений других индивидов и не влияют на них. Минимальная взаимозависимость в принятии решений достигается только в рамках совершенной конкуренции, т. е. при совершении сделок на совершенно конкурентном рынке. Чтобы рынок соответствовал критериям совершенной конкуренции, должны выполняться следующие условия:

- наличие большого, потенциально бесконечного числа участников сделок (продавцов и покупателей), причём доля каждого из них незначительна в совокупном объёме сделок;
- обмен осуществляется стандартизированными и однородными продуктами;
- покупатели обладают полной информацией об интересующих их продуктах;
- существует возможность свободного входа и выхода с рынка, а у его участников отсутствуют стимулы для слияний.

В условиях совершенной конкуренции ресурсы, являющиеся объектом экономического выбора, становятся неспецифичными, т.е. им легко найти равноценную замену, и результат от их использования будет тем же. Однако и здесь стоит упомянуть ограничения кейнсианской школой области, в которой неоклассический анализ остается верным. Н. Калдор видит в существовании монополистической конкуренции одну из главных причин неполной занятости и, следовательно, недостижимости неоклассического равновесия на рынке. Таким образом, вторым фактором, определяющим пределы применимости неоклассической модели, выступает структура рынка.

1.3. «Старый» и «новый» институционализм в институциональной теории

Чтобы дать более полную картину “старого” институционализма, обратимся к наиболее ярким представителям этого научного направления: К. Марксу, Т. Веблену, К. Поланьи и Дж.К. Гэлбрейту. Маркс в “Капитале”⁹ (1867) достаточно широко использовал и метод холизма, и тезис институционального детерминизма. Его теория фабрики, равно

⁹ Маркс К. Капитал. Т. 1 / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. Гл. 10-13.

как и теория первоначального накопления капитала, наиболее наглядны с этой точки зрения. В своем анализе возникновения машинного производства Маркс обращает внимание на влияние, которое оказывают организационные формы на процесс производства и обмена. Система отношений между капиталистом и наемным рабочим определяется организационной формой, которую принимает разделение труда¹⁰: естественное разделение труда → кооперация → мануфактура и производство абсолютной прибавочной стоимости → появление частичного рабочего → появление машин → фабрика → производство относительной прибавочной стоимости.

Аналогичным образом в анализе первоначального накопления можно увидеть институциональный подход, а точнее, – один из вариантов институционального детерминизма, легальный детерминизм.

Т. Веблен в своей “Теории праздного класса” (1899) даёт пример применения методологии холизма к анализу роли привычек. Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов в рыночных отношениях, в политической сфере, в семье и в обществе. Поведение современных людей выводится Вебленом из двух очень древних привычек, которые он называет инстинктом соперничества (желание опередить других, выделиться на общем фоне) и инстинктом мастерства (предрасположение к добросовестному и эффективному труду). Инстинкт соперничества лежит, согласно этому автору, в основе собственности и конкуренции на рынке. Наконец, к старому институционализму можно отнести Дж.К. Гэлбрейта и его теорию техноструктуры, изложенную в книгах “Новое индустриальное общество” (1967) и “Экономические теории и цели общества” (1973). Как и в нашем анализе пределов применимости неоклассического подхода, Гэлбрейт начинает с вопросов информации и её распределения среди участников обмена. Его главный тезис – на современном рынке индивиды не обладают всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Полнота информации достигается только с помощью объединения этих частичных знаний в рамках организации или, как её называет Гэлбрейт, техноструктуры. “Власть перешла от отдельных личностей к организациям, обладающим групповой индивидуальностью”¹¹. А далее следует анализ влияния, который оказывает техноструктура на

¹⁰ Маркс К. Капитал. Т. 1 / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. Гл. 10-13.

¹¹ Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. -М.: Прогресс, 1969, с. 111.

поведение индивидов, т.е. характеристика индивидов рассматривается в качестве функции институциональной среды.

Глава 2. ПРАВИЛА И ИНСТИТУТЫ

2.1. Роль информации в процессе принятия экономических решений и значимость образцов поведения для сокращения издержек принятия решений

В рамках экономической теории поведение экономических агентов действия, нацеленные на целерациональное использование ограниченных ресурсов, рассматривается как последовательность актов принятия решений. Экономические агенты, исходя из своей целевой функции, функции полезности для потребителя, функции прибыли для предпринимателя и т. п., и имеющихся ресурсных ограничений, выбирают такое распределение ресурсов между возможными направлениями их использования, которое обеспечивает экстремальное значение его целевой функции.

Такая трактовка экономического поведения базируется на явных и неявных предпосылках, среди которых здесь важно выделить одну: упомянутый *выбор* варианта использования ресурсов имеет сознательный характер, т. е. предполагает *знание* агентами как цели своих действий, так и возможностей использования ресурсов. Такое знание может иметь как достоверный, детерминированный характер, так и включать знание лишь некоторых вероятностей, но в любом случае *без наличия информации* о цели действия и ресурсных ограничениях выбор варианта действия (использования ресурсов) невозможен.

Информация, необходимая для принятия решений, может, как уже имеется в памяти экономических агентов (индивидов), так и специально собирается ими для выбора варианта действий. В первом случае принятие решений может быть осуществлено незамедлительно, во втором – между возникновением необходимости в распределении ограниченных ресурсов и самим актом их распределения должно пройти определенное *время*, необходимое для получения (сбора, покупки и т. п.) необходимых данных. Кроме того, получение нужной информации (помимо той, что уже имеется в памяти индивида) неизбежно требуется для расходования ресурсов, т. е. несения агентом определенных издержек.

Существуют ограничения при принятии решений. Это означает, что ограничения, возникающие в рамках задачи принятия какого либо решения, опосредующей экономическое действие, включают не только «стандартные» ограничения на доступные материально-веществен-

ные, трудовые, природные и т. п. ресурсы. Они включают и ограничения на доступную *информацию*, а также *временные ограничения* – на величину того отрезка времени, в течение которого необходимо оптимально (с точки зрения той или иной целевой функции) распределить ресурсы.

Если время сбора необходимой информации в условиях существования других ограничений (например, на денежные средства для её приобретения) превышает максимально допустимое, индивиды вынуждены принимать решение *при неполной информации*, заведомо *теряя в эффективности* использования имеющихся у них ресурсов.

Обобщая приведенные положения, мы можем заключить, что в реальности кроме известных в экономической теории ресурсных, временных и информационных ограничений на выбор направлений действий и способов использования ресурсов существуют и другие типы ограничений, связанные с существованием норм или правил.

Основным элементом институциональной среды, в которой индивиды осуществляют свой выбор, являются *нормы*. Существует множество определений нормы¹². Норма – “предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка” в системе взаимодействий. Нужно отметить принципиальное различие между нормой и средней величиной: если первая реализуется через социальные механизмы (ценности, санкции и т. д.), то вторая не несёт никакой социальной нагрузки и может быть выявлена с помощью простого статистического расчёта. Так, расчёт среднего времени опоздания на встречу даёт лишь весьма опосредованное представление о восприятии людьми взаимных обязательств. Например, в транспорте принято уступать место пожилым людям, пассажирам с детьми и беременным женщинам.

Норма - регулятор или предписание, действующее в определённой сфере и требующее своего выполнения.

Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как нормы влияют на поведение общества. Элементы, из которых конструируются нормы, таковы:

- *атрибуты* - определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- *фактор долженствования* (может, должен или не должен);

¹² Normel Arnaud A.-J. (ed.) Dictionnaire encyclopedique de theorie et de sociologie du droit. Paris: LGDJ, 1993. P. 400-403.

- *цель*;
- *условия*, при которых действует норма;
- *санкции*.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на ostracism. Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм: совместную стратегию (*shared strategy*), норму в узком смысле этого слова и правило. Так, указанные виды норм имеют следующую структуру¹³:

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Примером совместной стратегии является любая фокальная точка. В случае поиска потерявших друг друга людей (в городе, в большом магазине) атрибутом будет факт потери друг друга, целью – нахождение друг друга, а условием – наличие бросающихся в глаза примет, вблизи которых более вероятно встретить друг друга. Норма в узком смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

“Рациональное действие направлено на достижение результата Действие, регулируемое социальными нормами, не нацелено на результат. Даже сложные нормы предполагают, что индивид просто следует их предписаниям, тогда как рациональное поведение требует от индивида сложных расчётов в условиях неопределенности”¹⁴. Чаще всего экономисты либо отрицают существование норм как институционального ограничителя выбора индивида, либо стремятся дать нормам рациональное объяснение.

2.2. Понятие института

Необходимо дать более развернутое определение института. На первом этапе мы определили институты в качестве рамок, структури-

¹³ Crawford S., Ostrom E. A Grammar of Institutions // American Political Science Review. 1995. Vol. 89. № 3. September. p. 584.

¹⁴ Elster J. Economic Order and Social Norms // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 2. p. 357.

рующих взаимодействие между людьми в различных сферах их деятельности. Теперь уточним, что речь идёт как о формальных рамках (зафиксированных в конституции, писаном праве), так и о неформальных (зафиксированных в неписаном, или обычном праве – традициях, обычаях, табу)¹⁵.

Кроме того, существуют и такие рамки поведения, которые не фиксируются ни в писаном, ни в неписаном праве. Индивиды выбирают их спонтанным образом и добровольно следуют их предписаниям. Сравним три указанных вида институциональных рамок, структурирующих взаимодействия людей, – формальные, неформальные и выбираемые спонтанно (табл. 2.1).

Особого внимания заслуживает обсуждение сравнительной величины трансакционных издержек при заключении сделок с использованием тех или иных институциональных рамок. При обращении к неформальным рамкам индивид экономит не только на цене подчинения закону: издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Издержки поиска информации минимальны в силу ограниченности круга потенциальных партнеров (лично знакомые люди или лица, принадлежащие одной и той же социальной группе) и обладания каждым из них известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются по причине наличия общих ценностей, пережитого совместно опыта. Издержки измерения вообще могут отсутствовать – репутация партнеров лишает необходимости специфицировать качество товара или услуги, по поводу которых совершается сделка. Гарантиями против возникновения оппортунизма и, следовательно, предпосылками снижения издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма являются угрозы потери репутации и применения социальных санкций.

2.3. Общее описание институциональной структуры экономики

Институциональная структура – это определенный упорядоченный набор институтов, характеризующих экономическое поведение, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые форми-

¹⁵ North D. Institutions // Journal of Economic Perspectives. Vol. 5. №1. 1991 P. 97.

Таблица 2.1

**Виды институциональных рамок, структурирующих
взаимодействия людей¹⁶**

Критерий сравнения	Формальные рамки	Неформальные рамки	Спонтанно выбираемые рамки
Структура.	Правило.	Правило или норма.	“Совместная стратегия”.
Характер санкций за невыполнение предписаний.	Легальные (административная или уголовная ответственность).	Социальные (ostracism, потеря репутации).	Санкции отсутствуют.
Где закреплены.	Писаное право.	Неписаное право.	Интуиция.
В отношении кого действуют.	Все индивиды.	Действие ограничено рамками социально однородных групп или круга лично знакомых людей.	Обладающие достаточной информацией друг о друге люди.
Транзакционные издержки.	Не зависят от личности участников сделки и/или их социальной принадлежности, определяются лишь степенью эффективности государственного вмешательства в процесс спецификации и защиты прав собственности.	Минимальны в случае совершения сделки в рамках социально однородных групп или круга лично знакомых людей, максимальны - в других случаях.	Отсутствуют – сделка не оформляется ни легальным, ни внелегальным образом.
Пример	“Товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются по всей территории Российской Федерации”	“Где сила, там и право”, “Свой своему поневоле друг”, “Худой мир лучше доброй ссоры”	Поведение толпы, “стадный” инстинкт. В экономической сфере – поведение субъектов фондового рынка.

¹⁶ Crawford S., Ostrom E. A Grammar of Institutions // American Political Science Review.. Vol. 83. № 3. 1995 P. 582-583.

руются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности.

В экономической литературе понятие «институциональная структура» имеет множество трактовок. Часто не проводится различий между дефинициями «институциональная структура» и «институциональная среда». Уильямсон приводит наиболее общее её определение: «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления»¹⁷. Но наличие некоторых, присущих спонтанному рыночному порядку институтов, ещё не является достаточным условием для становления рыночной институциональной структуры. Например, создание правовой базы для частной собственности не означает, что она действительно может функционировать в экономике как рыночный институт.

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 неoinституциональной теории. По Д. Норт, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных»¹⁸. 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 эко-

¹⁷ Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО, № 5, 1993.

¹⁸ North D.C. Structure and Change in Economic History. N.Y., 1981. P.21

номическими и политическими институтами. Именно такого рода затраты по изменению институтов обуславливают достаточную продолжительность существования институтов, необходимую для того, чтобы вывить их экономическую эффективность.

Можно предложить два подхода к анализу государственной политики в рамках институциональной исследовательской программы – внешний и внутренний. Согласно внешнему подходу к исследованию государственной экономической политики, основное внимание уделяется положительной (легко наблюдаемой) внешней зависимости между определёнными мерами и происходящими экономическими процессами, связь между инструментами и результатами проводимой политики строго причинный. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования системы, на которую направлено воздействие, а также их изменение. Согласно внутреннему 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.

Иная ситуация наблюдается в странах с неразвитыми рыночными отношениями или с переходной экономикой. Рыночные институты в подобных странах находятся в стадии формирования или вообще отсутствуют. Их институциональная структура включает институты, характерные не только для рыночного порядка, поэтому различные способы экономической координации часто вступают между собой в конфликт. Эф-

фективность таких экономик значительно ниже развитой рыночной или даже централизованно управляемой системы. И если государством в условиях переходной экономики излишне регулируются экономические отношения, складывающиеся на рынках, то это отрицательно сказывается на темпах и качестве формирования соответствующих рыночных институтов. Возникает парадокс: государственное вмешательство осуществляется, потому что не работают рыночные механизмы, а последние не могут эффективно функционировать из-за отсутствия необходимой институциональной структуры.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что не все меры государственной политики развитых стран могут быть применены в условиях переходной экономики. Политика государства в переходной экономике должна быть в первую очередь направлена на создание условий для становления институтов и, следовательно, эффективной институциональной структуры.

