

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
Российский государственный
гидрометеорологический университет

Т.В. Бикезина, А. А. Курочкина, Ю.Е. Семенова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Учебное пособие для магистрантов
Направление 38.04.01 «Экономика»
Направленность «Экономика природопользования»

Санкт-Петербург
РГГМУ
2020

УДК 330.34.014.2
ББК 65.012.3

Рецензенты:

- Профессор факультета технологического менеджмента и инноваций, ФГАОУ ВО «НИУ ИТМО», доктор экономических наук, профессор Т.Г. Максимова;
- Заведующая кафедрой экономики предпринимательства ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», доктор экономических наук, профессор Е.В. Ялунер

Т.В. Бикезина, А.А. Курочкина, Ю.Е. Семенова.

Институциональные преобразования в экономике России:

Учебное пособие / Т.В. Бикезина, А. А. Курочкина,

Ю.Е. Семенова – СПб.: РГГМУ, 2020. – 436 с.

В учебном пособии рассматриваются теоретические и практические аспекты институциональных преобразований в экономике России, специфические вопросы развития институтов в России; место институтов в системе современной экономики.

Учебное пособие предназначено для студентов магистратуры очной, очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика», и составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

©Т.В. Бикезина, 2020

©А.А. Курочкина, 2020

©Ю.Е. Семенова, 2020

©Российский государственный
гидрометеорологический университет
(РГГМУ), 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ВВЕДЕНИЕ.....	6
ГЛАВА 1. НОРМЫ, ПРАВИЛА И ИНСТИТУТЫ.....	10
1.1 Нормы и правила, их структура и виды.....	10
1.2 Институт: сущность, функции и типы.....	28
1.3 Экономическое поведение и информация.....	48
ГЛАВА 2. ИСТОКИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА, ЕГО ОСНОВНЫЕ ТЕЧЕНИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ..	62
2.1 Предпосылки возникновения институционализма.....	62
2.2 Неоклассический подход в институционализме, «старый институционализм».....	68
2.3 Новейший институциональный подход.....	85
ГЛАВА 3. ИЗМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	107
3.1. Понятие модели поведения человека в институциональной экономике.....	107
3.2 Модель экономического человека.....	109
3.3 Социологические модели человека	127
3.4 Другие модели человека.....	131
ГЛАВА 4. ТЕОРИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ.....	143
4.1 Связь теории с институциональными исследованиями.....	143

4.2 Классификация неопределенностей.....	148
ГЛАВА 5. СПЕЦИФИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РОССИИ.....	
5.1 Общая характеристика институциональных изменений.....	151
5.2 Классификации институциональных изменений.....	152
5.3 Схема институциональных изменений	157
5.4 Траектории институциональных изменений	163
5.5 Механизмы институциональных изменений.....	173
5.6 Институциональное равновесие	178
ГЛАВА 6. ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	
6.1 Рынок для институтов.....	190
6.2 Контрактный подход к исследованию институциональных соглашений.....	202
6.3 Рынок как институциональное соглашение.....	212
6.4 Типология рынков в современной экономике...	243
ГЛАВА 7. ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИРМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	
7.1 Фирма как институциональное соглашение.....	258
7.2 Контрактная природа фирмы.....	267
7.3 Типология фирм.....	279
7.4 Взаимодействие институциональных соглашений.....	285
7.5 Выбор между дискретными институциональными альтернативами.....	310
ГЛАВА 8. ГОСУДАРСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.....	
	323
	330

8.1 Институциональный аспект роли государства	330
8.2 Граница государственного вмешательства и выбор оптимального поведения государства	333
8.3 Общественный выбор: понятия, правила и процедуры	346
ГЛАВА 9. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	352
9.1 Понятие институциональной ловушки.....	352
9.2 Причины институциональных ловушек.....	355
9.3 Пути выхода из институциональных ловушек...	375
ГЛАВА 10. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ.....	390
10.1 Эффективные и неэффективные институты	390
10.2 Общественные потребности, ресурсы и выбор	397
10.3 Основные стадии общественного выбора.....	405
10.4 Логика институциональных трансформаций и источники институциональных изменений.....	418
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	423
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	427

ВВЕДЕНИЕ

Изменчивость присуща любой экономической системе. Ее источник – постоянное взаимодействие с внешней средой. Причем экономическая система не только адаптируется к изменениям среды, но и сама оказывает воздействие на нее. Институциональная система в целом довольно стабильна. Это связано с одной из ее основных функций – преодолением неопределенности. Часто изменяющиеся институты, очевидно, будут справляться с этой функцией хуже. Источникам институциональных изменений служат изменения в окружающей среде, которые вносят в жизнь общества неопределенность, которая не может быть преодолена простым накоплением информации или развитием знаний.

Среди источников институциональных изменений следует выделять изменения в психологии общества; изменения в относительных ценах; технологические инновации; изменения во вкусах и предпочтениях. В ответ на такие изменения факторы производства должны перемещаться в соответствующем направлении. Действующие институты могут затруднять этот процесс, и, следовательно, возникнут стимулы к институциональным изменениям. Новые технологии могут приводить к еще

более глубоким изменениям, создавая новые способы взаимодействия между людьми, новые сферы деятельности, а иногда – приводя к изменению мировоззрения. Таким образом институциональные изменения могут быть направлены на совершенствование существующих институтов; создание новых институтов; трансформацию правил (превращение неформальных институтов в формальные и наоборот); импорт институтов.

Институциональные изменения могут осуществляться непрерывно или периодически (дискретно). Они могут быть более или менее комплексными, по-разному затрагивая правила и механизмы принуждения. Некоторые изменения могут происходить спонтанно. Другие же инициируются государством или частными лицами и группами. В случае целенаправленных изменений возникает проблема согласования интересов инициаторов изменений с интересами общества в целом. Эффект от изменений в институциональной системе может быть распределительным (аллокационным) или перераспределительным. В первом случае, результатом будет перемещение факторов производства между различными сферами.

Учебное пособие комплексно рассматривает теоретико-методологические основы формирования институтов в современной России и их трансформацию вследствие внешних и внутренних факторов. Учебное пособие предназначено для студентов магистратуры очной, очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика» и составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Включенные в учебное пособие темы раскрывают сущность актуальных проблем в сфере институциональной экономики и развития институтов в России. В учебном пособии определены истоки институционализма; сущность современных институтов; трансформация формальных и неформальных норм; рассмотрены основные тренды развития институтов в России и в мире.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с учебной программой курса «Институциональные преобразования в экономике России» и предназначено для изучения учебной дисциплины на лекционных занятиях и в процессе самоподготовки студентов магистратуры очной,

очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика».

Целью изучения данной дисциплины является формирование у магистрантов теоретической базы и практических навыков в области институциональной экономики, сформировать у студентов теоретические знания относительно современных подходов к изучению и пониманию экономических процессов и явлений на основе достижений новой институциональной экономики. Структура учебного пособия по дисциплине «Институциональные преобразования в экономике России», соответствует рабочей программе указанной дисциплины и охватывает изложение теоретического и методологического материала, а также признанные теоретические модели основных зарубежных ученых экономистов. Отличительной особенностью данного пособия является использование последних достижений новой экономической теории, микроэкономики и макроэкономики.

Изучение данного курса предполагает наличие у слушателей определенных экономических, социологических и правовых знаний и умения работать с постоянно совершенствующейся нормативной базой.

ГЛАВА 1

НОРМЫ, ПРАВИЛА И ИНСТИТУТЫ

В данной главе будет рассмотрено одно из основных понятий новой институциональной экономической теории — понятие института. Первый, вводный, параграф главы посвящен определению понятия нормы; во втором параграфе вводится и детально анализируется понятие института; в третьем говорится о роли информации в процессе принятия экономических решений и значимости образцов поведения для сокращения издержек принятия решений; четвертый параграф содержит общее описание институциональной структуры экономики.

1.1. Нормы и правила, их структура и виды

Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются нормы. Существует множество определений нормы: «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции», «отражение элемента долженствования в поведении», «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением». Мы же остановимся на следующем.

Норма — «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка» в системе взаимодействий. Специально подчеркнем принципиальное различие между нормой и средней величиной: если первая реализуется через социальные механизмы (ценности, санкции и т. д.), то вторая не несет никакой социальной нагрузки и может быть выявлена с помощью простого статистического расчета. Так, расчет среднего времени опоздания на встречу дает лишь весьма опосредованное представление о восприятии людьми взаимных обязательств. Например, во Франции не принято приходить в гости точно в назначенное время, но это отнюдь не свидетельствует о необязательности французов: нормой является небольшое опоздание (5—15 мин), и отношения между хозяевами и приглашенными строятся на основе ее выполнения.

Норма - базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Юридическая норма существует, если принят нормативный правовой акт

Норма – универсальная категория, связанная с самыми разными сферами деятельности человека.

Применительно к экономической сфере под нормой понимается санкционированный способ экономического поведения в конкретной ситуации.

Существенные признаки нормы экономического поведения:

- устойчивость в качестве детерминанты поведения. Следование норме оказывается для субъекта предпочтительным при воспроизводстве соответствующей ситуации.
- общий характер. Норма распространяется на все сходные ситуации и регулирует действия многих людей, оказывающихся в сходных условиях.

Норма как ограничение не абсолютна. Выбор в пользу ее соблюдения – это продукт рационального поведения. За человеком всегда остается выбор: следовать ей или нет. Положительный выбор обусловлен ожиданием чистых выгод от санкционированного поведения (не обязательно материальных) или стремлением сэкономить на

приобретении и обработке информации в условиях неопределенности.

Экономическим нормам присущ ряд характерных признаков. Любая норма может быть идентифицирована и описана с их помощью.

Основные признаки норм:

- Круг адресатов нормы – лиц, чье поведение должно ей соответствовать;
- Тип процесса (взаимодействия), в рамках которого норма действует;
- Содержание нормы (предписания формы поведения);
- Цель, достигаемая выполнением предписания;
- Стимул следования предписанию;
- Гарант нормы – субъект, уполномоченный контролировать выполнение предписания и приводить в действие стимул.

Различие личных и социальных норм связано с разным соотношением адресата нормы и ее гаранта.