Отсутствие в настоящее время в экономической теории единых общепринятых законов институциональных изменений обусловлено, прежде всего, тем, что в предмет исследования экономики мейнстрима (неоклассической школы) не включаются факторы, детерминирующие динамические, качественные изменения в экономике¹⁹. Во-вторых, теории, которые описывали институциональные изменения с позиций классического подхода в рамках марксистской политической экономии, не выдержали испытания практикой. В-третьих, большинство теорий институциональных изменений, возникающих в недрах институциональной теории, характеризуются эклектичностью и несовместимостью друг с другом.

Если цены на рынке образуются благодаря конкуренции, то долгосрочные ориентиры, определяющие сам порядок экономической организации, тоже конкурируют с альтернативными вариантами поведения. Если институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты, конституирующие её, будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности. Это согласуется с точкой зрения Д. Норта, что источником институциональных изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения²⁰.

¹⁹ North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990. P. 107.

²⁰ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997, с. 108.

Все типы институциональных изменений, которые описаны в экономической литературе можно сгруппировать так:

1. Инкрементные институциональные изменения за счёт закрепления неформальных правил, норм, институтов в относительно малых группах с семейно-родственными связями. Эффективно снижают трансакционные издержки для членов группы.

2. Эволюция институтов. Возникающие неформальные практики постепенно закрепляются как общепризнанные в формальных институтах.

3. Революционные институциональные изменения. Обычно проявляются при экзогенном заимствовании институтов или их «импорте».

Объяснение способа институционального отбора можно привести в зависимость от предельной выгоды (количество блага/издержки) от применения того или иного института. В расширенном порядке закрепляются институты, которые при значительном увеличении числа индивидов, следующих в рамках их правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для всей группы, в рамках которой применяется данный институт. Причем группа, по всей видимости, должна быть большая, следуя традиционной теории групп. Действия в рамках таких институтов будут привлекательными для большинства индивидов в группе, поэтому для выполнения правил и ограничений, предписываемых институтом, нет необходимости для насилия или какого-либо другого принуждения. Здесь выбор индивиды делают сами. Примером может служить возрастающая предельная отдача от масштаба в микроэкономике.

В современной западной политической экономии часто используется инженерный подход к институтам. Инженерный подход к исследованию институтов не следует отождествлять, путать с инженерным подходом в экономической теории, который реализуется в работах Курно, Эджуорта, Вальраса²¹, пытавшихся решить проблемы, связанные с функционированием рынков. Этот подход в современной экономической науке получил отражение в теории общего равновесия Эрроу-Дебре²².

²¹ Традиция, заложенная этими экономистами в методологии экономической науки была названа Ф. Хайеком «чистой логикой выбора» (Хайек Ф.А. Контрреволюция науки (Этюды о злоупотреблении разумом). М., 1991.

²² Сен А. Об этике и экономике. М., 1996, с. 20-22.

Глава 3. МЕТОДЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

3.1. Теория игр и моделирование взаимодействий

Определив предмет институционализма как анализ взаимодействия индивидов и структур, его обеспечивающих, необходимо обратиться к вопросу о методах институционального анализа. Математический аппарат, традиционно используемый экономистами (дифференциальное исчисление), не приемлем в качестве базового метода в анализе взаимодействий. Главным образом потому, что использование этого аппарата обосновывается рядом утверждений из “жесткого ядра” неоклассики, с которыми соглашаются далеко не все институционалисты: полной рациональностью индивидов; существованием, единственностью и Парето-оптимальностью равновесия; экзогенным характером предпочтений, описываемых ординалистской теорией предельной полезности.

Формальные модели в институциональной экономике строятся с помощью *теории игр*, развитие которой берет отсчет с момента появления книги Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна “Теория игр и экономическое поведение” (1944). Во-первых, теория игр занимается анализом ситуаций, в которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого из них оказывает влияние на результат взаимодействия и, следовательно, на решения остальных индивидов.

Решая вопрос о своих действиях, индивид вынужден ставить себя на место контрагентов. Во-вторых, теория игр не требует полной рациональности индивидов, в ней используется целый ряд моделей индивидов, от индивида как совершенного калькулятора до индивида как робота. В-третьих, теория игр не предполагает существования, единственности и Парето-оптимальности равновесия во взаимодействиях. Эти причины и обуславливают наш интерес к формальным моделям институтов, построенным с помощью теории игр. Обратимся к их анализу более подробно.

Первое уточнение касается *кооперативных* и *некооперативных* игр. В кооперативных играх возможны обмен информации между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх, о которых и пойдет в основном речь, исходным пунктом в анализе является индивидуальный участник, причём обмен информации между участниками и формирование коалиций исключены. Далее, игра может быть представлена

либо в *стратегической* (матричной), либо в *развернутой* форме²³. Например, “дилемма заключенных” (рис. 3.1).

1-й подозреваемый	<i>2-й подозреваемый</i>		
		Признать вину	Не признавать
	Признать вину	1; 1	3; 0
	Не признавать	0; 3	2; 2

Рис. 3.1. Дилемма заключенных

Первые цифры в описании результатов взаимодействия отражают полезность первого участника, вторые – второго: $U1$ (признать, при условии, что второй не признает) = 3. Напомним, что здесь речь идёт о “полезности” различных сроков осуждения, которая обратно пропорциональна их величине.

В каждом взаимодействии могут существовать различные виды равновесий: *равновесие доминирующих стратегий*, *равновесие по Нэшу*, *равновесие по Штакельбергу* и *равновесие по Парето*. Доминирующей стратегией называется такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника. Соответственно, равновесием доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий обоих участников игры. Равновесие по Нэшу – ситуация, в которой стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока. Иными словами, это равновесие обеспечивает игрока максимумом полезности в *зависимости* от действий другого игрока. Равновесие по Штакельбергу возникает тогда, когда существует временной лаг в принятии решений участниками игры: один из них принимает решения, уже зная, как поступил другой. Таким образом, равновесие по Штакельбергу соответствует максимуму полезности игроков в условиях неодновременности принятия ими решений. В отличие от равновесия доминирующих стратегий и равновесия по Нэшу этот вид равновесия существует всегда. Наконец, равновесие по Парето существует при условии, что нельзя

²³ Kreps D. Game Theory and Economic Modelling. Oxford: Oxford University Press, 1990, p. 10-26.

увеличить полезность обоих игроков одновременно. Рассмотрим на одном из примеров технологию поиска равновесий всех четырех видов.

Доминирующая стратегия – выбранная одной из сторон стратегия игры, которая приносит ей по меньшей мере столь же хорошие результаты, как и всякая другая стратегия, вне зависимости от стратегии, выбранной противной стороной. Если стратегия А имеет преимущество над стратегией В, прибегать к стратегии В нет никакой необходимости. Описания игр могут быть значительно упрощены за счёт отказа от включения доминирующих стратегий.

Равновесие по Нэшу – это такая ситуация, при которой ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш, в одностороннем порядке меняя свое решение. Другими словами, равновесие Нэша – это положение, при котором стратегия обоих игроков является наилучшей реакцией на действия своего оппонента.

Равновесие по Штакельбергу – теоретико-игровая модель олигополистического рынка при наличии информационной асимметрии.

Равновесие по Парето – ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положения другого

Теперь рассмотрим несколько базовых для теории игр моделей. Эти модели отличаются количеством точек равновесия по Нэшу и их совпадением или несовпадением с точками равновесия по Штакельбергу и по Парето.

3.2. Трансакционный подход: трансакции, трансакционные издержки, виды трансакционных издержек и средства их минимизации, количественная оценка трансакционных издержек

Согласно наиболее общему определению, “трансакционные издержки есть эквивалент трения в механических системах”²⁴. Например, Я. Корнай прямо использует термин “трение” для описания факторов, препятствующих оперативному заключению сделок между экономическими агентами. Избавляясь от аналогии с физикой, отнесём к категории трансакционных любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов. Следовательно, все издер-

²⁴ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. - СПб.: Лениздат, 1996, с. 53.

жки, связанные с обменом и защитой правомочий, относятся к трансакционным. *Трансакционные издержки* – издержки связанные с обменом и защитой правомочий.

В рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы трансакционных издержек. Известно, как минимум, три варианта объяснения, откуда и почему при совершении сделки возникают трансакционные издержки: подход теории трансакционных издержек, подход теории общественного выбора и подход теории соглашений. Отсутствие единства по вопросу о природе трансакционных издержек показательно, особенно учитывая, что в неоклассической экономической теории принималось во внимание существование лишь одного вида издержек – производственных. Поэтому вопрос о трансакционных издержках неизбежно связан с изменением постулатов неоклассики, относящихся либо к её “жесткому ядру”, либо к её “защитной оболочке”.

Подход теории трансакционных издержек связан с изменением постулата неоклассики, согласно которому издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всем объёмом информации о сделке. Ключевым моментом является допущение существования издержек на идентификацию продавцов и цен – *информационных издержек*. Количество продавцов и покупателей на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке, географическая протяженность рынка будут основными факторами, определяющими величину информационных издержек. Модель рационального выбора при этом не изменяется, но в неё вводится дополнительное условие: расходы на поиск дополнительной информации о сделке должны уравниваться ожидаемым предельным доходом от неё.

Следующий шаг в анализе трансакционных издержек заключается в предположении, что *все* трансакционные издержки могут быть выведены из информационных. “Трансакционные издержки так или иначе связаны с издержками получения информации об обмене” (см. рис. 3.2)²⁵.

Рассмотрим в качестве примера обусловленность информационными издержками издержек, связанных с возможным оппортунистическим поведением партнера по сделке. Напомним, что оппортунизм является лишь особой формой целерационального действия в условиях неполноты и асимметричности информации. Пусть контракт обуславливает совер-

²⁵ Eggertson T. Op. cit. p. 15,



Рис. 3.2 Взаимосвязь информационных и трансакционных издержек

шение действия x , но, зная развитие событий после его заключения, стороны решают, что им следовало бы выполнить действие y . Однако переход от x к y может оказаться нелёгким. Порядок распределения полученных доходов неизбежно становится предметом интенсивных торгов и, следовательно, стимулирует оппортунизм сторон. Если же при заключении сделки стороны обладали полной информацией о поведении контрагента и о возможном исходе сделки, оппортунистическое поведение в ходе её реализации было бы исключено.

Итогом подобного объяснения природы трансакционных издержек становится перенос акцента в экономическом анализе на рынок информации и на цену информации. Изменение взгляда на сектор рынка, который играет главную роль в определении динамики экономической системы в целом, лучше всего проиллюстрировать с помощью табл. 3.1.

Таблица 3.1

Динамика экономической системы²⁶

Экономическая теория	Сектор экономики, занимающий центральное место в анализе
Теория физиократов	Сельское хозяйство
Старый институционализм	Рынок труда
Теория экономической динамики (И. Шумпетер)	Рынок предпринимательских услуг
Кейнсианство	Фондовый рынок
Монетаризм	Рынок денег
Теория трансакционных издержек	Рынок информации

Теория общественного выбора связывает возникновение трансакционных издержек с проблемами, которые сопровождают любое согла-

²⁶ Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

сование позиций индивидов по вопросу общественных благ. Речь идёт о невозможности достижения соглашения ввиду стратегического поведения заинтересованных в общественном благе индивидов и их стремления переложить издержки получения желаемого результата на окружающих. Предпосылка любого обмена правомочиями заключается в наличии возможности увеличения эффективности использования ресурсов. Обе стороны процесса обмена правомочиями осознают потенциальные выгоды, которые они могут получить в его результате. Однако достичь согласия относительно способа распределения полезного эффекта они не могут. Иначе говоря, достижение соглашения является общественным благом по отношению к участникам обмена правомочиями и, следовательно, процесс переговоров связан с попытками каждой из сторон переложить издержки достижения соглашения на другую. Эти издержки принимают форму отказа от претензий на увеличение доли в полезном эффекте от обмена правомочиями.

Особенную остроту проблема согласования приобретает при увеличении числа участников обмена. Причём речь идет именно об обратной зависимости между числом участников обмена и вероятностью совершения ими коллективных действий, в рассматриваемом случае – вероятностью достижения ими соглашения о пропорциях дележа полезного эффекта от обмена правомочиями. Таким образом, обмен правомочиями всегда связан с издержками согласования, которые тем выше, чем больше число участников обмена правомочиями.

Однако даже сводя транзакционные издержки к издержкам согласования, вряд ли можно говорить о линейной зависимости между величиной транзакционных издержек и числом участников сделки. Транзакционные издержки велики как при большом числе участников обмена, так при и минимальном. Попробуем объяснить кажущийся парадокс, увязывая проблему согласования с уже упоминавшейся проблемой оппортунистического поведения. При ограниченности круга потенциальных участников сделки растёт их взаимная зависимость в принятии решения, а предназначенные к обмену правомочия превращаются в *специфический актив*. Специфические активы – это те, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение. Следовательно, любое изменение в структуре обмениваемых “специфических” правомочий приведёт к снижению полезного эффекта от сделки. В рассматриваемом примере с пастухом и земледельцем право

на запрещение вредного использования является специфическим активом, потому что прогон стада на пастбище может быть осуществлён только через владения земледельца и проблема затрагивает только двух экономических субъектов. Обладание же специфическими активами создает стимулы для оппортунистического поведения. Учитывая, что в продолжении торга и совершении сделки заинтересованы обе стороны, сторона, обладающая специфическим активом, получает возможность для шантажа и манипулирования контрагентом. Итак, трансакционные издержки высоки в двух случаях: когда трудно найти замену участникам торга (их число ограничено) и когда число потенциальных участников торга.