В первом случае гарант нормы совпадает с ее адресатом в рамках одной личности. Тем самым норма предполагает внутреннее принуждение к следованию ей, и санкционированное поведение приобретает форму личной

привычки. В случае социальной нормы гарант нормы не совпадает с ее адресатом. Здесь предполагается наличие механизма внешнего принуждения адресатов к выполнению предписания.

Для структурирования экономического поведения имеют значение именно социальные нормы. Согласно вышеприведенной классификации, их состав неоднороден и включает две группы норм, различающиеся формой фиксации:

Формальные нормы, документально закрепленные в законе или иных признаваемых адресатами официальных документах (например, нормы обязательственного права, налогообложения, стандартизации товаров, сертификации и др.). Формальные нормы опираются на административные стимулы (силу закона) и персонифицированного гаранта их обеспечения (субъекта применения законного насилия).

Неформальные нормы – укоренившиеся в сознании людей обычаи и традиции (например, нормы деловой этики, правила распределения общинных земель, правила гостеприимства, правила обмена дарами). Неформальные нормы опираются на моральные стимулы (силу общественного мнения) и неперсонифицированного гаранта их обеспечения (общество либо его часть).

Грань между формальными и неформальными нормами подвижна. Формальные правила могут быть восприняты общественным сознанием и превратиться в неформальные. С другой стороны, неформальная норма может получить правовое закрепление и стать формальной.

В реальной жизни формальные и неформальные нормы повсеместно соседствуют друг с другом. Это соседство в разных сферах экономики может принимать разные формы.

Наиболее простой случай – когда конкретная сфера взаимодействий регулируется либо формальной, либо неформальной нормой. В этом случае отсутствует пересечение норм разного типа. Примером является обычай гостеприимства, не дублирующий никакие формальные законы и не противоречащий им. Однако часто формальные и неформальные нормы сталкиваются, пересекаются в рамках одного и того же взаимодействия. Такое столкновение может быть различным по характеру и последствиям. В этом плане можно выделить следующие ситуации:

- совпадение формальных и неформальных норм по содержанию предписываемых ими действий;

- несоответствие формальных и неформальных норм, когда диктуемые ими предписания не совпадают, но и не взаимоисключают друг друга.

Регулирующее воздействие каждой из них при этом искажается, становится менее эффективным вследствие «притирки» норм друг к другу; антагонизм формальных и неформальных норм. В этой ситуации предписания разных конфликтующих норм взаимоисключают друг друга. Итогом конфликта становится вытеснение той из двух норм, которая имеет менее эффективный механизм защиты.

Нормы являются продуктом деятельности людей, носящей различный – преднамеренный или спонтанный, централизованный или децентрализованный – характер.

Социальные нормы (ограничитель выбора)— важнейшие средства социальной регуляции поведения. С их помощью общество предъявляет своим членам требования, которым должно удовлетворять их поведение, направляют, регулируют, контролируют и оценивают это поведение.

Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как норма влияет на поведение людей. **Элементы нормы:**

- атрибуты, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- фактор долженствования (может, должен или не должен);
- цель;
- условия (ситуации), при которых действует норма, в которых индивид обязан следовать образцу и описание образца действий;
- санкции.

В составе нормы выделяются: ситуация Б (условия приложения нормы), индивид I (адресат нормы), предписываемое действие А (содержание нормы), санкции S за неисполнение предписания А, а также субъект, применяющий эти санкции к нарушителю, или гарант нормы G.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на **остракизме**. 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 структуру:

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.

Классификация санкций может быть построена различными способами, например, путем деления санкций на социальные и экономические, формальные и неформальные, разовые и длительные и т.п. Очевидно, в совокупности такие отдельные классификации определяют

некоторую типологию санкций. Однако для целей описания механизмов принуждения правил к исполнению более продуктивным является иной, более простой путь: формирование эмпирической классификации санкций, непосредственно обобщающей практику их применения:

1. Общественное осуждение, выражающееся в неодобрении поступка словом или жестом, утрате уважения или ухудшении репутации санкционируемого субъекта;
2. Официальное порицание, в форме устного или письменного замечания, сделанного формальным гарантом правила; такое порицание, в частности, может содержать угрозу последующей более серьезной санкции, которая будет применена к нарушителю в случае повторного нарушения правила;
3. Денежный штраф, налагаемый на нарушителя;
4. Силовое прекращение начатого действия;
5. Силовое принуждение (или его угроза) к повторению совершенного действия, но уже по правилам – в тех случаях, когда совершенное нарушение не является необратимым;
6. Ограничение нарушителя в некоторых из его прав, например, запрет под угрозой более серьезного наказания на занятие определенным видом деятельности;

7. Лишение свободы (заключение в тюрьму);
8. Смертная казнь.

Дискуссия о влиянии норм на поведение людей служит лучшей иллюстрацией тезиса о внутренней неоднородности институционализма как исследовательской программы. Дело в том, что эта дискуссия связана с имеющим глубокие исторические корни противостоянием между социологией и экономической теорией. Социологи, вслед за Эмилем Дюркгеймом, видят в норме абсолютный детерминант поведения людей, который задается им извне и носит экзогенный характер. Поведение *homo sociologicus* всецело определено нормативной структурой общества. А сами же нормы, согласно социологам, производны от характеристик общества и подчинены задаче его воспроизводства.

Множество всевозможных правил разделяется на:

1. Правила, в которых гарант нормы G совпадает с ее адресатом I; привычки; их можно назвать также стереотипами поведения или ментальными моделями поведения; для привычек свойствен внутренний механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за их нарушения налагает на себя сам адресат правила;

2. Правила, в которых гарант нормы G не совпадает с ее адресатом I; для таких правил характерен внешний механизм принуждения, поскольку санкции за нарушение таких правил налагаются на нарушителя извне, другими людьми.

Дуализм норм – существенное различие в предписываемых нормами поведении в отношении «инсайдеров» (например, участников сети) и «аутсайдеров», «чужих». В отношении последних многие обязательства не действуют, с первыми же устанавливаются взаимоотношения, основанные на взаимном уважении прав и обязанностей. Дуализм норм направляет насилие в первую очередь на аутсайдеров.

Централизованное создание норм осуществляется структурами, для которых данная деятельность является основной функцией. Сами эти структуры не являются адресатами норм. В качестве примера приведем выработку законодательными органами нормативных актов. Централизованно могут создаваться и формальные нормы (принятие юридических актов), и неформальные нормы (формирование идеологии).

Децентрализованное создание норм констатируется тогда, когда они предстают своеобразным «побочным» продуктом деятельности самих адресатов (экономических агентов, профессиональных либо социальных групп и т.п.). Создание норм децентрализованным порядком может носить как преднамеренный, так и спонтанный, произвольный характер. В первом случае субъекты изначально ставят перед собой осознанную цель, то есть норма возникает как продукт целенаправленного творчества и согласования действий. Во втором случае нормы возникают случайным образом при возникновении и закреплении у индивидов общих ассоциаций, сходных (фокальных) точек отсчета в оценках и поступках.

Следование норме может носить форму:

- **дискретного осознанного выбора**, предполагающего анализ всех «за» и «против». Выбор в пользу санкционированного поведения осуществляется агентом осознанно каждый раз, когда он попадает в соответствующие условия;

- **автоматического (без обдумывания) выбора** в форме устойчивой привычной (стереотипной) реакции на то или иное событие. Обычно стереотипное поведение является кристаллизацией прошлого опыта. Норма как способ

автоматической реакции на события превращается для субъекта в привычку, для его окружения – в предсказуемый образец его поведения.

- рутинного выбора. Такой выбор занимает промежуточное положение между двумя вышеназванными типами. От автоматического выбора он отличается осознанностью принятия решений, от дискретного выбора – слабой выраженностью этой самой осознанности. Рутинный выбор субъектом определенной формы поведения соответствует ситуациям, когда эта форма не имеет в его понимании сколько-либо существенных альтернатив. Это упрощает и ускоряет процедуру выбора.

Психологический процесс, в ходе которого нормы усваиваются человеком и становятся неотъемлемой частью его сознания, называется **интернализацией**. Для интернализации требуется не только знание нормы (например, письменных инструкций), но и наличие определенных навыков ее применения. Аналогичным образом нельзя научить человека плавать, лишь снабдив его книгой по плаванию.

Эффективная экономическая норма требует обеспечения ее исполнения. Для этого необходима система мер – **механизм обеспечения исполнения (защиты)**

нормы. Этот механизм вторичен по отношению к защищаемой им норме и подчинен задаче обеспечить реализацию ее функции. Отсюда обусловленность структуры таких механизмов характером норм. Так, например, неформальная норма не может реализовываться посредством правовых структур, предполагает неформальные механизмы обеспечения.

Однако между характером норм и организацией их исполнения однозначной связи нет. Одна и та же норма может реализовываться при помощи разных структур. Например, взаимодействия двух соседей по поводу ситуаций с поправкой земельных угодий одного животными другого может реализовываться и на основе судебного порядка защиты нарушенных прав, и посредством частного порядка урегулирования споров, и с применением незаконного насилия. В то же время разные по характеру нормы двусторонних отношений могут базироваться на одной и той же форме обеспечения их исполнения. Примером тому является судебная система, «обслуживающая» множество разнообразных формальных норм.

Функция механизма защиты – приведение в действие предусмотренного нормой стимула в случае

возникновения либо угрозы возникновения отклоняющегося поведения. Эта функция закреплена за гарантом нормы. Поэтому действенность стимула на деле и, соответственно, реальная принудительная сила нормы зависит от двух факторов:

- силы стимула, заложенной в норме,
- эффективности гаранта нормы по приведению этого стимула в действие.

В зависимости от силы стимула и эффективности гаранта нормы действующие нормы могут быть оценены по критерию жесткости и подразделены на *жесткие и мягкие*. Чем значительнее заложенные в норме санкции и чем неотвратимее их наложение на нарушителей, тем более жесткой является норма. Жесткость нормы не имеет прямой связи с типом стимула. В реальности норма, поддерживаемая угрозой административного наказания, может оказаться более мягкой, нежели норма, подкрепленная моральным стимулом.

Механизм обеспечения нормы, опосредующий приведение в действие заложенного в ней стимула, включает две подсистемы:

Систему контроля исполнения нормы и идентификации фактов ее нарушений. Она характеризуется

контролируемыми параметрами, формой и процедурами контроля.