Представители этого направления соглашаются с тем тезисом, что на неоклассическом рынке трансакционные издержки отсутствуют. Они возникают из-за того, что неоклассический рынок – рыночное соглашение никогда не существует в вакууме, а соприкасается с другими соглашениями: индустриальным, гражданским, традиционным, общественного мнения, творческой деятельности и экологическим. Факт соприкосновения различных норм объясняется тем, что значительная часть повседневной деятельности экономических агентов находится на “стыке” соглашений и, следовательно, не может регулироваться нормами, относящимися исключительно к тому или иному соглашению. С этой точки зрения трансакционные издержки являются не чем иным, как издержками согласования требований прямо противоположных норм, они неизбежно возникают по мере усложнения деятельности в смысле появления в ней элементов различных соглашений.

Например, каждое из соглашений, как мы уже видели, характеризуется особым источником информации, используемым индивидами в процессе координации своей деятельности. Роль рыночного источника информации играют цены, индустриального – технические стандарты и т.д. Когда несколько систем информации сосуществуют, возникает асимметричность информации²⁷. Например, один из контрагентов ориентируется на цены в качестве источника информации, а другой – на репутацию продавца, традиционный источник информации. Соприкосновение различных соглашений помимо высоких издержек на поиск и обработку информации создает предпосылки для превращения целе-

²⁷ Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики, № 10, 1997, с. 77.

рационального поведения в оппортунистическое. Асимметричность информации и противоречивость норм, которые можно использовать при заключении сделки, позволяют индивидам преследовать собственные интересы в ущерб интересам партнеров. Например, в ситуации “морального риска” (*moral hazard*) существование разнородной информации позволяет индивидам манипулировать тем, что другие воспринимают в качестве внешних случайностей. При заключении договора о страховании индивид старается скрыть от страховщика информацию о скрытых пороках своего здоровья, чтобы получить страховой полис по минимальной цене. Страховая компания же несет при этом убытки в силу невозможности использовать для заключения рыночного контракта о страховании информации, связанной с личной репутацией клиента и имеющей традиционный характер. Клиент же легко обосновывает сокрытие информации, ведь она относится к прошлому (например, факт курения в юношеском возрасте) и к его частной жизни.

Получение рыночного выигрыша обеспечивается возможностью использования обоснования, характерного для традиционного соглашения. Подводя итог, отметим, что с точки зрения теории соглашений все трудности и издержки, возникающие при заключении сделок, связаны с фактом постоянного соприкосновения различных соглашений. Мир с нулевыми транзакционными издержками отсутствует, потому что рынок всегда включён в более сложную и всеобъемлющую нормативную систему.

Теперь мы можем перейти к задаче классификации транзакционных издержек. Разумнее всего привязать классификацию транзакционных издержек к этапам заключения сделки. О. Уильямсон говорит о транзакционных издержках *ex ante* и *ex post*, т.е. возникающих до и после заключения сделки. Если в качестве этапов заключения сделки выделить следующие: поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за её выполнением, то классификацию транзакционных издержек можно представить в виде табл. 3.2.

Построение классификации транзакционных издержек на основе этапов заключения контракта позволяет внести ясность в вопрос об их количественной оценке как на микро-, так и на макроэкономическом уровне.

Например, при заключении сделки по найму квартиры, предполагающей передачу собственником квартиры арендатору права пользования ею, транзакционные издержки для арендатора примут следующие формы:

Классификация транзакционных издержек²⁸

Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
<i>Издержки поиска информации</i> включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.	<i>Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма</i> касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий.
<i>Издержки ведения переговоров</i> включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки.	<i>Издержки спецификации и защиты прав собственности</i> включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты.
<i>Издержки измерения</i> касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	<i>Издержки защиты от третьих лиц</i> включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки.
<i>Издержки заключения контракта</i> отражают затраты на юридическое или внезаконное оформление сделки.	

• издержки на поиск информации о сдающихся квартирах, о ценах на рынке жилья: покупка специализированных изданий и звонки по объявлениям или обращение в риэлторскую фирму, которая за комиссионные самостоятельно подбирает несколько вариантов, – издержки в денежной форме и затраты времени;

• издержки ведения переговоров с собственниками отобранных по результатам первого этапа квартир об особых условиях аренды – затра-

²⁸ Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

ты времени, могут быть переложены на посредника и принять в этом случае денежную форму;

- издержки оценки качества жилья в ходе посещения отобранных квартир – затраты времени и транспортные расходы тоже могут быть переложены на посредника;

- издержки юридического оформления контракта о найме, его нотариального заверения – издержки в денежной форме;

- издержки предотвращения оппортунизма собственника, выражающегося в стремлении изменить условия аренды, например, увеличить арендную плату, – затраты времени, психологические издержки;

- издержки защиты переданного на срок действия контракта права пользования квартирой в случае, если собственник предъявляет арендатору претензии по содержанию квартиры и/ или хочет досрочно расторгнуть договор, – затраты времени и издержки в денежной форме, связанные с обращением в суд.

Для оценки транзакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие *транзакционного сектора* (см. рис. 3.3). Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный транзакционный сектор).

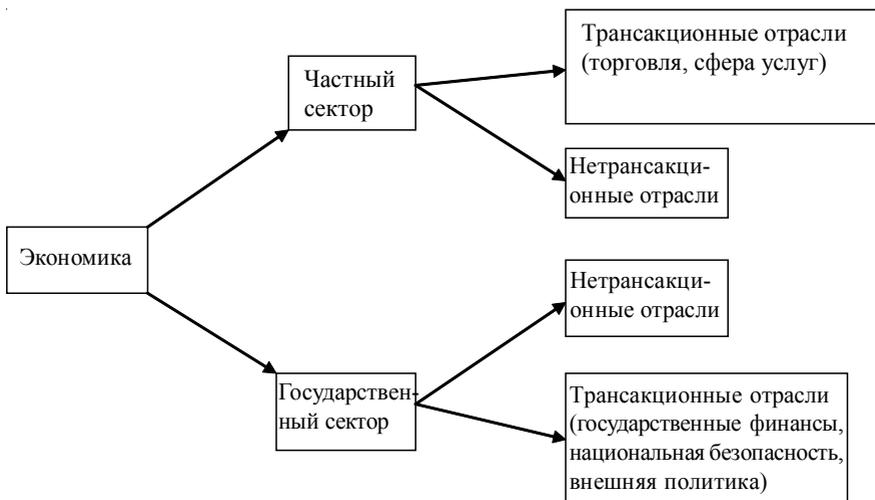


Рис. 3.3. Транзакционный сектор

Таким образом, основную часть транзакционных издержек в России несут сами экономические агенты и именно их запретительно высокая величина в расчёте на одну транзакцию объясняет, почему теорема Коуза недостаточно хорошо описывает процесс преобразования государственной собственности в акционерную. Ведь даже учитывая, что и приблизительные количественные расчёты величины транзакционного сектора в России отсутствуют, его значительные размеры предполагаются всеми тремя подходами к объяснению природы транзакционных издержек:

- теория транзакционных издержек обращает внимание на отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций;
- теория общественного выбора делает акцент на незавершенности формирования рынка и связанной с ней трудности найти замену контрагенту по сделке, на размерах национального рынка и большом числе его участников;
- теория соглашений объясняет высокий уровень транзакционных издержек нестабильностью соотношений различных соглашений и преобладанием фрагментации и экспансии как вариантов их соотношения.

Глава 4. НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

4.1. Государство как агентство по производству общественных благ

Одним видом организации является государство. Несмотря на его размеры и отнесение анализа государственного вмешательства к предмету не микро-, а макроэкономики, государство следует рассматривать не в качестве института, а в качестве особой организации. Главным обоснованием для такого подхода служит факт делегирования гражданами части своих прав государству – именно на этой основе государство осуществляет свою деятельность. Иначе говоря, природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Обычно распределение прав между гражданами и государством фиксируется в конституции, играющей роль социального контракта. Например, американский Билль о правах эксплицитным образом разграничивает те права, которые не могут быть отчуждены от индивидов ни при каких условиях от тех прав, которые могут быть переданы ими государству.

Ради чего граждане добровольно отказываются от части своих “естественных” прав и передают их государству? Как и в любом другом варианте властных отношений, гражданами движет уверенность в том, что государство успешнее их самих справится с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий. Набор этих функций определен “провалами” рынка, т. е. задачами, решение которых невозможно на базе классического и неоклассического контрактов. К таким задачам относятся²⁹:

- *спецификация и защита прав собственности.* При условии ненулевых транзакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;

- *создание каналов обмена информацией.* Равновесная цена формируется на базе развитой информационной инфраструктуры рынка, позволяющей его участникам обмениваться информацией с минимальными издержками и минимальными искажениями;

²⁹ Dugger W. Transaction Cost Economics and the State / Transaction Costs, Markets and Hierarchies. C. Pitelis (ed.). Oxford: Blackwell, 1993. p. 193-202.

- *разработка стандартов мер и весов.* Деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества обмениваемых товаров и услуг. В более широком смысле к разработке универсальных мер относится и организация государством денежного обращения, ведь именно деньги в одной из своих функций являются наиболее универсальной мерой обмена;

- *создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг.* Инфраструктура рынка включает в себя не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг: транспортную сеть, организованные площадки для торгов и т.д.;

- *правоохранительная деятельность и выполнение роли “третьей” стороны в конфликтах.* Возникновение при выполнении контрактов непредвиденных обстоятельств требует вмешательства “третьей” стороны (суда) для создания гарантий против их оппортунистического использования сторонами контракта;

- *производство общественных благ.* Чистые общественные блага, производство которых сталкивается с проблемой безбилетника, требуют использования государством принуждения для финансирования их производства. Речь идет в первую очередь о таких общественных благах, как оборона, в меньшей степени – здравоохранение и образование.

Рассмотрим первую из перечисленных функций, а также сравнительные преимущества государства в её выполнении подробнее. *Государство* – основной социально-политический институт общества, ядро политической системы. Обладая суверенной властью в обществе, государство управляет жизнедеятельностью граждан, регулирует отношения между различными социальными слоями и классами, отвечает за стабильность общества и безопасность своих граждан.

Альтернатива государственному вмешательству в процесс установления и защиты прав собственности заключается в попытках самих экономических агентов договориться о правилах доступа к ресурсу. Попытки самостоятельной спецификации и защиты прав собственности экономическими агентами предполагают использование силы сторонами контракта в качестве гарантии его реализации. Отсюда возникают две проблемы. Во-первых, тенденция к решению возникающих конфликтов исключительно на основе агрессии и применения насилия или, по Гоббсу, “войне всех против всех”. Во-вторых, отвлечение значительной части ресурсов от производственной деятельности на решение задач

защиты прав собственности и обеспечение выполнения условий контрактов.

4.2. Спонтанный экономический порядок и идеальные типы государства

Объяснение государства через социальный контракт между его конституантами, согласно которому государству передаётся право контроля над исполнением определенных сделок, помещает на первый план в анализе проблему принципала и агента. Прежде всего требуется разобраться с тем, кто является принципалом, а кто – агентом. Ответ вовсе не очевиден. И гражданин, и государство играют двойственную роль. С одной стороны, гражданин конституирует государство, поручая ему выполнение некоторых функций, т. е. он является принципалом, а государство – агентом. С другой стороны, гражданин подчиняется решениям государства как гаранта исполнения контрактов, становясь агентом. Дж. Бьюкенен назвал эту двойственность “парадоксом подчинённого”³⁰; человек воспринимает себя одновременно и участником процесса управления государством, и субъектом, которого принуждают соблюдать нормы поведения, которые он, возможно, и не выбирал. Следовательно, проблема принципала и агента носит в случае государства двойственный характер и её можно изобразить с помощью схемы (рис. 4.1).

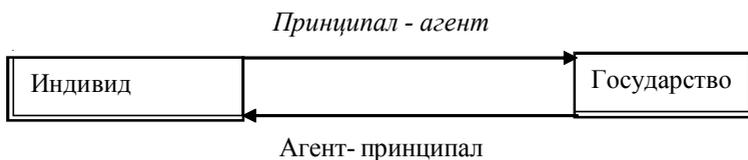


Рис. 4.1. Схема проблемы принципала и агента

Если говорить об интерпретации государства через модель принципала и агента более конкретно, то речь идет о следующих опасностях. Во-первых, не будет ли государство стремиться распространить сферу своего контроля за пределы четко оговоренных конституантами сделок, превращаясь в огромного монстра, Левиафана. О такой опасности, в частности, предупреждал ещё в 1651 г. в своей одноименной книге Томас

³⁰ Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Избранные труды. - М.: Таурус Альфа, гл. 6, 1997.

Гоббс. Во-вторых, будет ли государство, пользуясь монополией на применение насилия, игнорировать интересы граждан и не включать их даже в качестве параметра при максимизации собственных интересов. С другой стороны, не будут граждане вести себя оппортунистически, стремясь уклониться от оплаты предоставляемых государством услуг наподобие обычного безбилетника в общественном транспорте. Ведь и услуги государства, и услуги общественного транспорта носят характер общественных благ, в производстве которых заинтересованы все, но никто не хочет нести связанные с их производством издержки. В зависимости от того, насколько удаётся решить двухстороннюю проблему принципала и агента, говорят о различных моделях государства. “Государство, которое теоретически является производным от индивидуалистического расчёта, совершенно отличается от государства, которое возникает как инструмент самого договора, как средство содействия и реализации сложного обмена”.

Соответственно, существует две идеальные модели государства³¹. Первая модель, которую мы вслед за Д. Нортон называем “контрактной”, возникает при решении всех вышеперечисленных проблем. Вторая модель, “эксплуататорская”, описывает деятельность государства, если отсутствуют препятствия оппортунистическому поведению и государства, и граждан. Обе стороны взаимодействия не выполняют взятых на себя обязательств, видя друг в друге в первую очередь врага. Рассмотрим каждую модель более подробно.

Если дать краткое определение контрактного государства, то это такое государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами правомочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность. Иными словами, роль государства ограничивается ролью гаранта по кругу тех сделок, в которых защиту прав собственности выгоднее поручить государству. Другими словами, целью контрактного государства является достижение такого распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе передачи правомочий в руки тех экономических субъектов, которые смогут распорядиться ими оптимальным образом³². При каких предпосылках существует контрактное государство?