Систему санкций (наложение наказаний или поощрений, предусмотренных нормой). Характеристиками этой системы являются набор признаков ситуации, предполагающей приведение системы в действие, варианты ситуации и уровень применения санкций в каждом варианте, процедура применения санкций.

Между механизмами контроля и санкций существует обратная зависимость в плане создания предрасположенности к соблюдению нормы. Чем слабее контроль, тем менее вероятно наложение санкций, тем больше склонность к отклоняющемуся поведению и потери от такого поведения. Поэтому создание достаточных побудительных мотивов следования норме требует компенсировать недостаточную эффективность контроля возрастающей силой санкций.

Следует иметь в виду, что эффективность контроля имеет свои границы. Контроль обычно не бывает полным. Причина этого – издержки контроля, которые имеют тенденцию расти по мере роста его уровня. Поэтому наращивание эффективности контроля имеет

экономический смысл до момента, покуда они не сравниваются с выгодами от санкционированного поведения.

Субъектом контроля и субъектом санкций является гарант нормы. Он наблюдает за поведением адресатов нормы и сопоставляет его с моделью поведения, предписываемой этой нормой. В случае отклонения гарант применяет санкцию к адресатам, упорядочивая их действия. Однако свои полномочия гарант может делегировать иным субъектам.

Категории «норма» и «институт» не тождественны.

Во-первых, помимо нормы институт обязательно включает механизм внешнего стимулирования.

Во-вторых, в основе экономического института лежит не любая норма, влияющая на экономическое поведение, а нормы, являющиеся основополагающими для общественной организации производства, обмена и распределения.

В-третьих, институт, как правило, представляет совокупность нескольких норм. Это связано с тем, что любая конкретная деятельность – сложное сочетание качественно разных процессов, каждый из которых регулируется особыми нормами. Например, институт

контракта отражает не только соответствующие нормы договорного права, но также нормы, относящиеся к сфере прав собственности, деловой этики и т. д.

Институтами-правилами являются правила, обеспечивающие порядок во взаимодействиях между людьми, т.е. те институты, в отношении которых каждый член определенной группы может допускать, что им будут следовать все остальные члены той же группы, и на основании этой предпосылки сформировать корректные ожидания относительно поведения других людей и выработать правильную стратегию своих собственных действий.

Если анализ показывает, что некоторые массовые действия нерациональны, источник этого можно искать как в сфере объективных причин, так и в сфере институтов, регулирующих поведение.

1.2. Институт: сущность, функции и типы

Изучение институтов начнем с этимологии слова институт – to institute (англ) - устанавливать, учреждать. Понятие института было заимствовано экономистами из социальных наук, в частности из социологии. Институтом

называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности.

Институт— это совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила - ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил.

Любой институт— экономический, социальный, культурный — есть, по определению Дугласа Норта, **правило игры в обществе, дополненное механизмом принуждения к его исполнению.**

Принятие законодателем некоторого нормативного акта представляет собой лишь начало процесса создания нового института, оно не тождественно такому созданию. Институт — это функционирующее правило: чтобы закон стал институтом, он должен исполняться

***Пример:** Представим себе институт метафорически как некий лабиринт. Войдя в него, можно разными путями добраться до выхода. Если мы попадем в коридор, который кончается тупиком, нам, чтобы выйти*

из лабиринта, придется перелезть через стену, что связано с большими трудозатратами и риском свернуть себе шею, и мы лучше вернемся обратно и пойдем другим путем. В этом смысл института. По отношению к человеческой воле институт есть нечто внешнее, навязанное законом ли, обычаем ли. Но в любом случае человек понимает, что каких-то вещей делать нельзя или что их надо делать определенным образом.

Как ведет себя человек в лабиринте? Когда он зайдет туда впервые, он будет очень долго бродить, прежде чем найдет выход, причем оптимального пути от входа до выхода он с первого раза так и не определит. Вторично попав в лабиринт, он учтет прежние ошибки, будет помнить, где он наткнулся в прошлый раз на стену и куда идти не надо, а где пройти можно. Налицо процесс обучения, который возможен и на основе собственного опыта, и на основе информации, полученной со стороны. При сотом (как и при пятисотом) прохождении лабиринта человек уже может даже по сторонам не смотреть. Он станет действовать рутинно, без рационального осмысления того, как и зачем он поворачивает туда или сюда.

Лабиринт от долгого употребления слегка обвалится и будет нуждаться в реставрации. Тогда люди начнут спорить, в каком виде его следует восстановить — в том же самом или в несколько ином? Одни примутся кричать: «Ребята, мы всю жизнь так ходили! Отцы и деды наши так ходили! Давайте восстановим стену там, где она стояла». Другие предложат не строить в этом месте стены, чтобы можно было пройти напрямик, выиграв время. В обществе вспыхнет конфликт, который разрешится, в конце концов, созданием и закреплением нового пути через лабиринт. Такова схематично судьба института.

Еще в 1934 г. Коммонс указывал на существование различных подходов к определению понятия институт, порождающих сложности во взаимопонимании и, соответственно, в дальнейшем развитии институциональной теории. Он писал: «При определении сферы применения так называемой институциональной экономике сложность заключается в неопределенности значения слова институт. Иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются жильцами этого здания. А иногда кажется, что институт — само поведение жильцов».

С точки зрения Шмоллера, мы с момента рождения окружены институтами и действуем в их структуре. Институты влияют на наши стимулы (мотивацию); стимулы, в свою очередь, оставляют след на нормах и ценностях, а нормы и ценности принимают форму институтов (рис.).

Торстейн Веблен пишет об институтах в своей работе «Почему экономика не эволюционная наука» (1898) как о регулирующих общественные отношения установившихся социальных правилах и соглашениях, к которым он относит язык общения, деньги, право, системы мер и весов, а также фирмы (и иные виды организаций). Эти правила, по его мнению, — результат привычки, которая является основой как осознанного, так и неосознанного поведения. А сами привычки формируются за счет повторения действий. Веблен отмечает, что, пока правовые или любые другие нормы не стали привычными для общества, они не включаются в социальную систему, и членов в обществе не принуждают к их исполнению.

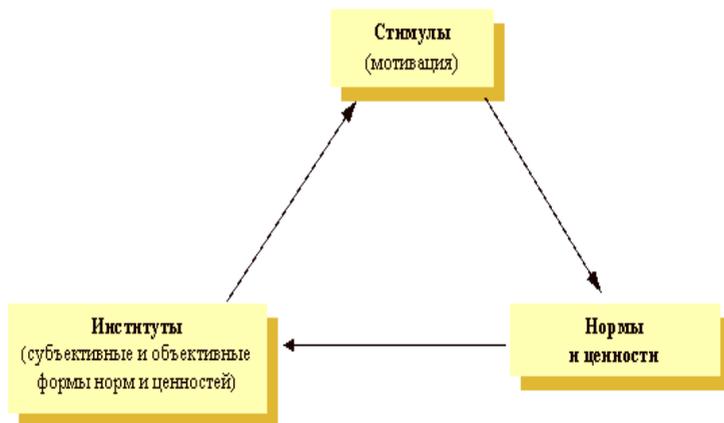


Рисунок 1

Взаимосвязь стимулов, норм и институтов

Сходную с Вебленом позицию занимает Эмиль Дюркгейм. Он воспринимает институты как любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают индивидов. В этом смысле социальные факты (одно из центральных понятий его теории) и институты достаточно схожи. Критикуя утилитарный подход Спенсера, Дюркгейм подчеркивает, что регулятивные институты (например, контракты) создаются людьми, и что часто дизайн институтов определяется не их эффективностью, а моральными и этическими нормами создающих их людей. Различные подходы авторов к понятию институт

(социологический подход и экономический подход)
представлены в таблице.

Таблица 1 Подходы к понятию «институт»

Источник	Определение института
Социологический подход	
<p>Большой толковый социологический словарь</p>	<p>Установленный порядок правил и стандартизированных моделей поведения. Социальный институт относится к образованиям, охватывающим большие массы людей, чье поведение управляется нормами и ролями</p>
<p>А.Г. Эфендиев</p>	<p>Исторически сложившиеся и закрепленные, устойчивые, самовозобновляющиеся виды социальных взаимодействий, призванные удовлетворять те или иные человеческие нужды. Система упорядоченных статусов и ролей, принудительно, неодолимо обеспечивающих самовозобновляемость, регулярность принятого</p>

	(ожидаемого) характера процесса удовлетворения потребностей людей
Т. Веблен	Стереотип мысли, привычные способы реагирования на стимулы, распространенный образ мыслей в том, что касается отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций
А. Рэдклифф-Браун	Природа институтов в реализации функциональных предпосылок и императивов эволюции общества
Толкотт Парсонс	Решающий фактор интеграции и стабилизации общества
Э. Дюркгейм	Институты существуют как функциональные формы социальной организации, связанные с «общими условиями коллективной жизни»
Э. Гофман	Институт относится к социальным формам организации жизни общества, а бюрократически организованный институт

	даже определяется как «тотальное учреждение»
С. Г. Кирдина	Институты — глубинные, исторически устойчивые основы социальной практики, обеспечивающие воспроизводство социальной структуры в разных типах обществ
Экономический подход	
Дж. Коммонс	Институт — это коллективное действие по контролю, либерализации и расширению индивидуального действия
Д. Норт	Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми
А. Олейник	Институты — механизмы, которые обеспечивают выполнение правил и упорядочивают

	<p>взаимодействия; структуры, сформировавшиеся для упрощения и оформления координации субъектов.</p> <p>Институты — это совокупность формальных и неформальных рамок, обеспечивающих координацию действий индивидов в экономической, политической и социальной сферах.</p>
А. Е. Шаститко	<p>Определение института опирается на понятие нормы или правила различных аспектов деятельности хозяйствующих субъектов и их групп</p>
В. М. Полтерович	<p>Использует термины «институт», «норма», «правило поведения» как синонимы</p>
В. Г. Гребенников	<p>Под институтом понимается фактически действующая рефлексивная норма</p>
Р. Капелюшников	<p>Институты — общие «правила игры», которые структурируют пространство социальных и экономических</p>

	взаимодействий. Инстанции и процедуры, обеспечивающие соблюдение (в том числе принудительное) этих правил.
В. В. Зотов, В. Ф. Пресняков, В. О. Розенталь	Институты определяются как общественно признаваемые функционально-организационные формы коллективной экономической деятельности, через которые реализуются системные функции экономики
Е. В. Попов	Институты — это устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами
Дж. Ходжсон	Институты — системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, структурирующие социальное взаимодействие.
Г. Клейнер	Институты как комплекс ролевых отношений, интегрированный комплекс традиций и рутин. Реализующий комплекс = норма + механизмы, контролирующие и

	поддерживающие выполнение	ее
--	------------------------------	----

Чтобы пояснить важность роли строгого определения понятия института, обратим внимание на следующие моменты. Поведение экономических агентов, следующих тому или иному правилу, демонстрирует определенную регулярность, т.е. является повторяющимся. Однако к повторяющемуся поведению индивидов приводят не только действующие институты, но и другие механизмы, имеющие естественное происхождение, т.е. вовсе не созданные людьми.

Существование института говорит о том, что действия людей *зависят* друг от друга и влияют друг на друга, что они вызывают последствия (внешние эффекты), учитываемые другими людьми и самим действующим экономическим агентом. Естественные механизмы в результате их объективного существования приводят к схожим результатам, однако повторяющиеся действия оказываются следствиями решений, принимаемых отдельными экономическими агентами независимо друг от друга и без учета возможных санкций, которые к ним может применить гарант той или иной нормы.

Институты невозможно увидеть, ощутить физически или измерить. Это своеобразные конструкции, невидимые механизмы, созданные человеческим сознанием. Институты отражают образ мышления, характерный для определенной общности людей.

Рассмотрим несколько условных примеров.

Пример: Люди, живущие на верхних этажах высоких домов, желая выйти на улицу, пользуются лифтами (в случае их поломки – спускаются по лестнице), демонстрируя тем самым безусловную повторяемость своего поведения. Никто из них (за исключением самоубийц) не выпрыгивает в окна: человек понимает, что такой его поступок будет «наказан» законом тяготения. Можно ли говорить об отмеченной регулярности как об институте? Нет, поскольку механизм «наказания» отклонения от общего порядка действий не имеет никакого отношения к созданию его людьми.

Пример: На конкурентном рынке цены на однородную продукцию, демонстрируя определенную дисперсию, тем не менее, имеют одинаковый уровень. Продавец, установивший на таком рынке вдвое большую цену, определенно будет «наказан» разорением. Можно ли здесь говорить о существовании института установления

равновесной цены? Нет, поскольку покупатели, избегающие приобретать товар по завышенной цене, вовсе не ставят перед собой цели наказать соответствующего торговца – они просто принимают (независимо друг от друга) рациональные решения, не планировавшимся результатом которых и оказывается «наказание» такого продавца.

Сущность институтов проявляется в их **функциях**.

1) Ограничение доступа к ресурсам и вариантом их использования. В свою очередь ограничительная функция связана с функцией координации экономических агентов, то есть описание содержания института содержит в себе знание о том, как должны вести себя экономические агенты, оказавшиеся в той или иной ситуации. Исходя из него, агенты будут формировать собственную линию поведения, учитывая ожидаемые действия другой стороны, что и означает возникновение координации в их поступках. Важным условием такой координации является информированность агентов о содержании института, регулирующего поведение в той или иной ситуации.

2) Функция координации неразрывно связана с возникновением координационного эффекта, суть которого заключается в обеспечении экономии для экономических

агентов на издержках изучение и прогнозирования поведения других экономических агентов, с которыми они сталкиваются в различных ситуациях. Таким образом, координационный эффект институтов реализуется через снижение уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические агенты. Важным является тот факт, что координационный эффект институтов оказывает положительное влияние на экономику лишь в том случае, когда институты согласованы между собой.

3) Распределительная - связана с тем, что институт, ограничивая возможные способы действия, влияет и на распределение ресурсов. Важно подчеркнуть, что на распределение ресурсов, выгод и издержек воздействуют не только те правила, содержанием которых непосредственно является передача благ от одного агента другому (например, налоговое законодательство или правила определения таможенных сборов), но и те, которые прямо не касаются этих вопросов.

4) Передача знаний - происходит путем формального или неформального обучения правилам. Пример формального обучения правилам – институт высшего образования (бакалавриат, магистратура), чьей главной функцией является обучение, которое осуществляется в

разных формах посредством конкретных организаций (МГУ, СГУ и т.п.). А пример неформального обучения правилам – институт семьи, одна из функций которого состоит в том, чтобы обеспечить начальную социализацию ребенка (неформальное обучение социальным нормам, принятым в обществе).

Профессор Аузан А.А. отмечает такое значение институтов:

Институты как удобство. Т. Веблен открыл три таких правила(эффекта):

1) «демонстративное потребление»: вы покупаете то, что дороже, потому что считаете, что оно по определению лучше. В сознании этот принцип сформулирован в поговорке: «Дорого, да мило — дешево, да гнило», не такие мы богатые, чтобы покупать дешёвые вещи (кстати, абсолютно неверной с экономической точки зрения, потому что цена и качество не имеют однозначной связи).

2) «присоединение к большинству»: все так делают, и я так делаю. В советское время вы просто становились в самую длинную очередь, а уже потом спрашивали: «А чего дают?» Таким образом, вы перекладывали на других издержки поиска и принятия решения о том, что для вас является самым необходимым. Эта очередь длиннее —

значит, там дают то, что нужнее всего или реже всего встречается.

3) «феномен сноба»: вы покупаете то, чего не покупает никто. И здесь вы опять резко снижаете для себя издержки, потому что вам не надо преодолевать очереди, тратить свое время и прочие ресурсы. Но «феномен сноба» — это еще и способ выделения, как желтая кофта Маяковского. Всё это создаёт некое удобство.

Институты как принуждение. Демонстративное поведение — это способ статусного утверждения, включенный в кредитные отношения, в денежную культуру в целом. Это выгодное поведение, оно относится не только к отдельным людям, но и к группам, к организациям — а значит, вам начинают его навязывать, оно перестает быть вашим личным выбором. И Жванецкий всегда будет ходить со своим потертым портфелем, а если с портфелем что-нибудь случится, то купят новый и состарят.

Однако принуждение такого рода создает еще один уровень удобства в обществе: возникает то, что в экономике называется координационным эффектом, или предсказуемостью поведения. Возникает координационный эффект.

Институты как наказание. Любой институт является собой не только набор правил, но и механизм, с помощью которого обеспечивается их исполнение. При этом существуют два совершенно разных вида институтов — формальные и неформальные, и делятся они не по тому, какое правило они приписывают, а по тому, какой механизм принуждения к исполнению этих правил они используют. У формальных институтов этот механизм сводится к тому, что есть некие специально обученные люди — налоговые инспекторы, тюремщики, полицейские, военные, — которые занимаются принуждением. В рамках институтов неформальных принуждение обеспечивается за счет всего сообщества в целом — если вы нарушаете правило, к вам не приходят специально обученные люди, просто вам не подадут руки или перестанут выдавать кредиты. С точки зрения этого сообщества, вы ведете себя неподобающим образом.

В случае действия формальных институтов нарушение правила далеко не всегда будет замечено, каким бы эффективным ни был мониторинг. А в случае действия неформальных институтов нарушение будет замечено почти наверняка, ведь на соблюдении этих правил настаивают люди, которые постоянно вас окружают, с

которыми вы дышите одним воздухом. Во-вторых, остракизм — высшая мера наказания, предусмотренная в рамках неформальных институтов, — может оказаться более страшным наказанием

Таким образом, подведем итог. Институт — это базовое понятие новой институциональной экономической теории и неотъемлемая часть общей экономической теории. В целом институты могут быть определены как совокупность формальных и неформальных правил, включая механизмы, обеспечивающие их соблюдение. Значимость института заключается в том, чтобы направить индивидуальное поведение в нужное направление путем закрепления норм поведения экономических агентов, а также ограничения использования индивидами ресурсов и вариантов их использования.

Институты как борьба. Когда в США говорили, что бежал каторжник, то еще до приезда шерифа или появления полиции люди сами брали в руки винчестеры и шли его ловить, а при случае и сами с ним разбирались. В России картина полностью противоположная: в Сибири долгое время выкладывали хлеб, воду и молоко для беглых. Ведь он же несчастный человек, он попал под гнет

государственной машины, он, может, вообще не виноват, не душегуб никакой.

Все дело в том, что формальные и неформальные институты вообще-то могут жить в симбиозе, поддерживая друг друга, а могут находиться в состоянии войны. Несколько неожиданный пример: когда вы приходите на рынок покупать зелень, вы торгуетесь; когда приходите в супермаркет — не торгуетесь.

Есть огромное количество неформальных и нелегальных институтов, которые обеспечивают более дешевые схемы, чем институты легальные, и это один из факторов экономической эффективности.

Когда корпус законов составлен так, что исполнить их все принципиально невозможно, каждый человек потенциально является преступником, и населением в целом гораздо проще управлять. В результате образуется социальный контракт, при котором чиновникам действующая система выгодна, потому что они могут извлекать из нее доходы, а власти она выгодна, потому что она может легко контролировать и население, и чиновников — все они находятся в сфере вне законности. Именно поэтому в России неформальные институты заточены не на

кооперацию с формальными, а на войну, ведь людям нужно выживать в условиях враждебного законодательства.

Институты как образ жизни. По правилам — даже по плохим правилам — жить лучше, чем без правил. Если мы не будем соблюдать правила до тех пор, пока они не будут хороши с нашей точки зрения, то не будет никаких координационных эффектов, и поведение людей будет принципиально непредсказуемо.

На первый взгляд, институты создает правительство, законодатели, но на самом деле их создает каждый из нас, причем каждый день. «Бьюкененовский товар» определяется как пара, состоящая из «обычного» товара и определенной контрактной упаковки, правил и институтов, вместе с которыми вы этот товар покупаете. Вы выбираете не просто между разными товарами, но и между разными институтами.

1.3. Экономическое поведение и информация

В рамках экономической теории поведение экономических агентов — действия, нацеленные на рациональное использование ограниченных ресурсов, — рассматривается как последовательность актов принятия решений. Экономический агент, исходя из своей целевой

функции, — функции полезности для потребителя, функции прибыли для предпринимателя и т. п., — и имеющихся ресурсных ограничений, выбирает такое распределение ресурсов между возможными направлениями их использования, которое обеспечивает экстремальное значение его целевой функции.