³¹ North D. Op. cit. p. 22.

³² North D. Op. cit. p. 22.

1. *Наличие чётких конституционных рамок деятельности государства.* В конституции эксплицитным образом оговорены те права, которые делегируются индивидами государству, и те, которые не могут быть отчуждены ни при каких условиях. Кроме того, чётко сформулированы нормы, на основе которых функционирует сам государственный аппарат.

2. *Существование механизмов участия граждан в деятельности государства.* К политическим механизмам участия граждан в деятельности государства относятся процедуры демократии. Однако сами по себе нормы демократии недостаточны, они должны опираться на устойчивые традиции гражданского участия, которые иногда называют *социальным капиталом* благодаря их роли в обеспечении роста совокупного благосостояния. Традиции гражданского участия в экономической сфере принимают форму развития самоуправления на уровне отдельных фирм. “Демократия на рабочем месте является ингредиентом демократизации общества в целом: человек должен обладать опытом демократического самоуправления в своей повседневной жизни, если он стремится активно участвовать в демократическом управлении государством”.

3. *Существование ex ante института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности.* Государство ориентируется на достижение такого распределения прав собственности, которое могло бы быть достигнуто на рынке при нулевых трансакционных издержках. Поэтому государство не может функционировать, периодически не сверяясь с рынком.

4. *Наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности.* Наряду с использованием “голоса”, т.е. участием граждан в деятельности государства, должна существовать и альтернатива “выхода” – обращения индивидов к другим гарантам исполнения контрактов. В качестве альтернативных гарантов могут выступать другие государства, оппозиция контролирующей государство группе, мафия, социальная группа, третейский судья. “Чем совершеннее субституты, тем меньшей степенью свободы обладает государство, тем большая доля совокупного дохода попадет в руки граждан”. С этой точки зрения миграционные потоки между регионами одного и того же государства и между государствами отражают желание людей “проголосовать ногами” против неэффективного государственного аппарата. Вообще можно говорить о “рынке” механизмов спецификации и защиты

прав собственности. На этом рынке индивиды делают выбор не только между существующими в рамках конкретного общества альтернативами, но и учитывают существующие в других странах, существовавшие в истории или в теории. В странах Восточной Европы подобный рынок особенно явно выражен, равно как и особенно важна его роль в реформировании государства в процессе его конкуренции с альтернативными гарантантами контрактов.

В отличие от контрактного государства эксплуататорское использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений), точнее – дохода группы, контролирующей государственный аппарат. Главной целью эксплуататорского государства при спецификации и защите прав собственности становится достижение такой “структуры собственности, которая максимизирует ренту правителя”, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом.

Например, короли передавали средневековым корпорациям множество исключительных прав, тормозивших развитие ремесел и технического прогресс. Взамен короли получали от корпораций поддержку и источник устойчивых поступлений. Кроме того, государство не ограничивается теми рамками, которые ему отведены социальным контрактом, государственный аппарат находится в состоянии постоянной экспансии всё в новые сферы взаимодействия людей. Экспансия объясняется стремлением эксплуататорского государства увеличить свои доходы и объём ресурсов, проходящих через государственный бюджет.

Следует отметить, что, даже несмотря на оппортунистическое поведение, деятельность эксплуататорского государства не способна полностью истребить стимулы к производительной деятельности его граждан. Впрочем, ущерб от деятельности эксплуататорского государства удаётся сократить только при одном условии: поборы и перераспределения прав собственности носят *систематический* и *предсказуемый* характер. Предсказуемость поборов в интересах и государства – оно получает стабильные доходы в долгосрочной перспективе, и его граждан – они имеют возможность планировать свою деятельность, учитывая высокий, но заранее известный уровень отчислений государству. В этом смысле у эксплуататорского государства много общего с мафией – оба походят на “осёдлого” бандита, который хотя и осуществляет поборы с проживающих на контролируемой им территории, но в то же время “знает меру” и к тому же защищает от “гастролёров”, действующих по прин-

ципу “украсть – и убежать”³³.

Ещё одна отличительная черта эксплуататорского государства заключается в важной роли, которую играет распределение потенциала насилия среди граждан. Ведь именно индивид или группа, обладающие наибольшим потенциалом насилия, контролируют государственный аппарат и присваивают монополию на применение насилия. Поэтому военная технология становится одним из факторов, объясняющих функционирование эксплуататорского государства. Например, возникновение античных демократий не в последнюю очередь объяснялось превращением в основную ударную силу фаланг, состоявших из множества примерно одинаково вооруженных воинов, которые вытесняли с поля боя отдельных хорошо вооруженных воинов.

Заметим, что обусловленность деятельности эксплуататорского государства распределением потенциала насилия и господствующей военной технологией предполагает его внутреннюю нестабильность. Действительно, изменение военной технологии приводит к перераспределению потенциала насилия среди различных групп населения и, следовательно, к смене группы, контролирующей государственный аппарат. Вполне возможен и переход от эксплуататорской модели государства к контрактной. Отсюда гипотеза о колебательном характере динамики государственного устройства и, следовательно, динамики структуры прав собственности. “Вслед за системой, ориентированной на извлечение ренты, неизбежно приходит система, максимизирующая эффективность, и наоборот”.

4.3. Экономический анализ функционирования государства

Идентифицировать то, насколько близко конкретное государство к контрактному или эксплуататорскому, предлагается на базе анализа статей структуры государственного бюджета. Как и в случае с балансом фирмы, государственный бюджет содержит в себе достаточное количе-

³³ Аналогия эксплуататорского государства с оседлым бандитом предложена в:

1) *Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период, доклад на конференции “Реформы в России: установившиеся интересы и практические альтернативы”. М., 13-15 апреля 1995;

2) *Pejovich S.* Privatizing the Process of Institutional Change in Eastern Europe. A paper presented at European Association for Evolutionary Political Economy Conference. Krakow, 19-21 October 1995.

ство информации, необходимой для институционального анализа. Точнее, интересующая нас информация содержится в ряде статей доходов и расходов государственного бюджета, в данных по реальному исполнению статей бюджета и по способам покрытия бюджетного дефицита, если он есть. Структура динамики доходов государственного бюджета с данными по федеральному бюджету РФ на 01.09.2014 показана на рис. 4.2 и в табл. 4.1.



Фактическое исполнение по состоянию на 01.09.2014

Структура доходов федерального бюджета в 2014 г. по видам доходных источников, %

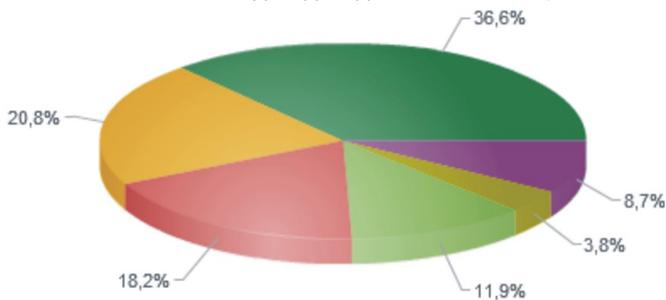


Рис. 4.2. Динамика доходов федерального бюджета

Таблица 4.1

Структура доходов федерального бюджета в 2014³⁴

Виды доходов	млрд. руб	% к ВВП
Всего доходов	10 698,3	
ДОХОДЫ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	3 891,2	
НАЛОГИ, СБОРЫ И РЕГУЛЯРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	2 194,6	
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ (РАБОТЫ, УСЛУГИ), РЕАЛИЗУЕМЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	2 040,2	
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ, ВВОЗИМЫЕ НА ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1 281,1	
ДОХОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА, НАХОДЯЩЕГОСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	386,9	
Прочее	904,3	

³⁴ <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>

Глава 5. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ. ТЕОРЕМА КОУЗА И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕЖИМЫ СОБСТВЕННОСТИ

5.1. Определение и классификация внешних эффектов. Проблема интернализации внешних эффектов

Правила (либо их отсутствие), которые определяют права собственности, влияют на эффективность размещения ресурсов посредством формирования соответствующих стимулов экономических агентов. Другая сторона того же вопроса сопряжена с объяснением взаимосвязи транзакционных издержек и различных режимов использования ограниченных ресурсов. Решение данного вопроса предполагает использование ключевой для экономической теории прав собственности категории внешних эффектов.

Концепция внешних эффектов – неотъемлемая часть не только современной теории благосостояния, но и новой институциональной экономической теории. Проблема возникновения и интернализации внешних эффектов является центральной в экономической теории прав собственности как одной из исследовательских подпрограмм в рамках новой институциональной экономической теории. Через призму внешних эффектов можно изучать как условия возникновения исключительных прав собственности, так и обстоятельства, обуславливающие сохранение режима свободного доступа.

В неоклассической экономической теории внешние эффекты рассматриваются как следствие либо форма проявления провала рынка или механизма цен. Отсюда их определение: внешние эффекты – полезность или издержки, которые не учитываются в системе цен. Вместе с тем рассмотрение различных форм координации действий экономических агентов, которые обладают как сравнительными преимуществами, так и изъятиями, показывает, что включение в определение понятия цены необязательно, так как возможны другие способы учета выгод и издержек (в неценовых компонентах контрактов). Более общим определением понятия внешнего эффекта следует считать следующее.

Внешние эффекты – величина полезности или издержек, которые не отражены (неспецифицированы) в условиях контрактов. Внешние эффекты создают тем самым различие, с одной стороны, между общественными выгодами и частными выгодами (для позитивных внешних

эффектов), с другой стороны, между частными и общественными издержками (для отрицательных внешних эффектов).

Воспользуемся тем, что изначально понимание внешнего эффекта было тесно связано с провалами рынка. Рынок принято рассматривать в неоклассической экономической теории как обеспечивающий формирование цен механизм, отвечающий за размещение ресурсов и эффективное их использование. Одновременно относительные цены являются источником информации для экономических агентов, принимающих решения. Поскольку предполагается, что внешние эффекты возникают тогда, когда не все выгоды или издержки отражены в системе цен, то это свидетельствует о нарушении принципа оптимальности размещения ресурсов, а значит, об их неэффективном использовании (относительно условий Парето-оптимальности). Иными словами, внешние эффекты отражают недоиспользование теоретически возможных выгод от добровольного обмена, что сопряжено с ненулевыми трансакционными издержками.

Многообразие форм взаимодействия между экономическими агентами выражается в многообразии возникающих внешних эффектов. Они могут классифицироваться по целому ряду критериев.

Первый критерий – это «знак» внешних эффектов. В соответствии с ним следует выделять положительные и отрицательные внешние эффекты (экстерналии). По особенностям возникновения (основаниям) внешние эффекты могут быть потребительскими, технологическими или денежными.

Потребительский внешний эффект – экстерналия, возникающая на основе необособляемых друг от друга прямой функциональной зависимости полезности от количества потребляемого блага для одного человека и обратной (прямой) функциональной зависимости для другого человека. Примером потребительской экстерналии является шумовое загрязнение, возникающее при взлете и посадке самолетов, которое негативно влияет на полезность людей, проживающих в населенных пунктах, прилегающих к аэродрому.

Технологический внешний эффект – экстерналия, возникающая на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономических агентов от объема производимых товаров или услуг другого экономических агентов.

Денежный внешний эффект – экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического

агента объёмов производства, ценовой политики, рекламы и других приёмов конкуренции другого экономического агента. Образцом такого типа внешнего эффекта является ситуация, возникающая на конкурентном рынке, когда поведение одной фирмы негативно влияет на уровень среднего дохода и соответственно экономической прибыли другой фирмы. Данная ситуация может быть интерпретирована в терминах многосторонней денежной экстерналии. В условиях конкуренции ни одна из фирм не обладает исключительным правом устанавливать на свой продукт цену, которая была бы единственным ориентиром для индивидов. В результате решения конкурентов в пределах тех прав, которыми они обладают, оказывают побочное влияние на величину дохода данного производителя посредством воздействия на условия спроса на товары (услуги) данного производителя.

В зависимости от того, какое отношение возникающий внешний эффект имеет к сторонам, заключающим контракт по поводу обмена правами собственности на соответствующий товар, можно выделить внутреннюю и внешнюю экстерналии. Внешние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе субъектов, участвующих в контракте. Внутренние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте.

Производство и потребление множества благ сопряжено с полезным эффектом, который отвлекает только часть потребителей. Вместе с тем, возможный отрицательный (позитивный) побочный эффект может распространяться не только на потребителей данного товара, но и на более широкий круг людей, не участвующих в сделках по поводу данного товара (услуги). Таким образом, если для потребителей данная экстерналия является внутренней, то для других людей – внешней.

В дальнейшем мы будем говорить об отрицательных внешних эффектах, поскольку выводы для позитивных внешних эффектов, как правило, будут симметричными.

Изучение проблемы внешних эффектов началось с анализа ситуаций, когда один экономический агент оказывал вредное влияние на другого экономического агента, что было побочным результатом его основной (производительной) деятельности. На основе этого обстоятельства вредное влияние интерпретировалось как нарушение принципа эф-

фективности, что требовало вмешательства государства. В результате предлагались различные варианты:

а) возложить ответственность за причинённый ущерб на того, кто его производит;

б) установить налог для производителя вредного влияния на других, величина которого будет находиться в функциональной зависимости от объёма произведенного вредного воздействия. Поскольку последнее является как бы побочным результатом его основной деятельности, то возможно построение функциональной зависимости ответственности за ущерб на основе выпуска основного продукта (или услуги);

в) изменить местоположение или график работы производителя и соответственно размер наносимого ущерба и т.п.

«Вопрос обычно понимался так, что вот А наносит ущерб В и следует решить, как мы ограничим действия А? Но это неверно. Перед нами проблема взаимообязывающего характера. Оберегая от ущерба В, мы навлекаем ущерб на А. Вопрос, который нужно решить: следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба»³⁵.