Такая трактовка экономического поведения базируется на ряде явных и неявных предпосылок (которые подробно рассматриваются в заключительной главе учебника), среди которых здесь важно выделить одну: упомянутый *выбор* варианта использования ресурсов имеет сознательный характер, т. е. предполагает *знание* агентом 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 решения, может как уже иметься в памяти экономического агента (индивида), так и специально собираться им для выбора варианта действий. В первом случае принятие решения

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 требует расходования ресурсов, т. е. несения агентом определенных издержек.

Ограничения при принятии решений. Это означает, что ограничения, возникающие в рамках задачи принятия решений, опосредующей экономическое действие, включают не только «стандартные» ограничения на доступные материально-вещественные, трудовые, природные и т. п. ресурсы. Они включают также и ограничения на доступную *информацию*, а так же *временное ограничение* — 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 ее приобретения) превышает

максимально допустимое, индивид вынужден принимать решение *при неполной информации*, заведомо *теряя в эффективности* использования имеющихся у него ресурсов.

Предположим, что правительство объявило конкурс на исполнителя весьма выгодного контракта, установив ограниченные сроки подачи предложений, и объявив, что победитель устанавливается не только по критерию цены, но и по критерию качества проработки проекта по исполнению контракта. В таких условиях фирма, не способная в течение установленного срока разработать детальный план исполнения контракта, может оказаться в проигрыше, несмотря на адекватные возможности выполнения контракта по существу.

Очевидно, в данном примере временное ограничение определяет повышенные расходы других ресурсов на его выполнение. Если бы фирма, например, не стремилась разработать бизнес-план только собственными (ограниченными) силами, а наняла для его разработки сторонних специалистов (естественно, понеся большие издержки), она вышла бы на конкурс с более качественной документацией и смогла бы стать его победителем. Иначе говоря, данный пример демонстрирует некоторую

«взаимозаменяемость» временного и ресурсных ограничений.

Рассмотрим, однако, другой пример: пусть рабочий получил задание выточить некоторую деталь на токарном станке. Очевидно, это задание предполагает выполнение целой серии отдельных действий, каждое из которых, в принципе, может осуществлять многими разными способами: заготовку от места их хранения до станка можно нести быстро или медленно, по прямой или по иной линии, заготовку можно крепить, закручивая гайки с большей или меньшей силой, резать можно разными резцами, скорость резания тоже можно выбирать в довольно широком диапазоне, и т. д. Если бы наш работник решил оптимизировать все свои действия, в явном виде ставя и решая соответствующие задачи распределения ресурсов, нетрудно догадаться, что, получив задание в прошлом году, он все еще решал бы такие задачи в году нынешнем. Дело в том, что, скажем, только оптимизация режимов резания требует постановки сотен экспериментов для получения необходимых данных, а формулирование, например, критерия оптимизации траектории движения индивида вообще представляет собой задачу, которую не ясно как решать. Этот пример подчеркивает также важность такого

типа ограничений, как *ограниченные калькулятивные способности людей*, невозможность проведения ими без соответствующего инструментария длительных и масштабных вычислений.

Разберем еще один пример. Пусть группа граждан, желающая совместно заняться предпринимательством на территории России, стремится зарегистрироваться в качестве юридического лица. Она может подготовить некоторый набор документов, который, *как ей кажется*, вполне достаточен для этого, затратив на это свои усилия, время и средства, и прийти с ним в регистрационные органы. Если этот набор не соответствует требованиям закона, эти органы, естественно, не регистрируют такое юридическое лицо. Наша группа граждан может в течение неопределенного срока повторять свои безуспешные попытки, используя, в сущности, метод проб и ошибок, однако не добиться успеха. Ведь упомянутые выше *ограниченные калькулятивные и предсказательные способности* не позволят им угадать, какие именно документы и в какой форме необходимо представить в регистрирующие органы для получения желаемого статуса.

Приведенные положения, примеры и рассуждения ясно показывают, что реальные экономические агенты, —

хозяйствующие субъекты, — принимают решения не только на основе *неполной, ограниченной информации* о ресурсах и способах их использования, но и ограничены в *возможностях обработки* и переработки этой информации для выбора наилучшего варианта действий. Тем самым, реальные экономические агенты, согласно терминологии, предложенной Гербертом Саймоном, являются *ограниченно рациональными субъектами*.

Ограниченная рациональность — это характеристика экономических агентов, решающих задачу выбора в условиях неполной информации и ограниченных возможностей по ее переработки.

Между тем, разумеется, никакой нормальный человек в очерченных выше ситуациях с обработкой детали на токарном станке или подготовкой документов для регистрации предприятия не ставит и не решает задач последовательной оптимизации каждого из своих действий, или предсказания набора требований к документам. Вместо этого люди используют *образцы* (шаблоны, модели) *поведения*.

Так, применительно к примеру с принятием технологического решения, вместо расчетов оптимальной траектории и скорости движения от склада заготовок к

станку рабочий идет так, как *привык* ходить: *привычка* — это типичный и массовый *образец* поведения. Вместо того, чтобы экспериментально обнаруживать наилучший режим резания для материала, с которым он еще не работал (если опыт работы уже есть, то действует привычка), рабочий воспользуется *справочником*, в котором записаны оптимальные режимы обработки различных материалов.

Для примера с подготовкой документов для регистрации предприятия, вместо «экспериментального» выявления требований к этому набору люди используют *нормативно-правовые документы*, например, текст Гражданского кодекса РФ (ч. 1, гл. 4) и других нормативных актов.

Легко видеть, что такая запись в справочнике или положение нормативного акта (а также и привычка, если попытаться ее логически реконструировать) представляет собой *готовую модель* рационального (оптимального) действия: если текущая ситуация есть S , действуй способом $A(S)$.

При этом подразумевается, что способ $A(S)$ таков, что получающийся результат является наилучшим из возможных с точки зрения типичных для ситуации S критериев принятия решений.

Независимо от того, имеется ли готовый шаблон поведения непосредственно в памяти индивида (выработан он на основе собственного опыта, серии проб и ошибок, или же получен в процессе обучения, также не имеет значения), или обнаруживается во внешних источниках информации, его применение происходит по вполне стандартной схеме:

идентификация ситуации; подбор шаблона, включающего идентифицированную ситуацию; действие способом, соответствующим шаблону.

Если сравнить приведенные этапы с этапами процесса принятия решений, налицо очевидная *экономия усилий* (а стало быть, экономия ресурсов и времени) при определении того, какое действие осуществлять. Прибавив к этому то обстоятельство, что перечисленные действия зачастую выполняются неосознанно, в «автоматическом режиме», легко прийти к выводу о том, что

Шаблоны и образцы поведения представляют собой средства экономии ресурсов в рамках задач определения наилучших способов действий.

Выделенная характеристика моделей поведения, используемых экономическими агентами в ходе рационализации использования своих ограниченных ресурсов для определения того, каким способом их

использовать, неявно предполагает, что индивиды либо пользуются внутренними образцами (привычками), либо сами выбирают какие-то внешние образцы для подражания (для следования им). При этом они, следуя образцам и шаблонам, в полном соответствии с положения экономической теории, ведут себя рационально, максимизируют свою полезность (ценность, стоимость и т. п.). Однако непосредственное наблюдение показывает, что в жизни есть и другие шаблоны и образцы поведения, следование которым *мешает* человеку максимизировать свою функцию полезности.

Рассмотрим еще один пример, имеющий на этот раз не условный, а вполне конкретный характер. В западных университетах при проведении письменных экзаменов зачастую в аудиториях нет преподавателей или других сотрудников факультета. Казалось бы, (с точки зрения типичного отечественного студента), созданы идеальные условия для списывания, пользования шпаргалками и т. п. Однако никто из экзаменуемых не ведет себя так. Объяснение (точнее, его первый, поверхностный слой) очень просто: если кто-то из сдающих экзамен решится на такое, его коллеги немедленно сообщат об этом преподавателю («донесут» или «настучат»), как принято

говорить), и нечестный студент получит заслуженный нулевой балл (если вообще не будет изгнан).

Со стороны студентов, честно пишущих свои работы, такое поведение («доносительство») будет простым следованием привычке, которая, как многие другие привычки, имеет вполне рациональное основание. Ведь в зависимости от результатов экзаменов студенты получают соответствующий рейтинг, а в зависимости от рейтинга формируется спрос на выпускников со стороны работодателей. Следовательно, студент, пользующийся шпаргалкой или списывающий на экзамене, получает необоснованное конкурентное преимущество при приеме на работу и определении его оклада. Сообщив о его неправильном поведении, другие студенты устраняют, тем самым, недобросовестного конкурента, что является вполне рациональным действием.

В то же время для того из экзаменующихся, кто обладает недостаточными знаниями для успешной сдачи экзамена, упомянутая привычка других явно *мешает* совершить действие, способное принести *ему* пользу. Вместе с тем, будучи уверенным в том, что обман обязательно раскроется (что грозит значительной утратой полезности), такой студент, несмотря на искус, все же

воздержится от попытки получить неадекватно высокий балл.

В этой ситуации можно сказать, что он также *следует образцу* или шаблону поведения, — однако *вопреки своему желанию*, рационально сопоставляя выгоды и издержки отклонения от этого, фактически навязанного ему другими образца.

Модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации, принято называть правилами или нормами.

Обобщая сказанное, мы можем заключить, что в реальной жизни, кроме известных из 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.

Совокупность действующих в экономике институтов образует институциональную систему экономики. Эта система неоднородна, поскольку включает самые разные институты, отличающиеся:

- по степени зрелости (развивающиеся, развитые и разрушающиеся);

- по отраслевой принадлежности (институты, функционирующие в строительстве, добывающей, текстильной, пищевой промышленности и пр.);
- по уровню хозяйствования, на которые распространяются (нано-, мини-, микро-, мезо-, макро-, мегаинституты);
- по географическим масштабам распространения (глобальные, национальные, региональные, локальные) и пр.

Неоднородность системы норм проявляется и в том, что некоторые из них обладают большей значимостью по сравнению с другими, т.е. выполняют в рамках институциональной системы конституирующую функцию. Такие нормы называются конституционными.