Ключ к решению данной проблемы даёт так называемая теорема Коуза. Общий смысл теоремы состоит в том, что, в конечном счёте, неважно, кто изначально будет обладать правом собственности на ресурс. Важно то, что в результате правами собственности на ресурс будет обладать тот, кто выше всего его ценит. С этой точки зрения нанесения ущерба в обыденном понимании позволяет увидеть лишь часть возможных вариантов решения данной проблемы.

Принимая во внимание, что количественная оценка общественного благосостояния – достаточно сложный и даже спорный (с точки зрения самой постановки) вопрос, можно ограничиться следующей формулировкой теоремы Коуза.

5.2. Теорема Коуза

Ответ на сформулированные вопросы позволяет получить теорема Коуза, основные утверждения которой впервые были рассмотрены им в статьях “Федеральная комиссия по связи” (1959) и “Природа социаль-

³⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право.- М.: Дело, 1993,. с. 87–88.

ных издержек” (1960), хотя сам Коуз и не использовал подобного термина. В оригинальной версии утверждение Р. Коуза выглядит следующим образом: “Перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведёт к увеличению стоимости произведённой продукции” и, следовательно, “окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от легального решения [относительно первоначальной спецификации прав собственности]”³⁶. Более полная версия теоремы заключается в следующем утверждении: при наличии трёх условий, а именно: чёткой спецификации прав собственности, нулевых транзакционных издержках и отсутствии эффекта богатства, первоначальное распределение прав собственности будет нейтрально по отношению к конечному размещению ресурсов³⁷.

Иными словами, первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства, так как, в конечном счёте, каждое из правомочий окажется в руках у собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. Отвлекаясь пока от понятия транзакционных издержек, сделаем вывод о важности собственно спецификации права собственности на ресурс, а не конкретной формы, которую она принимает. С этой точки зрения непринципиально, кто получил право владения на первом этапе реформы собственности – трудовой коллектив, администрация предприятия, Госкомимущество или банковская структура, – в конечном счёте, это право получит действительно самый заинтересованный в нём и эффективный собственник.

Логике теоремы Коуза лучше всего пояснить условным примером приведённым у Р.И. Капелюшникова³⁸. Допустим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причём скот хозяина ранчо регулярно заходит на поля фермера. Если хозяин ранчо не несёт по закону ответственности за производимую его стадом поправу, то, решая вопрос о поголовье скота, он не будет принимать во внимание причиняемый им ущерб (т. е. он не будет нести полные “социальные издержки выращивания скота”). Но если государство потребует от хозяина ранчо уплаты налога, равного по величине нанесённым

³⁶ Coase R. The Firm, the Market and the Law. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. p. 115, 158.

³⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право. «Проблема социальных издержек». М.: Дело, 1993.

³⁸ Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. с. 22-23.

убыткам, то тогда у него появится стимул полностью учесть последствия своих действий; внешние эффекты превратятся для него во внутренние (интериоризируются).

Однако в теореме Коуза ситуация оценивается иначе: если закон разрешает фермеру и хозяину ранчо добровольно вступать в соглашение по поводу потравы, то тогда не имеет никакого значения, несёт хозяин ранчо ответственность за причиняемый им ущерб или нет. Допустим, фермер получает на своих полях 10 ц зерна, а стадо хозяина ранчо насчитывает 10 коров. Выращивание ещё одной коровы обойдётся ему в 50 долл., а её рыночная цена при продаже составит 100 долл. Предельные убытки фермера от увеличения стада на одну голову будут равны 1 ц зерна, или в стоимостном выражении - 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли). Случай явно экстернатальный: социальные издержки равны 130 долл. ($50 + 80$), а социальная выгода от выращивания дополнительной коровы - 100 долл. Ясно, что такое распределение ресурсов неэффективно. Но если хозяин ранчо должен возместить фермеру причиненный ущерб, то тогда, взвесив свою частную выгоду и свои частные издержки (стоимость выращивания плюс компенсация), он откажется от решения об увеличении поголовья стада на одну единицу. Частное соотношение издержки/выгоды совпадает с социальным, распределение ресурсов окажется эффективным. Однако, как показал Р. Коуз, ситуация будет совершенно симметричной и в том случае, если хозяин ранчо не несёт никакой ответственности за потраву. Просто фермер предложит тогда хозяину ранчо “выкуп” за отказ от решения о выращивании ещё одной коровы. Размер выкупа будет колебаться от 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от выращивания одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от продажи десятого центнера зерна). Отказ от такой сделки противоречил бы стремлению экономических агентов к максимизации своего благосостояния. Исход оказывается тем же самым независимо от того, есть ли у фермера право собственности на взыскание убытков с хозяина ранчо или у хозяина ранчо есть право на беспрепятственный выпас скота на полях фермера. Действительно, структура производства в обоих вариантах остается одинаковой: 10 ц зерна и 10 голов скота. Ресурсы распределяются по сферам, где они дают максимальную отдачу. В первом случае фермер имеет право вето на использование хозяином ранчо его полей, во втором - хозяин ранчо имеет право свободного пользования полями фермера. Тем не менее, права собственности все равно переходят

к той стороне, для которой они представляют наибольшую ценность. Когда существует законная возможность заключить сделку, все экстерналии будут интериоризированы независимо от того, как распределены права между её участниками: “Если бы все права были ясно определены и предписаны, если бы трансакционные издержки были равны нулю и если бы люди соглашались твёрдо придерживаться результатов добровольного обмена, не было бы никаких экстерналий”. “Провалов рынка” в подобном случае не происходит. Добровольные переговоры о сделке способны устранить все расхождения между частным и социальным соотношениями издержки/выгоды. Таким образом, у государства не оказывается никаких оснований для вмешательства с целью корректировки рыночного процесса. Его роль является “дорыночной”: оно призвано чётко специфицировать и защищать права собственности участников сделки.

Однако прорыночные рекомендации теоретиков прав собственности выглядят не столь уж безукоризненно с логической точки зрения. Проблема интериоризации внешних эффектов может решаться и путем укрупнения (агрегирования) субъектов права, и путем дробления (деагрегирования) объектов присвоения, более точной их адресации. В примере из теоремы Коуза “овнутрение” внешних эффектов может быть осуществлено не только вменением исключительного права пользования полем либо фермеру, либо владельцу ранчо, но и слиянием, вертикальной интеграцией их хозяйств, образованием из них единого предприятия. В определенных ситуациях превращение внешних эффектов во внутренние вообще достижимо только тогда, когда носителем права выступает всё общество в целом. Какой способ интериоризации эффективнее, должно решаться по обстоятельствам в каждом конкретном случае. Теорема Коуза вызвала огромный поток критики и опровержений. Главная линия критики была связана с эффектом дохода. Стоимостная оценка фермером ущерба от потравы будет неодинаковой в зависимости от того, как распределится правовая ответственность между ним и хозяином ранчо. Объясняется это тем, что уровень богатства (дохода) фермера в одном случае окажется выше, чем в другом. При альтернативных вариантах распределения правомочий фермер станет по-разному оценивать предельный ущерб от потравы, о чем можно будет судить по его ответам на вопросы: “Сколько вы готовы заплатить, чтобы избежать потравы? Сколько нужно заплатить Вам, чтобы Вы её разрешили?”. Разность в называемых суммах может оказаться настолько зна-

чительной, что при одном варианте распределения правомочий фермер предпочтёт согласиться с увеличением поголовья скота у своего соседа, при другом - не допустит этого. Структура производства, следовательно, станет меняться вместе с изменениями в распределении прав собственности. Вдобавок потребительские предпочтения фермера могут сильно отличаться от потребительских предпочтений хозяина ранчо. В этих условиях перераспределение дохода, сопутствующее перемещению прав собственности из одних рук в другие, приведет к изменению структуры совокупного спроса, а значит, и структуры производства. Требование инвариантности нарушается. Чтобы учесть это обстоятельство, в формулировку теоремы Коуза и была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Другое направление критики отталкивалось от теории игр. В игре с двумя участниками и нулевой суммой равновесие может достигаться в неоптимальной точке (“дилемма заключенного”). Кроме того, существует опасность стратегического поведения: хозяин ранчо может специально наращивать поголовье стада только для того, чтобы вынудить фермера пойти на увеличение размеров “выкупа”. Каковы же итоги анализа теоремы Коуза с помощью аппарата теории игр? В рамках кооперативных игр теорема Коуза приобретает тавтологический характер и выполняется по определению. Для некооперативных игр критическое значение имеет ответ на вопрос: подразумевает ли предпосылка нулевых трансакционных издержек совершенство имеющейся у обоих участников информации или нет? Теорема Коуза остается в силе в первом случае и перестает работать во втором. В асимметричной ситуации, когда один участник обладает совершенной, а другой - несовершенной информацией, результаты оказываются неоднозначными. Теорема выполняется, если точно неизвестны размеры предполагаемого ущерба от внешних эффектов, но не выполняется, если неизвестна структура предпочтений противоположной стороны. Теорема Коуза подвергалась также экспериментальной проверке. Экспериментальные исследования показали, что она перестает выполняться при численности участников сделки свыше двух. Вместе с тем и при трёх участниках в 80—90% случаев исход оказывался оптимальным.

Но сказать так, значило бы не уловить основной идеи теоремы Коуза. Её цель заключается в том, чтобы доказать от противного определяющее значение именно трансакционных издержек. Теорема Коуза по существу решает одну из “вечных” проблем политической экономии:

существуют ли условия, при которых законы производства и эффективности не зависят от законов распределения, и если да, то каковы они? Теорема Коуза отвечает, что для того чтобы процесс производства товаров и услуг и процесс распределения дохода оказались автономными, никак не связанными между собой, транзакционные издержки должны быть равны нулю (размытость прав собственности - это другое обозначение того факта, что издержки по их спецификации и защите очень высоки). Отношения собственности начинают влиять на процесс производства при положительных транзакционных издержках. Поэтому в реальном мире отношения производства и отношения собственности всегда взаимосвязаны, ибо издержки транзакции никогда не бывают нулевыми. Именно это и делает их центральной объясняющей категорией теории прав собственности.

5.3. Способы интернализации внешних эффектов. Теорема Познера. Сравнительный анализ режимов использования ограниченных ресурсов: свободного доступа, коммунальной собственности, частной собственности и государственной собственности

Институты могут использоваться как средство для снижения транзакционных издержек и (или) обеспечения окончательного распределения ресурсов, соответствующего критерию Парето-оптимальности или Парето-улучшения. В данном случае может возникнуть необходимость введения новых правил и соответствующих механизмов их защиты для обеспечения приближения к условиям Парето-оптимальности.

Теоретически возможно также, что государство, используя преимущества в информации, изначально специфицирует права собственности таким образом, что оба участника сразу оказываются на кривой контрактов, что соответствует условиям Парето-оптимальности. Тогда это требует использования допущения о том, что экономический агент хуже осведомлен о своих предпочтениях, чем сторонний наблюдатель. Однако даже если предположить такую возможность, остаётся проблема определения издержек, связанных с выполнением государством функции по спецификации прав собственности, соответствующим условиям Парето-оптимальности.

Этот принцип соответствует тому, что в дальнейшем было названо *теоремой Познера*.

При высоких транзакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности. Это означает, что правами будет наделён тот, кто в случае решения вопроса не в его пользу понесёт наибольший ущерб.

Важным элементом функционирования системы спецификации прав и действий в соответствии с ними их обладателей является поведение, направленное на присвоение ренты, или рентоориентированное поведение. Существование эффекта дохода создает стимулы для инвестирования в процесс принятия решения по распределению «законных прав», что в условиях положительных транзакционных издержек приводит к снижению ценности производимого продукта, поскольку присвоение выгод одним может сопровождаться возникновением издержек для многих.

Вместе с тем, нельзя не учитывать, что использование правовой системы также связано с определёнными издержками, поэтому наиболее адекватным ответом на вопрос о сравнительной эффективности различных методов интернализации внешних эффектов может быть предположение о невозможности априори определить единственно возможный метод до установления с приемлемой степенью точности величины транзакционных издержек, связанных с измерением, спецификацией прав собственности и их обменом. С этой точки зрения вполне рациональным может оказаться вариант сохранения статус-кво как наиболее экономичного. С другой стороны, различная динамика и структура транзакционных издержек могут вызывать не только кардинальные изменения в распределении прав собственности, но и самих режимов собственности, или способов использования ограниченных ресурсов.

Одним из наиболее важных и интересных приложений концепции внешних эффектов является сравнительный анализ режимов использования ограниченных ресурсов: свободного доступа, коммунальной собственности, частной собственности и государственной собственности. Подход, используемый при анализе различных режимов прав собственности, является функциональным, что означает: 1) отсутствие заданных оценок эффективности того или иного режима безотносительной информации о конкретной ситуации; 2) определение сравнительных преимуществ различных форм собственности, что предполагает выявление ограничений каждой из них. Свободный доступ (общая собственность) и перекрестные внешние эффекты. Проблема определения права собственности возникает только тогда, когда на один и тот же объект пре-

тендуют несколько индивидов. Потребление (использование) его является конкурентным, т. е. увеличение потребления одним человеком уменьшает доступность данного объекта для другого. Свободный доступ – ситуация, в которой ни один из экономических агентов не может исключать других из доступа к данному благу.

Следует особо отметить, что общая собственность образует одну из крайностей континуума, построенного по принципу степени исключительности права. На первый взгляд, логично было бы предположить, что в свободном доступе должны находиться только неэкономические блага. Однако необходимой связи между свободным благом и режимом общей собственности, как это, по сути, предполагается в стандартных неоклассических моделях, не существует. Режим свободного доступа может сохраняться и для ограниченных благ. Это возможно тогда, когда ожидаемые выгоды, получаемые от спецификации прав собственности, оказываются недостаточными для того, чтобы компенсировать затраты по спецификации и защите прав собственности. Вот почему вполне возможны ситуации, когда благо является ограниченным, однако цена, которую уплачивает за присвоение его тот или иной индивид, равна нулю.

Вследствие существования открытого доступа к ограниченному ресурсу возникает явление, которое в экономической литературе получило название «сверхиспользование ресурса». Проблема свободного доступа, вызывающая сверхиспользование ресурсов, обусловлена тем, что каждый из субъектов, принимающих решения, присваивает выгоды от использования ресурсов непосредственно, тогда как бремя издержек, связанных со сверх-использованием, распределяется между всеми экономическими агентами.

Такая постановка вопроса делает необходимым, прежде всего рассмотрение собственно модели свободного доступа, которая позволит выявить особенности эксплуатации ресурсов, противоречащие принципам эффективности, отраженным в неоклассических моделях.

Если для кого-то из экономических агентов ожидаемая чистая ценность изменения правил окажется положительной, то он может предпринять усилия для изменения системы собственности. Данного агента можно было бы назвать институциональным предпринимателем. Институциональный предприниматель может заметить варианты использования ресурса, которые раньше никому не были известны, что обуславливает более высокую его ценность. Существует несколько вариан-

тов взаимоотношения этого предпринимателя с другими экономическими агентами.

Первый вариант. Выкуп одним из агентов «права» беспрепятственного доступа к ресурсу другого агента. Основанием для данной сделки является возможность одного из агентов (который открыл для себя возможности использования данного ресурса более продуктивно за счёт изменения системы правил) заплатить определенную часть продукта другому агенту за отказ от вмешательства в процесс принятия решения по поводу использования данного ресурса. Сделка состоится в том случае, если разница между величиной земельной ренты, которую согласился бы заплатить данный агент, или квазирентой (как разницей в ценности дохода от данного вида деятельности по сравнению с ценностью наилучшей альтернативы) превышает издержки, связанные с заключением контракта и обеспечением выполнения его условий. Итак, первый вариант основан на выплате компенсации, возникающей на основе более производительного использования ресурсов.

В рамках позитивной экономической теории на вопрос об изменении уровня благосостояния в результате приватизации ресурсов определенно ответить невозможно, поскольку проблема усложняется таким перераспределением богатства, которое может изменить функцию общественного благосостояния, даже если предположить, что такая существует. Таким образом, изменения в производстве и благосостоянии вполне могут происходить в разных направлениях. Следовательно, координационная версия институциональной трансформации основана на предположении о независимости функции общественного благосостояния от правил игры. Данное обстоятельство соответствует не только допущению об агрегируемости предпочтений, но и стабильности индивидуальных предпочтений.

Второй вариант. Аналогичный результат может быть получен путём насильственного отстранения одного из агентов от использования соответствующего участка земли. Данный вариант возможен в том случае, если выгоды от реализации его превысят издержки, связанные с производством режима исключительности права собственности на землю путем выкупа. Насильственный вариант производства исключительных прав представляет собой одну из форм реализации асимметричности переговорной силы игроков в институциональной игре, когда одна из сторон может со сравнительно низкими издержками ограничить набор альтернатив для другой стороны без выплаты ей компенсации.

Спецификация прав собственности является тем более настоятельной, чем в большей степени исчерпывается ресурс и чем выше ценность производимого при помощи данного ресурса продукта, поскольку это позволяет при прочих равных условиях преодолеть те препятствия, которые обусловлены существованием трансакционных издержек.

Использование одного из двух вариантов зависит от оценки каждым из участников своих преимуществ в переговорной силе, с одной стороны, и возможностей эффективного использования данного ресурса, с другой. В данном случае мы исходим из упрощающего допущения, что данные оценки адекватны.

Третий вариант. Установление исключительных прав может быть основано на естественных преимуществах в использовании ограниченного ресурса. В качестве примера можно было бы привести право на воздух, когда использование атмосферы в качестве резервуара для отходов входит в конфликт с интересами тех, кто использует её как источник чистого воздуха. Особенностью данной ситуации является то, что для одного является благом, для другого – антиблагом. Тот кто загрязняет воздух, оказывается в ситуации естественного преимущества. Однако оно может и не быть реализовано, если другая сторона обладает переговорной силой, позволяющей сформировать благоприятное для неё правовое отношение.

В любом случае возникновение, воспроизводство и обострение конфликта связаны со способом распределения ограниченного ресурса. Конфликт побуждает установить такие правила, которые, с одной стороны, сняли бы сам конфликт (или его наиболее острую форму), а с другой – обеспечили бы более «эффективное» использование земли (или любого другого ресурса) на основании координации действий отдельных экономических агентов.

Итак, если альтернативные издержки использования режима свободного доступа превысят величину трансакционных издержек, то осуществляется институциональная трансформация в виде изменения системы собственности. Здесь возможны три варианта институциональной реакции: формирование систем частной, коммунальной и государственной собственности. Следует отметить, что каждый из них имеет свои сравнительные преимущества, которые являются важными детерминантами в процессе эволюции хозяйственных систем.

Система свободного доступа существует тогда, когда каждый экономический агент, для которого данный ресурс обладает ценностью, мо-

жет им воспользоваться без согласия, предварительной договоренности об этом с другими агентами, без той или иной формы санкционирования своих действий (включая уплату компенсации). Сам процесс возникновения режима исключительности прав может принимать множество форм, о которых уже говорилось выше. Однако принципиально важно то, кто является обладателем исключительных прав.

Коммунальная собственность – режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа людей. Система коммунальной собственности предполагает наличие момента исключительности относительно соответствующего набора правомочий. Однако исключаются из множества обладателей правомочий те экономические агенты, которые не входят в рассматриваемую группу. Таким образом, отдельный человек обладает исключительными правами собственности только как член общины, следовательно, в рамках отношения к членам других общин. Такая система прав собственности имеет важные поведенческие последствия, которые могут выражаться в разных формах.

Частная собственность – одна из форм собственности, которая подразумевает защищённое законом право физического или юридического лица, либо их группы на предмет собственности³⁹. К частной собственности относят: индивидуальную, корпоративную, кооперативную, акционерную, интеллектуальную, авторскую и любую другую негосударственную форму собственности. Право частной собственности – одно из фундаментальных личных прав и рассматривается в области имущественного права⁴⁰.

Политическая экономия принципиально смешивает два очень различных рода частной собственности, из которых один основывается на собственном труде производителя, другой - на эксплуатации чужого труда. Буржуазная частная собственность существует именно благодаря тому, что не существует для девяти десятых членов общества. Частный собственник вправе поступать со своей собственностью по своему усмотрению (продавать, дарить, завещать и т. п.) без согласования с публичными властями (государственными или муниципальными

³⁹ Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с.

⁴⁰ Иванец Г. И., Калинин И. В., Червонюк В. И. Конституционное право России: энциклопедический словарь / Под общей ред. В. И. Червонюка. – М.: Юрид. лит., 2002. - 432 с.

органами, их представителями). Потому иногда частная собственность рассматривается как противоположность государственной и муниципальной собственности. Институты частной собственности по мере развития общества усложняются, но она является неотъемлемою частью рыночной экономики. Переход права собственности на имущество из государственной (муниципальной) в частную собственность называется приватизацией. Обратный переход называется национализацией.

Глава 6. КОНТРАКТНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

6.1. Подходы к определению контракта

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определены положениями контракта, или договора между непосредственными участниками взаимодействия. Если использовать терминологию теории прав собственности, то контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки. Иными словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемого в заданных институциональных рамках.

Контракт – «соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей»⁴¹. Какие же институциональные рамки позволяют заключать контракты с учётом индивидуальных особенностей отношения людей к “естественным” (в смысле их обусловленности “природой”) риску и неопределенности? Искомые институциональные рамки задаются контрактом о найме, который позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния на результаты взаимодействия “естественных” факторов. Однако при этом сторона контракта, являющаяся противником риска, отказывается от претензий на получение большего дохода в случае благоприятного течения обстоятельств.

Свое название контракт о найме получил в связи с моделью взаимодействия наёмного работника и работодателя, в котором наёмный работник предполагается противником риска, а работодатель – нейтральным к риску. Какой бы ни была рыночная конъюнктура и спрос на производимый наёмным работником продукт, он получает фиксированное вознаграждение. Причём в самом контракте не уточняется, за выполнение каких действий наёмный работник получает вознаграждение, характер этих действий выясняется по мере наступления той или иной

⁴¹ Гражданский кодекс Российской Федерации, ст.420 от 30.11.1994 №51-ФЗ (действующая редакция от 05.05 2014)

обусловленной “естественными” факторами ситуации. Фактически контракт о найме фиксирует лишь необходимость подчинения наёмного работника решениям работодателя.

Контракт о продаже регулирует отношения между индивидами, одинаково относящимися к риску, одинаково нейтральных к риску людей. С другой стороны, контракт о найме описывает институциональные рамки взаимодействия людей, по-разному относящихся к риску, нейтральных к риску и противников риска. Противники риска (наёмные работники) добровольно отказываются в пользу нейтрально относящихся к нему (работодателей) от своего права свободного выбора стратегии действий в будущем, учитывая влияние “естественных” факторов. Происходит *добровольное делегирование права контроля* над определённым в контракте видом деятельности индивида. Аналогично делегированию права распоряжения ресурсом, индивид может делегировать право контроля над собственными действиями. Тем самым лишний раз подтверждается, что права собственности, определенные нами ранее как норма легализма, являются лишь подмножеством в совокупности норм, регулирующих взаимоотношения между людьми, и возникающих на их основе прав и обязанностей.

О добровольном делегировании контроля допустимо говорить лишь при условии, что индивид сохраняет за собой право контроля своих действий, выходящих за рамки контракта, а также может вернуть себе делегированное право контроля по завершению срока действия контракта. Следовательно, право владения по-прежнему остается у индивида – ситуация рабства здесь не рассматривается. Индивид делегирует право контроля над своими действиями в отдельных сферах, не желая брать на себя риск непредвиденных последствий этих действий и/или будучи уверенным, что кто-то другой распорядится правом контроля лучше. Таким образом, индивид заинтересован в передаче права контроля над своими действиями, если:

1) он верит, что получит большую полезность при условии контроля со стороны другого и / или 2) он получает компенсацию от того лица, в пользу которого передаётся контроль.

Делегирование индивидом контроля над своими действиями в определённых контрактом сферах деятельности лежит в основе *властных отношений*. Властные отношения бывают нескольких типов:

• *простые*, в рамках которых контроль осуществляется именно тем индивидом, кому были делегированы права контроля, или

- *сложные*, когда лицо, которому делегируется контроль, получает одновременно и право передачи этого контроля третьим лицам;
- *персонифицированные*, когда контроль делегируется конкретному лицу, или
- *позиционные*, предполагающие делегирование контроля не конкретному лицу, а тому, кто занимает определенную позицию в институциональной структуре общества (в государственном аппарате, во внутрифирменной структуре и т.д.). Контроль может делегироваться и собственно институциональной структуре, государству или корпорации, и тогда контрактные отношения принимают форму закрепленного в праве разделения правомочий между индивидом и государством.

6.2. Типы контрактов. Характеристики трансакций, определяющие выбор типа контракта контрагентами

Сопоставив контракт о найме и контракт о продаже, мы теперь переходим непосредственно к обсуждению структуры контракта. Известны три базовых типа структуры контракта: *классический*, *неоклассический* и *имплицитный* контракты. Классический контракт, в котором чётко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, произведён от контракта о продаже. Имплицитный контракт, наоборот, исключает чёткое определение условий взаимодействия, стороны контракта рассчитывают на их спецификацию в самом ходе реализации контракта, откуда, собственно, и происходит термин “имплицитный (не оговоренный до конца) контракт”. Такой контракт произведён от контракта о продаже. Наконец, неоклассический, или *гибридный*, “*отношенческий*” контракт, объединяющий в себе элементы как контракта о продаже, так и контракта о найме. Неоклассическое контрактное право и доктрина “оправдания” позволяют сторонам контракта не придерживаться его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств (рис. 6.1)⁴².

Контракт представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Как и любой институт, контракт не столько ограничивает взаимодействие, сколько создает для него предпосылки, что становится особенно очевидным в случае сделок с несовпадением

⁴² Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.



Рис. 6.1. Типы контрактов

Таблица 6.1

Структура и основные параметры трех типов контрактов⁴³

	Классический	Неоклассический	Имплицитный
Характеристика сторон контракта	Легкость нахождения замены каждому из участников. Результат не зависит от состава участников. Стороны одинаково нейтральны к риску	Высокая степень взаимной зависимости сторон контракта ввиду трудностей с нахождением равноценной замены. Стороны нейтральны к риску	Двухсторонняя зависимость участников сделки: результат полностью зависит от их способности к совместной деятельности. Одна сторона нейтральна к риску, другая – противник риска
Форма контракта	Контракт в стандартной форме, в котором полностью оговорены все детали его выполнения	Форма контракта специально разрабатывается “под сделку”. Контракт не полностью специфицирован, а оставляет возможность для корректировки	Основные положения контракта могут вообще не специфицироваться эксплицитно. Контракт сводится к передаче одной стороной права контроля своих действий другой стороне

⁴³ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

Отношения между сторонами	Стороны сохраняют полную автономию	Стороны сохраняют автономию	Властные отношения: делегирование права контроля деятельности
Период, на который заключается контракт	Краткосрочный	Средне- и долгосрочный	Долгосрочный. Период действия контракта может быть вообще не оговорен: он действует, пока для одной из сторон выгоднее делегировать право контроля, чем пользоваться им самостоятельно
Способ адаптации к непредвиденным обстоятельствам	Перезаключение контракта на новых условиях	Переговоры, согласование позиций, взаимные уступки на основе “всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений”	Подчинение одной из сторон контракта решениям другой (относительно выполнения задачи x , из совокупности X)
Стимулы к выполнению условий контракта	Сильные: вознаграждение сторон привязано к выполнению конкретных задач, зафиксированных в контракте	Средние: использование доктрины “оправдания” позволяет сторонам ссылаться на непредвиденные обстоятельства в качестве препятствий выполнению обязательств	Слабые: одна из сторон контракта получает фиксированное вознаграждение за сам факт делегирования права контроля
Санкции за неисполнение условий контракта	Легальные, зафиксированные в самом контракте	Потеря репутации, созданной за период длительного взаимодействия сторон	Наложение административного взыскания, менее выгодные условия компенсации за делегированное право контроля

Инстанция, в которой разрешаются конфликты	Суд	Третья сторона: арбитражный суд, третейский суд	Решение споров происходит без привлечения какой-либо третьей стороны. Решение споров на основе использования власти
Факторы, ограничивающие эффективность процедуры разрешения конфликтов	Ограниченность информации, которая находится в распоряжении суда. Цена доступа к закону не равна нулю	Репутация третьей стороны или арбитражного судьи. Ограниченность полномочий, которые делегируются третьей стороне (за исключением арбитража). Цена внезаконности отлична от нуля	Издержки на осуществление административного контроля. Любой конфликт потенциально содержит в себе возможность использования сторонами не только “голоса” (властных отношений), но и “выхода”, т. е. отзыва делегированного права контроля
Примеры	Контракт купли-продажи	Франчайзинг. Регулирование естественных монополий. Долгосрочные контракты между транспортными, энергетическими и сырьевыми компаниями	Контракт между работодателем и наёмным работником. Весь комплекс внутрифирменных отношений

во времени моментов их заключения и совершения. Такого рода сделки связаны с риском возникновения, не зависящих от намерений их участников обстоятельств. Люди различаются по степени восприятия риска, что и объясняет существование двух видов контрактов: контракта о продаже, регулирующего отношения между нейтральными к риску партнёрами, и контракта о найме, позволяющего взаимодействовать людям, нейтральным к риску, и противникам риска.