Институциональная система упорядочивает взаимодействия людей, повышает их предсказуемость и снижает издержки, связанные с их осуществлением. Однако разные ее составляющие играют в этом процессе неодинаковую роль. В этом плане в составе институциональной системы можно выделить два уровня:

- институциональную среду;
- институциональные соглашения.

Институциональная среда включает совокупность основополагающих норм и форм упорядочения взаимодействий: типы организационных

структур, формальные нормы, обычаи, традиции, ценности, устойчивые образцы поведения. Характер и состав институтов, образующих институциональную среду, отражает состояние макросреды экономической деятельности (экономической, демографической, политической, правовой, социокультурной, географической, технологической и др.). Воздействие институциональной среды на экономику носит общий характер в том смысле, что образующие ее институты имеют значение для всех форм экономической деятельности вне зависимости от их отраслевой специфики и локализации.

Институциональные соглашения представляют договоренности между участниками взаимодействий, отражающие и конкретизирующие существующий экономический порядок, диктуемый институциональной средой. В отличие от институциональной среды институциональные соглашения не обладают универсальностью в плане регулирования экономического поведения. Разные области экономических взаимодействий предполагают свои, особые типы соглашений.

ГЛАВА 2

ИСТОКИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА, ЕГО ОСНОВНЫЕ ТЕЧЕНИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

2.1 Предпосылки возникновения институционализма

Институционализм возник и развивался как учение, которое было в оппозиции классической политической экономии. По мнению американских ученых институционализм представляет собой «бунт против формализма». Институционализм стремится отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и реальные экономические проявления, процессы и тенденции. Школа институционализм вобрала лучшие теоретико-методологические достижения предшествовавших школ экономической теории.

Институционализм как оформившееся экономическое течение возник в конце XIX века. Принято считать, что корнями своими он уходит в *историческую школу* Германии, критически относившуюся к английской классической школе и пытавшуюся теоретически обосновать особенности развития экономики Германии. Немецкая политэкономия отрицала возможность действия

единых законов в экономической жизни разных стран. С точки зрения представителей исторической школы, не может быть универсальной экономической теории, для каждой страны существует своя национальная политэкономия, задача которой – анализ всей совокупности конкретных факторов хозяйственного развития. Один из основоположников Немецкой исторической школы **Фридрих Лист** (1789–1846) определял предмет политэкономии как *«политику, которой должны следовать нации, чтобы достигнуть прогресса в экономическом развитии»*.

Историческая школа не стала в XIX веке направлением, определяющим развитие экономической мысли. Её роль и вклад в развитие экономической теории определялись разными авторами по-разному. **Карл Маркс**, например, характеризовал немецкую историческую школу как могилу политэкономии, так как *в его представлении задача политэкономии и состоит в том, чтобы открыть и исследовать действие общих закономерностей развития*, которые «историки» категорически отвергали. Развивая эту мысль, сподвижник Маркса **Фридрих Энгельс** писал, что *нельзя полностью отождествлять законы развития общества с законами развития природы*,

так как в истории общества ничто не делается без сознательного намерения, без желаемой цели.

Достижением исторической школы является периодизация истории в соответствии с уровнем развития отраслей (Ф.Лист), уровнем развития обмена (Б.Гильдебранд) и т.п. В отличие от классической школы историческая школа обосновывала необходимость активной экономической политики государства, впервые проанализировав влияние государственного управления на экономическое развитие страны, умножение национального богатства.

Можно утверждать, что в экономическом развитии всегда существовали явления, которые не поддавались объяснению с позиций классической школы. Пришедшее на смену классической школе неоклассическое направление стало на продолжительный период «мейнстримом» экономической теории, но также не в состоянии было объяснить происходящее и предсказать его изменения и развитие.

Институционализм, включив в себя основные позиции немецкой исторической школы, стал развиваться, прежде всего, на волне критики английской классической

школы политэкономии. Переосмыслению подверглась сама философская основа классической школы.

Фундаментом классической школы английской политэкономии являлось утверждение, что человек имеет четко им осознаваемые интересы, он способен их отстаивать и знает пути их достижения. В своем поведении человек стремится эти интересы реализовать. Эта точка зрения была обоснована в воззрениях весьма популярного в первой половине XIX века философа и юриста **Иеремии Бентама** (1748–1832), популярность теорий которого в России тонко отразил А.С. Пушкин:

*«И правда то, что в наши лета
Довольно скучен высший тон;
Хоть, может быть, иная дама
Толкует Сея и Бентама,
Но вообще их разговор –
Несносный, хоть невинный вздор».*

С точки зрения Бентама, в основе действий людей лежит «*принцип пользы*», причем никакого согласованного общественного действия на пути достижения этого интереса быть не может. Общественный интерес представляет только сумму индивидуальных интересов, что послужило основанием принципа *методологического*

индивидуализма. Однако реальная действительность опровергала эти воззрения. Зачатки сотрудничества социальных групп, которые можно было наблюдать в Англии и Америке, свидетельствовали, что общественный интерес может быть сформирован и, более того, могут быть предприняты реальные шаги для его достижения. В законодательство разных стран вносились серьезные изменения по требованию различных общественных движений, например, Всеобщей федерации женских клубов..

В конце XIX века в экономической теории стало развиваться *неоклассическое направление*. Представители этого направления не занимались поисками причин, гносеологических корней того или иного явления, а главное внимание уделяли выявлению и количественному исчислению функциональных связей, широко используя для этих целей математические модели. Но особенностями любой модели является её достаточно абстрактный характер, многочисленные предпосылки и ограничения, которые в реальной действительности обычно не соблюдаются. Хотя модель помогает понять связи и зависимости между явлениями, но всё многообразие экономической

действительности не отражает. Именно поэтому модели зачастую оказываются бесполезными для объяснения экономических реалий и выполнения прогнозной функции.

Справиться с недостатками и особенностями неоклассической теории, решить задачи, которые оказались для мейнстрима непосильными, должна была новая экономическая теория – *институциональная*.

Институционализм стремился отражать реальные изменения, происшедшие в экономике, то есть ответить на «вызовы времени». Поэтому характеристиками раннего институционализма, который теперь часто называют «старым», с начала его развития были:

- 1) *эволюционный подход при рассмотрении явлений экономической жизни;*
- 2) *критика излишней формализации, характерной для неоклассического направления, что определило доминирование описательно-статистического метода в институциональном экономическом анализе;*
- 3) *обоснование необходимости социального контроля за экономической деятельностью со стороны общества и государства;*

- 4) рассмотрение в качестве объекта анализа поведения и взаимосвязи не отдельных индивидуумов, а действия сообществ, коллективов, то есть людей, объединенных общими интересами;
- 5) междисциплинарный подход в институциональных исследованиях на стадии начального развития проявлялся в использовании психологии, социологии, юриспруденции для анализа экономических проблем;
- 6) технократический подход к решению вопросов управления, что формировало подход к решению проблем управления обществом на сугубо рациональных, научных основах.

2.2 Неоклассический подход в институционализме, «старый институционализм»

Институционализм сформировался в США в конце XIX в., хотя его методологические корни уходят в немецкую историческую школу. Институционалисты выступили против традиционной для экономической науки модели «экономического человека», в соответствии с которой человек

рассматривался как рационально действующий эгоист, стремящийся к достижению своего материального интереса. Кроме того, критике институционалистов подвергся *методологический индивидуализм*, в рамках которого общие экономические закономерности выводились из анализа поведения отдельного хозяйствующего субъекта.

В противовес функциональному анализу, важнейшему для неоклассической школы, институционализм выдвинул идею анализа эволюции экономических отношений в исторической перспективе. Анализ экономических явлений в институционализме тесно связывали с анализом социальных, правовых, политических, организационных, психологических и других общественных отношений. Рассматривая человеческое общество как единое целое, институционалисты деятельность человека также интерпретируют исключительно в социальном контексте.

Под **институтами** понимается широкий круг явлений общественной жизни, нормы и правила, которые выполняют функции ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие

между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

Институционализм – достаточно неоднородное направление экономической мысли. Хронологически в нём выделяют, как уже сказано, «старый» институционализм и неoinституционализм.

В старом институционализме оформились несколько направлений: *социально-психологическое*, *социально-правовое*, *конъюнктурно-статистическое (эмпирическое)*.

Институционализм возник и стал развиваться на волне критики излишне формального теоретического экономического анализа. Второй особенностью “старого” институционализма являлось, прежде всего, рассмотрение и анализ экономических явлений и процессов с точки зрения социологии, права и психологии. «Старый институционализм» использовал, в основном, индуктивный метод исследования, то есть делая выводы и обобщения на основе изучения и анализа конкретных частных случаев. И третье, “старый” институционализм преимущественно занимался изучением действий коллективов (прежде всего профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида.

Предтечей технократического подхода в институционализме является французский философ и социолог, основатель школы утопического социализма **Анри де Сен-Симон** (1760–1825). Развитие знаний, политики и экономики Сен-Симон интерпретировал как единый процесс, руководить которым должны ученые и промышленники. Конкуренция и борьба отдельных интересов должны смениться организацией производства и работой каждого на благо всех. Будущее общество должно стать обществом «индустриалов», в котором не будет бездельников, живущих за счет других³.

Представителями «старого» институционализма, развивавшими его идеи в XX веке, являются: Т.Б.Веблен, Дж.А.Гобсон, Дж.Р.Коммонс, У.К.Митчелл, Г.Мюрдаль (1898–1987), Р.Хейлбронер (1919–2005), Дж.К.Гэлбрейт (1908–2006), Д.Белл (1919–2011).

Американец Торстейн Бунде Веблен (1857–1929) – основоположник социально-психологического направления институционализма. Главные работы Веблена: «Теория праздного класса» (1899), “Абсентеистская собственность и деловое предприятие в новое время”

(1923). Став первопроходцем нового психологического взгляда на поведение человека, Веблен подверг критике концепцию рациональности и максимизации выгоды в экономическом поведении человека – модель поведения «*homo economicus*», восходящую к А.Смиту. Поведение человека, считал Веблен, с точки зрения окружающих далеко не всегда рационально, он руководствуется социальными инстинктами, формирующимися в определенных условиях и наследуемых из поколения в поколение. Среди движущих элементов развития общества Веблен считал главными социальные человеческие инстинкты. К их числу он относил «родительское чувство» (инстинкт самосохранения и сохранения рода), инстинкт мастерства, инстинкт праздного любопытства, завистливого сравнения, соперничества.