Глава 7. УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

7.1. Механизмы управления контрактными отношениями.

Структуры управления контрактными отношениями: рыночная, трехсторонняя, двухсторонняя и объединенная

Закключая контракт, стороны одновременно определяют цену и количество обмениваемого блага, используемую технологию (обмена или производства) и гарантии как средство защиты от оппортунистического поведения контрагента (прежде всего в форме вымогательства). Выбор того или иного типа гарантий означает выбор определенного механизма управления контрактными отношениями.

Если для реализации трансакции одному из контрагентов необходимо осуществить инвестиции в специфические активы (например, приобрести уникальное оборудование, овладеть уникальными навыками), то он потребует либо гарантий непрерывности отношений, либо установит некоторую надбавку к цене товара за риск. Если подобные требования встретят непонимание, то сторонам придется использовать активы общего назначения, что может повысить стоимость предмета обмена. В то же время, при нерегулярном обмене стандартными благами, желание создать ресурсоёмкие гарантии приведет к «нерентабельности» трансакций.

Гарантии выполнения контракта должны изменяться в соответствии с характеристиками осуществляемых трансакций. Во-первых, они могут реализовываться в пересмотре системы стимулов путём согласования мотиваций контрагентов или обеспечения достоверности угрозы наказания в виде уплаты неустоек или штрафов за досрочное прекращение контракта. Во-вторых, принимать форму создания и использования специализированных структур управления для рассмотрения разрешения конфликтов (примером может служить применение третейского суда вместо обычных судебных процедур). В-третьих, гарантией являются различные механизмы обеспечения непрерывности контрактных отношений (общая собственность на активы, залоги и т. п.).

Создание гарантий приводит к снижению не только постконтрактных транзакционных издержек (путём минимизации риска оппортунистического поведения и неэффективной адаптации к изменяющейся конъюнктуре). Уменьшаются и предконтрактные издержки, т.е. проис-

ходит экономия ресурсов, в том числе познавательных способностей, направляемых на выявление релевантной информации. Контрагентам не обязательно составлять всеобъемлющее соглашение, если они определили механизмы адаптации к непредвиденным событиям. Данный подход позволяет анализировать процесс контрактации в его целостности, учитывая, что на каждом этапе рациональные контрагенты будут стремиться минимизировать издержки по осуществлению транзакций.

Основным свойством механизма рыночной организации транзакций, т.е. рынка, является наличие у экономических агентов возможности смены партнера без существенных издержек. Такую возможность обеспечивает конкуренция, которая предполагает множество сопоставимых альтернатив. Следовательно, транзакции, организуемые на рынке, не связаны с издержками, вызываемыми ограниченной рациональностью и/или оппортунизмом. Гибкость, характерная для таких транзакций, компенсирует как пробелы в планировании, так и проявления оппортунизма, поскольку и на непредвиденные обстоятельства, и на оппортунизм можно прореагировать сменой партнера. Однако рынок как механизм управления годится для организации только тех транзакций, под которые не делается специализированных инвестиций.

Как уже отмечалось, главным следствием транзакционной специфики активов является двусторонняя зависимость партнеров по транзакции. Именно эта зависимость и исключает характерную для рынка конкуренцию сопоставимых альтернатив, при которой имеется легкая возможность смены партнера. Таким образом, данный способ организации применим только к неспециализированным транзакциям.

Трёхстороннее управление

Главное, что отличает трёхстороннюю организацию, как вытекает из названия, заключается в наличии третьей стороны, к которой стороны по взаимному согласию обращаются для разрешения споров. Преимущество данного типа организации заключается в том, что, с одной стороны, в ней учитывается взаимная зависимость партнеров и она обеспечивает гибкость транзакций без разрыва отношений, который бы имел место при рыночной организации. С другой стороны, данный тип организации является сравнительно дешёвым.

Трёхсторонняя организация лучше всего подойдет к тем транзакциям, которые порождают взаимную зависимость, но не оправдывают

использование дорогостоящих механизмов управления. Этими свойствами будут обладать случайные трансакции, под которые делаются специфические инвестиции. Специфичность активов создает взаимную зависимость, а случайный характер таких трансакций делает невыгодным создание более сложных структур управления.

Двустороннее управление

Как уже упоминалось, механизмом адаптации в случае данного типа организации является накопленный опыт отношений. На основании этого опыта при данном типе организации происходит непрерывная адаптация к новым обстоятельствам. Этот тип организации более всего подходит к регулярно повторяющимся трансакциям, под которые делаются малоспециализированные инвестиции. Это связано с тем, что данный тип организации считается дорогим, так что он может быть экономически оправдан только при длительном применении. Вместе с тем здесь сохраняется автономность

Управление контрактными отношениями требует сохранения за каждым из участников сделки хотя бы некоторой гибкости в плане обращения к рыночным альтернативам, откуда и вытекает малоспециализированный характер инвестиций

Объединенное управление

Административный приказ является главным механизмом адаптации в рамках данного типа организации трансакций. Она имеет место при объединении собственности партнеров в рамках одной фирмы. Примером здесь может быть вертикальная интеграция, т.е. объединение нескольких фирм, где продукция одной фирмы предназначена для продажи другой фирме, скажем, производитель и оптовый покупатель. Поскольку принятие решений в данном случае не требует переговоров и состыковки интересов, этот тип организации обеспечивает максимальную гибкость в ответ на изменяющиеся обстоятельства. В то же время хорошо известны и недостатки объединенной организации, к которым принято относить бюрократизацию и ослабление стимулов. Бюрократизация порождает проблемы в обмене информацией между различными управленческими звеньями компании, а ослабление стимулов вызывается исчезновением очевидной связи между полезным вкладом ра-

ботника и его вознаграждением. Данный тип организации наиболее подходит к регулярно повторяющимся (и реже к случайным) транзакциям, под которые делаются высокоспециализированные инвестиции. Особенностью высокоспециализированных инвестиций является не только их почти полная бесполезность при альтернативном употреблении, но и крайние трудности в их оценке. Чрезвычайно высокие стратегические риски, возникающие в силу осуществления таких инвестиций, требует объединения собственности.

Глава 8. РЫНОК И ФИРМА КАК РАЗНОВИДНОСТИ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

8.1. Рынок как институциональное отношение: понятие рынка в новой институциональной экономической теории, генезис рынков, типы рынков

При первом рассмотрении рынок можно определить как особый тип обмена. Его отличительными чертами является равенство продавцов и покупателей в выборе контрагента, предмета и пропорций обмена. С учётом характеристик рыночного механизма управления трансакциями определение выглядит следующим образом: рынок – это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен⁴⁴.

Если рассматривать историческую эволюцию рыночного процесса обмена, мы можем выделить пять типов рынков: открытый публичный рынок, ремесленную лавку, ярмарку, биржу, универсальный магазин:

Открытый публичный рынок «разлит по асфальту». Это ларьки у метро, так называемые торговые точки торгующие пивом и сигаретами, овощами и молочными продуктами. Основное удобство состоит в доступности – можно купить необходимые продукты по дороге домой из метро.

На рынке основными участниками которого являются продавцы *ремесленных лавок*, альтернативные издержки существенно выше – необходимо обойти несколько торговых точек, чтобы найти нужный товар. В то же время, благодаря наличию торгового помещения, в котором осуществляются продажи, снижается вероятность оппортунистического поведения в форме продажи некачественного товара. Гарантом качества выступают сам продавец, дорожащий своей репутацией, а также государство, взимающее налоги с продаж и имеющее возможность осуществлять периодические проверки. Дополнительные гарантии могут быть представлены третьей стороной при образовании профессиональных гильдий и ассоциаций продавцов. Соединение функций продавца и производителя позволяет также снижать цену на товар, что делает продавца конкурентноспособным. Данный тип рынка имеет сравнительные

⁴⁴ Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Учебник. М.: Инфра-М, 2007.

преимущества в обслуживании обменов, предметом которых становятся уникальные товары (например, предметы искусства) или товары, требующие пред- и послепродажного обслуживания. Продавец в ремесленной лавке может выполнять заказы покупателей, а также несёт полную ответственность за продажу некачественного товара. Со временем данный тип рынка может утрачивать черты безличного, неперсонифицированного обмена. Это произойдет тем скорее, чем в меньшей степени характеристики предмета обмена поддаются оценке внешним гарантом.

*Ярмарка*⁴⁵ – третий тип рынка, на котором уместен торг продавца и покупателя, что повышает издержки переговоров и заключения контракта. В то же время на этом рынке сравнительно низки альтернативные издержки, поскольку время проведения ярмарки заранее оговорено, в определенном месте собираются продавцы различных товаров. Если ярмарки функционируют постоянно, то появляется структура, схожая с широко распространенными оптово-розничными рынками (например, Новогодние ярмарки). Отличительной чертой ярмарок является наличие определённых правил торговли, за выполнением которых обязан следить организатор. Организатор, как правило, обеспечивает защиту покупателей и продавцов, может являться в некоторой степени гарантом качества выставяемых товаров. За эти услуги приходится платить, но понятно, кто является ответственным лицом, что снижает издержки спецификации и защиты прав участников рынка. Таким образом, репутация организатора ярмарки может оказывать существенное влияние на продажу товаров (в сомнительном месте он будет такой же, как на открытом публичном рынке). Дополнительной защитой от оппортунизма является лёгкость смены партнера (одного из многих продавцов стандартных товаров), а также гарантии государства (на нынешнем этапе развития общества). Отдельно следует упомянуть ярмарки однородных товаров (например, книжные) на которых производители и покупатели имеют возможность встретиться и обсудить индивидуально условия договора.

*Биржа*⁴⁶ представляет собой более сложную рыночную структуру, позволяющую снижать практически все виды транзакционных издержек, благодаря разработке стандартных процедур торга. На бирже возможна торговля товаром, которого ещё нет в наличии (например, за-

^{45,46} Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Учебник. М.: Инфра-М, 2007.

ключать контракты на предзаказ). Это происходит благодаря одновременному существованию нескольких гарантов обменов. Биржевые комиссии устанавливают чёткие, заранее известные правила для всех покупателей и продавцов и наказывают за их невыполнение. Самым действенным способом предотвращения и пресечения оппортунистического поведения является лишение доступа на площадку. Регламентация касается даже уровня цен (при большой амплитуде торги могут быть приостановлены). В настоящее время не менее важна роль государства как гаранта обменов на бирже. Специально создаваемые органы осуществляют лицензирование профессиональных участников рынка, что является дополнительной гарантией качества биржевых услуг. Использование услуг специализированных посредников, а также высокие технологии позволяют существенно повысить эффективность торговли. В то же время максимальная обезличенность обмена обуславливает сравнительные преимущества данного типа рынка при торговле крупными партиями стандартизированных товаров.

*В универсальном магазине*⁴⁷ также существуют чётко зафиксированные правила торговли, основным из которых следует признать отсутствие возможности торга, что снижает до минимума издержки ведения переговоров, и заключения контрактов. Широкий ассортимент предлагаемой продукции обуславливает снижение издержек поиска альтернатив. Как правило, покупатели получают дополнительную возможность оценить потребительские качества товаров. Дирекция универсама в большей степени, чем организаторы ярмарки отвечает за качество продаваемых товаров. Вот почему покупатель чаще ориентируется на репутацию магазина, чем на репутацию отдельных продавцов, что заставляет дирекцию стимулировать добросовестную работу последних. В рамках данного типа рынка сильны также гарантии государства, поскольку между покупателем и продавцом заключается функционально полный контракт в виде чека. В то же время если чётко не разработаны правила предъявления претензий, то по сложным предметам обмена могут возникнуть недоразумения: продавец отвечает за товар только в пределах своей компетенции.

Таким образом, одновременное существование всех пяти типов рынков связано с наличием сравнительных преимуществ в снижении транзакционных издержек, зависящих от правил проведения обменов.

⁴⁷ Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Учебник. М.: Инфра-М, 2007.

Этим также определяется спектр предметов обмена, торгуемых на тех или иных рынках.

Особо следует отметить следующее обстоятельство – только открытый публичный рынок полностью подходит под определение рыночного механизма управления сделками по О. Уильямсону. Если бы все рынки были таковы, то нам пришлось бы ограничиться потреблением стандартных, легко исследуемых, малоценных товаров. Для расширения спектра предметов обмена, контрагенты используют дополнительные гарантии, что обуславливает применение на рынке не только классических, но и неоклассических и даже отношенческий контрактов. По сути, то что мы называем рынком в повседневной практике, в теории может быть отнесено скорее к гибридным институциональным соглашениям.

8.2. Фирма как институциональное отношение: понятие фирмы в новой институциональной экономической теории, типология фирм

Фирма – это юридическая единица предпринимательской деятельности; хозяйственная составляющая, реализующая собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путём планомерного комбинирования факторов производства.

Наиболее распространены четыре типа внутрифирменной структуры: *унитарная* (У-структура), *холдинговая* (Х-структура), *мульти-дивизиональная* (М-структура) и *смешанная* (С-структура) (см. рис. 8.1)⁴⁸.

Унитарная структура, предприятия предполагает максимальную централизацию властных отношений. Все основные решения принимаются принципалом, он же осуществляет и контроль. Если право контроля над деятельностью агентов и делегируется, то по функциональному признаку – главам функциональных подразделений: отдела сбыта, главному инженеру, главному бухгалтеру и т.д. Таким образом, руководители функциональных подразделений являются одновременно и агентами – по отношению к главному офису, и принципалами – по отношению к непосредственным исполнителям заданий.

⁴⁸ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

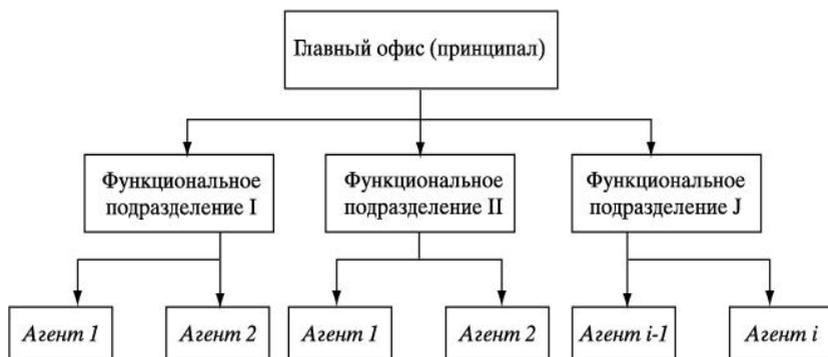


Рис. 8.1. Унитарная структура предприятия

Холдинговая структура представляет собой иную крайность – максимальную децентрализацию процесса принятия решений и контроля над действиями агентов. Фактически принципал сохраняет за собой лишь полномочия по контролю финансовых потоков и финансовых результатов деятельности агентов. Агенты автономны в принятии всех решений, за исключением касающихся распределения прибыли. Иначе говоря, принципал контролирует деятельность агентов не непосредственно, а через организацию соревнования агентов, победитель в котором выявляется по критерию финансовых результатов (см. рис. 8.2).

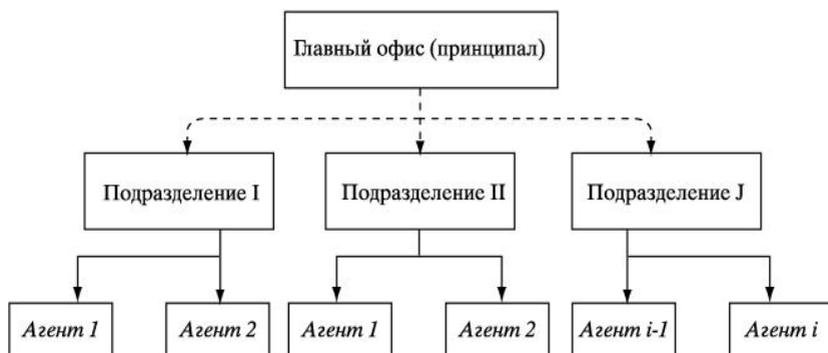


Рис. 8.2. Холдинговая структура предприятия

Наиболее значимой организационной инновацией в XX в. является изобретение в 20-е гг. Пьером Дюпоном и Альфредом Слоуном (руково-

дителями фирм “Du Pont” и “General Motors” соответственно) *мультидивизиональной структуры* (см. рис. 8.3)⁴⁹. Мультидивизиональная структура является своеобразным синтезом унитарной организации и холдинга. Действительно, в ней сохранён принцип централизации принятия стратегических решений (например, о выпуске нового продукта) и в то же время децентрализованы оперативный контроль и управление. Аналогичным образом принцип финансовой самокупаемости дивизионов (агентов) позволяет им участвовать в результатах своей деятельности, но главный офис (принципал) при этом сохраняет право перераспределять часть прибыли подразделений согласно целям и задачам фирмы в целом. Примерами предприятий, на практике использующих принцип мультидивизиональной структуры, являются конгломераты и транснациональные компании.

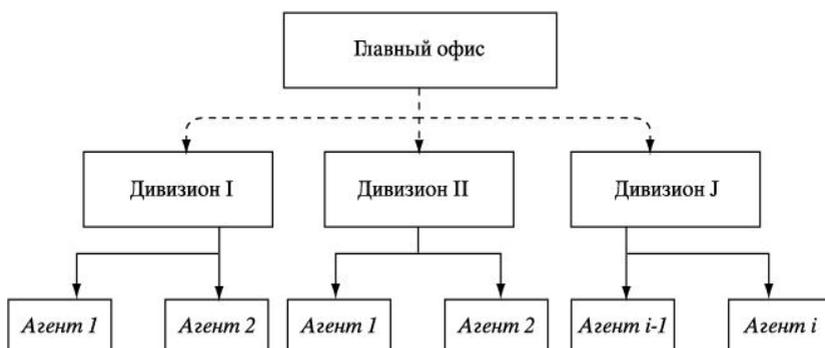


Рис. 8.3. Мультидивизиональная структура предприятия

Наконец, *смешанная структура* возникает в том случае, если одно из подразделений *полностью* контролируется главным офисом, как в унитарном предприятии, второе подразделение зависит от главного офиса только финансово, как в холдинге, а третье подразделение имеет операционную самостоятельность и действует на принципах самокупаемости, как в мультидивизиональной структуре.

Отличия национальных траекторий организационного развития касаются не только структуры, унитарной, холдинговой или мультидивизиональной, но и целевой функции, поведения предприятия относительно

⁴⁹ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

поставщиков, наемных работников и потребителей, целого ряда других параметров функционирования предприятия. Так, институциональная среда влияет на цели, которые индивиды ставят в своём взаимодействии, и на нормы, которые они используют. Постараемся описать несколько идеальных типов предприятий: предприятие, действующее в командной экономике; американская фирма (фирма *A*); японская фирма (фирма *J*) и предприятие переходного типа (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Сравнение типов организационных структур предприятий⁵⁰

Критерий сравнения	Предприятие <i>K</i>	Предприятие <i>A</i>	Предприятие <i>J</i>	Предприятие <i>П</i>
1	2	3	4	5
Целевая функция	Выполнение плана с нормальной напряжённостью	Максимизация прибыли	Максимизация организационной квазирененты через рост объёмов производства и продаж	Выживание предприятия, сохранение трудового коллектива
Структура собственности	Формально – государственная, реально – собственность “контор”	Акционерная, с преобладанием среди акционеров физических лиц	Формально–акционерная, реально – акционерная с элементами коллективного предприятия	Формально – акционерная, реально – “рекомбинированная”
Принципал	“Контора” – (министерство, ведомство)	Индивидуальные акционеры	Коалиция акционеров и квазипостоянных работников	Руководство предприятия
Степень жёсткости бюджетного ограничения	0 - 2	4	3-4	2 - 3
Характеристика внешней среды	Стабильная	Риск	Риск	Неопределённая

⁵⁰ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

1	2	3	4	5
Способы решения проблемы принцепала и агента	Непосредственный контроль в трёх формах (административный, партийный, профсоюзный или советский)	Через “голос” или через “выход”	Использование модели фирмы как коалиция агентов	Политика патернализма во взаимоотношениях руководства предприятия и его работников
Факторы, определяющие структуру хозяйственных связей	Все горизонтальные связи осуществляются через вертикальные (в рамках выделения ресурсов)	Минимизация транзакционных издержек	Минимизация транзакционных издержек и распределение риска между смежниками	Сохранение сложившихся ранее связей, отказ от поиска новых ввиду высоких транзакционных издержек
Взаимоотношения с государством	Подчинение командам, исходящим от планового органа	Полная независимость	Использование в качестве арбитра при возникновении конфликтов с другими предприятиями	Формальная независимость, но государство берёт на себя часть обязательств в рамках реальной централизации управления пассивами
Политика занятости	Спрос на труд как функция от ожидаемой величины дефицита ресурсов	Спрос на труд как функция от ожидаемого спроса на продукцию и производительности труда предельного работника	Спрос на труд квазипостоянных работников стабилен, ожидаемый спрос на продукцию влияет лишь на размеры частичной и временной занятости	Спрос на труд стабилен ввиду ориентации на сохранение ядра трудового коллектива, “навес” избыточной занятости сокращается за счёт добровольных увольнений

1	2	3	4	5
Политика заработной платы	Фиксированная, на основе единой тарифной сетки	Гибкая, в зависимости от предельной производительности труда	Фиксированная, в зависимости от места работника в иерархии рангов	Фиксированная
Координация деятельности работников	Вертикальная, на основе выполнения команд дирекции	Вертикальная, дирекция специализируется на обеспечении координации	Горизонтальная, ротация работников и установление прямых связей между подразделениями	Вертикальная, на основе зависимости работников от дирекции (достигаемой с помощью патернализма)
Форма профсоюза	Отраслевой	Отраслевой	Профсоюз предприятия	Отраслевой
Функции профсоюза	Дополнительный механизм контроля работников; распределение социальных благ	Посредник при возникновении конфликтов работников с работодателями	Представительство интересов всех “инсайдеров”, от рядовых работников до дирекции	Профсоюзы обладают минимальным мобилизующим потенциалом

Каждая специфическая комбинация факторов, обуславливающих выбор внутрифирменной структуры, имеет тенденцию к самовоспроизводству на основе организационной культуры. Речь идет о последующем развитии организации по траектории, которая задается в момент её образования, об аналоге “эффекта исторической обусловленности развития” в организационной эволюции. Именно существование “эффекта исторической обусловленности развития” позволяет говорить о четырёх идеальных типах предприятий: предприятии, действующем в командной экономике, фирме *A*, фирме *J* и предприятию переходного типа. Указанные типы предприятий отражают специфические комбинации факторов, сложившиеся в командной экономике (экономике советского типа), совершенно конкурентной экономике (экономике американского типа), корпоративной модели экономики (экономике японского типа) и переходной экономике (экономике российского типа).

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Учебник. М.: Инфра-М, 2007.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. с. 534.
3. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Избранные труды. Гл. 6. М.: Таурус Альфа, 1997.
4. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов- на- Дону.: Изд-во РГУ, 2000.
5. Веблен Т. Теория праздного класса. - М., 1984, с. 201–202.
6. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. - М.: Прогресс, 1969. с. 111.
7. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. - СПб.: Авто-комп, 1992, с. 8.
8. Иванец Г. И., Калинин И. В., Червонюк В. И. Конституционное право России: энциклопедический словарь . Под общей ред. В. И. Червонюка. — М.: Юрид. лит., 2002. - 432 с.
9. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. с. 22-23.
10. Кейнс Дж. Избранные произведения. - М.: Экономика, 1993. – 224 с.
11. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. с. 87–88.
12. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Проблема социальных издержек М.: Дело, 1993.
13. Маркс К. Капитал. Т. 1 / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. Гл. 10-13.
14. Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. с.706.
15. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. . Т. 1. Вып. 2 М., 1993. с. 73.
16. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.- М., 1997, с. 108.
17. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
18. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Доклад на конференции “Реформы в России: установившиеся интересы и практические альтернативы”. М., 13-15 апреля 1995; Pejovich

S. Privatizing the Process of Institutional Change in Eastern Europe. A paper presented at European Association for Evolutionary Political Economy Conference. Krakow, 19-21 October 1995.

19. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с.

20. Сен А. Об этике и экономике.- М., 1996б с. 20-22.

21. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики, № 1., 1997, с. 77.

22. Традиция, заложенная этими экономистами в методологии экономической науки была названа Ф. Хайеком «чистой логикой выбора» Хайек Ф.А. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблении разумом. М., 1991.

23. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО, №5. 1993.

24. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация.- СПб.: Лениздат, 1996. с. 53.

25. Andreff W. La crise des economies socialistes. La rupture d'un systeme. Grenoble: PUG, 1993. p. 42-43.

26. Coase R. The Firm, the Market and the Law. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. p. 115, 158.

27. Crawford S., Ostrom E. A Grammar of Institutions // American Political Science Review. 1995. Vol. 89. № 3. September. p. 584.

28. Crawford S., Ostrom E. A Grammar of Institutions // American Political Science Review. 1995. Vol. 83. № 3. p. 582-583.

29. Dugger W. Transaction Cost Economics and the State / Transaction Costs, Markets and Hierarchies. C. Pitelis (ed.). Oxford: Blackwell, 1993. p. 193-202.

30. Eggertson T. Op. cit. p. 15

31. Elster J. Economic Order and Social Norms // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 2. p. 357.

32. Kreps D. Game Theory and Economic Modelling. Oxford: Oxford University Press, 1990. p. 10-26.

33. Normel Arnaud A.-J. (ed.) Dictionnaire encyclopedique de theorie et de sociologie du droit. Paris: LGDJ, 1993. p. 400-403.

34. North D. Institutions // Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 1. p. 97.

35. North D.C. Structure and Change in Economic History. N.Y., 1981. P.21
36. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990. p. 107.
37. North D. Op. cit. p. 22.
38. Гражданский кодекс Российской Федерации, ст.420 от 30.11.1994 №51-ФЗ (действующая редакция от 05.05 2014)
39. <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Ольга Сергеевна Николаева

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор: И.Г. Максимова
Компьютерная верстка: К.П. Ерёмин

ЛР № 020309 от 30.12.96

Подписано в печать 20.01.15. Формат 60×90 1/16. Гарнитура “Таймс”.
Печать цифровая. Усл. печ. л. 5,0. Тираж 200 экз. Заказ № 379.
РГГМУ, 195196, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр. 98.
Отпечатано в ЦОП РГГМУ

Книгу можно приобрести в издательстве и книжном киоске РГГМУ
по адресу: 195196, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 98.