По Веблену, институты это:

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

Придавая большое значение развитию промышленности, росту крупных корпораций, трестов, анализируя возрастающую роль финансового капитала («абсентеистской собственности»), Веблен сделал вывод, что главным фактором развития является *конфликт между денежным сектором, финансированием промышленности, и самой промышленностью, между денежной и производственной культурой.* Неизбежным и желательным результатом этого конфликта в политическом смысле будет переход власти к научной интеллигенции, инженерам («совету техников»), способной серьезно снизить глубину этого конфликта.

Англичанин **Джон Аткинсон Гобсон** (1858–1941) – автор теории империализма, был критиком монополистического капитализма и сторонником возврата к свободной конкуренции. Гобсон предполагал, что система, краеугольным камнем которой является прибыль, может привести к гибели всего мира, а империализм понимал как безжалостную и непрекращающуюся попытку капитализма вырваться за собственные рамки.

Джон Роджерс Коммонс (1862–1945) – основоположник *правового направления* институционализма. Основные его работы: «Правовые основы капитализма» (1924), «Институциональная экономическая теория» (1934). Он известен не только как основоположник правового направления институционализма, авторитетный специалист по проблемам рабочего движения, но и как разработчик многих экономических реформ в качестве консультанта «мозгового треста» президента Ф.Д.Рузвельта в 1930-е гг. Коммонс считал, что основу экономического развития составляют правовые отношения, строящиеся на юридических законах, поэтому экономические институты являются категориями юридического порядка. Все отношения между людьми, по мнению Коммонса, можно представить в виде сделок. Базисными понятиями у Коммонса являются транзакции, рабочие правила и предприятия. В его трактовке *транзакция* – это передача прав собственности или свобод. Коммонс выделяет торговые транзакции, управленческие и ратионирующие. Торговые транзакции осуществляются по добровольному соглашению между сторонами, управленческие включают законного

начальника и законного подчиненного, а в рациирующих трансакия роль начальника исполняет коллективный орган. Примером торговой трансакия может быть обмен, торговая сделка; примером управленческой трансакия являются четко определенные отношения между управляющим и управляемым, начальником и подчиненным; примерами рациирующих трансакия являются суд, совет директоров компании т.п. И управленческие, и рациирующие трансакия дополняются и ограничиваются законами и традицией, которые Коммонс назвал «рабочими правилами». Рабочие правила контролируют индивидуальные действия, но этот контроль может изменить тип трансакия при изменении рабочих правил, расширить или ограничить управленческую власть.

Основной вывод, который делает Коммонс, заключается в том, что практически любой конфликт можно разрешить мирным путем на основе регулирования и создания новых форм коллективного действия через исследования и переговоры под контролем государства, через совершенствование законодательства.

Уэсли Клар Митчелл (1874–1948) – основоположник эмпирико-статистического

направления. Как государственный администратор он основал Национальное бюро экономических исследований США (НБЭИ), которым руководил много лет. Здесь под его руководством начинали свои исследования будущие нобелевские лауреаты В.Леонтьев и С.Кузнец. Основные работы Митчелла: «История зеленых билетов» (1903), «Рациональность экономической деятельности» (1910), «Экономические циклы» (1913). Основное внимание Митчелл уделял сбору и обработке фактического материала, статистическому анализу экономических процессов, что даже приводило к обвинениям в занятиях «измерениями без теории». В первую очередь Митчелл, используя статистические методы, занимался анализом конъюнктуры, рассматривая экономические циклы как неповторяющиеся феномены экономического развития, в основе которых лежат изменения денежных факторов (цен, курсов акций, денежной массы и т.д.)

Митчелл поддерживал институциональный принцип, в соответствии с которым при анализе экономических процессов необходимо проведение междисциплинарных исследований. Разделяя одну из основных идей институционалистов об установлении

социального контроля над производством, активной роли государства в экономике, Митчелл подчеркивал необходимость государственного страхования от безработицы, писал о целесообразности введения индикативного планирования, используя прежде всего метод *экстраполяции* (продление тенденции, сложившейся в прошлом, в будущее).

Во второй половине XX в. институционализм возродился в социологическом направлении Джона Кеннета Гэлбрейта (1908–2006), который стал признанным лидером второй волны подъема и популярности институционализма, пришедшейся на 1950–60-е годы. Основные работы Гэлбрейта: “Общество изобилия” (1958), “Новое индустриальное общество” (1967), “Экономические теории и цели общества” (1973).

Наибольшую известность получила его концепция нового индустриального общества. Характерной чертой современного развития техники, по Гэлбрейту, является появление и распространение в ведущих отраслях хозяйства крупных корпораций, для которых отличительной чертой становится использование планирования. Мир крупных корпораций Гэлбрейт

назвал планирующей системой. Управление современной корпорацией осуществляется большой группой лиц, которых Гэлбрейт называет техноструктурой, а максимизация прибыли целью техноструктуры не является. С одной стороны, техноструктура стремится к росту фирмы, что укрепляет её позиции, с другой, она должна свести к минимуму опасность внешнего вмешательства, используя для этой цели планирование, что снижает зависимость корпорации от рынка. Но техноструктура стремится подчинить своим интересам окружающую среду и институты, включая рыночную систему, государство, общество в целом. Таким образом, Гэлбрейт видит главный конфликт не между технократами и праздным классом, как Веблен, а между интересами общества и планирующей системой. Поэтому для устранения этого конфликта необходимы реформы:

- 1) должна быть организована поддержка рыночной системы: повышение её уровня по сравнению с планирующей системой, уменьшение неравенства в распределении доходов между двумя системами;

2) упорядочение целей планирующей системы: защита окружающей среды, переключение государства на обслуживание общества;

3) управление всей экономикой должно осуществлять государство.

К послевоенной волне «старого институционализма» можно отнести и выдающегося шведского экономиста XX столетия **Гуннара Мюрдаля** (1898–1987, Нобелевский лауреат по экономике 1974 г.) и американского социолога и экономиста **Р.Хейлбронера**.

Мюрдаль с философских и социологических позиций рассмотрел многие предубеждения, которые существуют в экономической теории. В своих представлениях о хозяйственной жизни, которые, в конечном счете, формируют экономическое поведение, человек исходит из своих оценочных суждений, в которых, по существу, выражается его индивидуальность.

Роберт Хейлбронер (1919–2005) – активный критик современного капитализма. Главные работы: «Закат цивилизации бизнеса» (1977), «Будущее как история» (1959), «Великий подъем» (1963), «Исследование

перспектив человечества» (1974), «Философы от мира сего». Развивая идеи Гэлбрейта, Хейлбронер утверждал, что с конца XIX века главной формой организации экономической деятельности в связи с возрастанием роли науки и техники стала корпорация, а инструментом, упорядочивающим экономическую жизнь, должна стать государственная политика планирования. Изменения, с точки зрения Хейлбронера, коснулись и социальной жизни общества. Уменьшился удельный вес слоев, связанных исключительно с рыночной деятельностью, изменились акценты в системе ценностей: культ материального благосостояния сменяется целью гармонического сочетания человеческой деятельности и окружающей среды. Развивая традиции, заложенные А.Сен-Симоном и продолженные Гэлбрейтом, Хейлбронер считал, что наука и её носители олицетворяют ту социальную группу, которая возглавит будущее общество, сменяющее капитализм. Ученые сумеют организовать производство в новой социально-экономической среде.

Старый институционализм отличают следующие характеристики.

1. Отрицание принципа оптимизации.

Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизаторы (или минимизаторы) целевой функции, а как следующие различным "привычкам" – приобретенным правилам поведения – и социальным нормам.

2. Отрицание методологического индивидуализма.

Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом.

3. Сведение основной задачи экономической науки к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию.

4. Отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер. Старые институционалисты исходили здесь из предложенного Т. Вебленом принципа "кумулятивной причинности", согласно которому экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга.

5. Благосклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Однако старые институционалисты в настоящее время оказались сами до некоторой степени разобщены. Одни прослеживают истоки своих идей в работах Веблена и Кларенса Айрса, в то время как другие следуют за Коммонсом. Между ними существуют множественные и сложные различия, но все они фокусируются в разных подходах к теории ценности.

Согласно традиции Веблена–Айрса, технология и индустриализация рассматриваются одновременно и как движущая сила, и как источник ценности - последнее в том смысле, что технология позволяет людям производить больше, и что все, способствующее дальнейшему увеличению производства, ценно само по себе; но этот рост производства сдерживается иерархическими институтами. По мнению этих авторов, институты представляют собой консервативную силу, сдерживающую введение новых технологий и организационных нововведений. Есть некая ирония в том факте, что эти институционалисты порочат институты, в то время как институционалисты как школа мысли подчеркивают их значение - в данном случае значение негативно.

С другой стороны, в традиции Коммонса экономическая деятельность рассматривается как результат взаимодействия целого ряда факторов и сил, включающих технологию и институты, причём последние рассматриваются как способ выбора между технологическими альтернативами. По мнению представителей этой традиции, значительным источником ценности является определение действующих правил права и морали, которые помогают структурировать и управлять доступом и использованием власти, т.е. определяют, когда и чьи интересы должны быть учтены. В этом отношении, как и в некоторых других, два направления институционализма подходят к предмету исследования по-разному, но ещё более они отличаются от представителей магистрального неоклассического направления, чья теория ценности фокусируется на относительных ценах экономических благ. Однако все институционалисты подчеркивают необходимость использования в рамках экономической теории реалистичных и значимых концепций и теорий социальных изменений, социального контроля, коллективных действий, технологии, процесса индустриализации и рынка как институционального комплекса, а не как абстрактного механизма.

Среди современных «старых» институционалистов можно выделить Уоррена Сэмюэlsa, Джеффри Ходжсона, Джеймса Стенфилда.

Определение институционализма с позиций OIE (Old, or Original, Institutional Economics) может быть сформулировано с учётом следующих пяти положений.

1. Хотя институционалисты стремятся придать теории практическую направленность, сама институциональная наука не должна сводиться к предложениям по проведению экономической политики.

2. Институционализм активно использует идеи и данные других наук, таких как психология, социология и антропология, для того чтобы содействовать более глубокому анализу институтов и поведения человека.

3. Институты – это ключевые элементы любой экономической системы, и поэтому главная задача экономиста заключается в изучении институтов и процессов их сохранения, обновления и изменения.

4. Экономика – это открытая и эволюционирующая система, действующая в условиях природной среды, подверженная технологическим изменениям и вовлечённая в более обширные социальные, культурные, политические и властные отношения.

5. Представление индивидуального агента как человека, максимизирующего полезность, нереально или ошибочно. Институционалисты не рассматривают человека как нечто заданное. Необходимо учитывать институциональную и культурную среду, в которой находится человек. Следовательно, люди не просто создают институты. Посредством преобразующей нисходящей причинной связи институты достаточно сильно влияют на людей.

2.3. Новейший институциональный подход

Причины по которым неоклассическая теория (начиная с 1960-х годов) перестала отвечать требованиям, предъявляемым к ней экономистами заключаются в следующем:

Неоклассическая теория основана на предпосылках и ограничениях, которые не соответствуют реальности. Построенные на таких предпосылках модели с очевидностью неадекватны экономической практике. Р. Коуз называл такое положение дел в неоклассике «экономикой классной доски».

Экономическая наука расширяет так называемый «круг феноменов» (например, таких как идеология, право,

нормы поведения, семья), т.е. явлений которые не укладываются в выстроенные ей искусственные рамки. При этом указанные явления могут успешно анализироваться в рамках институционализма.

В рамках неоклассической теории практически нет направлений, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения, которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века.

Основные предпосылки неоклассической теории, которые составляют ее парадигму:

- стабильные предпочтения, которые носят эндогенный характер;
- рациональный выбор (максимизирующее поведение);
- равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.
- права собственности остаются неизменными и четко определенными;
- информация совершенно доступна и абсолютно полна;

- индивиды удовлетворяют свои потребности при помощи обмена, который происходит как бы без издержек и учитывается в первую очередь первоначальное распределение.

Критике в первую очередь подверглись 4-6 постулаты. Основной критике подвергся постулат о том, что обмен происходит без издержек. Критику этого положения можно найти еще в первых работах Р. Коуза. Экономическая практика с очевидностью показывает, что деятельность, связанная с обменом является продуктивной в большинстве случаев не намного менее продуктивной, чем материальное производство. В качестве примера можно привести ситуацию с IV сферой АПК (реализацией продовольственных товаров) в плановой экономике, где торговля считалась создающей издержки, а не стоимость.

Наличие так называемых трансакционных издержек (т.е. издержке рыночных взаимодействий) противоречит тезису неоклассической теории, что издержки функционирования рыночного механизма равны нулю. Такое допущение предоставляло возможность не учитывать в анализе влияние различных институтов. Соответственно, в том случае если трансакционные издержки

положительны, то необходимо учитывать влияние различных институтов на функционирование экономической системы.

Во-вторых, наличие транзакционных издержек предопределяет необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание тезиса о неполноте и несовершенстве информации задает проблематику исследования контрактов.

Также подвергся пересмотру тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности. Исследования в этом направлении послужили отправным пунктом для развития таких направлений институционализма как теория прав собственности и экономика организаций.

В отличие от «старого» институционализма, использующего достижения и методы исследования психологии, социологии, юриспруденции для изучения и объяснения экономических явлений, новая институциональная экономическая теория использует экономический подход к исследованию явлений общественной жизни.

В рамках современной волны развития институционализма – **неоинституционализма**, или **новой институциональной теории** – разработаны теория транзакционных издержек, экономическая теория прав собственности, теория общественного выбора, человеческого капитала и другие важные проблемы.

Ведущие представители неоинституционализма – Нобелевские лауреаты по экономике: Рональд Коуз (1910–2013), Герберт Саймон (1916–2001), Джеймс Бьюкенен (1919–2013), Дуглас Норт (1920–2015), Роберт Фогель (1926–2013), Элинор Остром (1933–2012), Гари Беккер (1930–2015), Оливер Уильямсон (р.1932), а также А.Алчиан, Л.Тевено, К.Менар, М.Олсон, Г.Демсец, С.Пейович, Т.Эггертссон. Более молодое поколение неоинституционализма представляют: Дж.Ходжсон, Р.Нельсон, С.Уинтер, Ж.Сапир.

Принято считать, что современный неоинституционализм берет свое начало с работ **Рональда Коуза** (1910–2013) «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960).

В статье «Природа фирмы» Коуз принципиально по-новому подошел к определению роли фирмы, которая, с его точки зрения, является совокупностью контрактных отношений, замещающей рынок и сокращающей общественные издержки (транзакционные издержки), связанные с совершением рыночных сделок. Коуз проанализировал факторы, влияющие на размер фирмы, и вывел ряд правил, определяющих ее величину. Фирма будет расти в размерах до тех пор, пока издержки на осуществление рыночных транзакций будут больше, чем издержки на организацию этих же транзакций внутри фирмы. Проще говоря, пока купить на рынке будет дороже, чем произвести внутри фирмы. Хотя тезис Коуза, что фирма заменяет рынок, не признается многими экономистами, тем не менее бесспорной заслугой Коуза считается включение им в экономический анализ и прояснение значения категории транзакционных издержек и права собственности на распределение ресурсов. В своей работе «Проблема социальных издержек» Коуз соединил общенаучный анализ с экономической интерпретацией конкретных решений, связанных с вопросами собственности. Он показал, что наличие транзакционных

решений, распределение прав собственности может влиять на хозяйственные решения. Проблема в данном случае заключается в оптимальном распределении прав собственности. В дальнейшем этот вывод Коуза вошел в экономическую науку в формулировке Дж. Стиглера в виде *“теоремы Коуза”*. Существует несколько её формулировок на микро- и макроуровне. Здесь уместно привести одну из них, а именно: *если права собственности определены, а трансакционные издержки приближаются к нулю, то распределение ресурсов оптимально*. Нобелевская премия по экономике была присуждена Коузу в 1991 г. *“за открытие и прояснение значения трансакционных издержек и права собственности для институциональной структуры и функционирования микроэкономики”*.

Дуглас Сесил Норт (1920–2015, лауреат Нобелевской премии по экономике 1993 г.) Главная работа Норта *«Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»* (1990). Согласно Норту, институты – это разработанные людьми формальные (законы, конституции) и неформальные (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения,

структурирующие их взаимодействие. Особое внимание Норт уделял изучению институциональных изменений. В основу принятого Нортом подхода положена концепция, согласно которой рыночная экономика, ее структура и протекающие в ней процессы связаны с социальными и политическими институтами, поэтому понять протекающие в ней процессы можно только изучая институциональные изменения. Норт считается одним из основоположников клиометрики – направления в экономической истории, основанного на статистическом анализе.

Оливер Уильямсон (1932) – ведущий современный представитель неинституциональной экономической теории, внесший серьезный вклад в развитие теории фирмы и теории транзакционных издержек. В традициях неинституционализма Уильямсон развивает концепцию ограниченной рациональности, специфичности активов и оппортунистического поведения.

С точки зрения Уильямсона, люди склонны к рациональности, но они не могут узнать и просчитать все возможные риски, с которыми они могут столкнуться, вступая во взаимоотношения.

«Экономический человек» в неоклассическом понимании знает все, в своих желаниях свободен и формирует их, сам при этом стремится максимизировать полезность. Уильямсон вводит понятие оппортунистического поведения – это достижение собственной выгоды, используя для ее достижения все доступные им средства, в том числе ложь и вероломство в ущерб другому. Уильямсон также внёс значительный вклад в неоинституциональную теорию фирмы, рассмотрев фирму, в отличие от неоклассиков, как нечто большее, чем производственную функцию. В его понимании фирма – это управленческая структура, совокупность контрактов, заключаемых с целью экономии трансакционных издержек.

Для всех представителей неоинституционализма, несмотря на индивидуальные различия, общим является использование методов экономического анализа в решении социальных проблем. При этом применяются некоторые элементы неоклассического метода при рассмотрении модели экономического поведения человека: методологический индивидуализм, максимизация полезности, а также неиспользуемое неоклассиками понятие – оппортунистическое поведение. Неоинституционализм ставит во главу угла независимого

индивида. Предшественниками неoinституционализма являются экономисты Австрийской школы, в частности Карл Менгер и Фридрих фон Хайек, которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод, а также поставили вопрос о синтезе многих наук, изучающих общество. Современная неoinституциональная теория представляет собой целый ряд самостоятельных, достаточно разрозненных концепций, не опровергающих основных методологических подходов неоклассики, а развивающих их и стремящихся применить к исследованию разнообразных сторон общественной жизни.

Таблица 2

Различия старого и нового институционализма

<p>СТАРЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ</p>	<p>НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ</p>
------------------------------------	----------------------------

<p>Экономику рассматривают с точки зрения социологии, права, политики, изучая их методами предмет экономической теории.</p>	<p>Ведёт изучение политических, правовых и социальных явлений методами экономической теории.</p>
<p>Используется преимущественно индуктивный метод – переход от частных случаев к обобщениям и выводам</p>	<p>Опора на дедуктивный метод – общие принципы неоклассической теории используются для объяснения конкретных явлений и процессов общественной жизни.</p>
<p>Изучение институтов ведётся на макроуровне с использованием методов истории, социологии, политологии, права.</p>	<p>Анализ институтов осуществляется с помощью стандартного аппарата микроэкономики и теории игр.</p>

<p>Институты трактуются как социально-психологические феномены, изучаются эволюционные механизмы институциональной динамики и влияние социально-культурных норм на экономическое и технологическое развитие.</p>	<p>Институты рассматриваются в рамках теории игр как правила и нормы, большое внимание уделяется правам собственности.</p>
<p>Отрицание методов маржинального и равновесного анализа, применяются эволюционно-социологические методы (концепции конвергенции, постиндустриального и постэкономического общества, экономика глобальных проблем.</p>	<p>Укрепление и расширение неоклассической парадигмы, которой подчиняются все новые сферы исследования: семейные отношения, этика, политическая жизнь, межрасовые отношения, преступность, историческое развитие общества и др.</p>
<p>Приходит к полному отрицанию неоклассики, становится оппозиционным классическому мейнстриму.</p>	<p>Расширяет и модифицирует неоклассическую парадигму, оставаясь в её пределах, но снимая определённые наиболее нереалистические предпосылки.</p>

<p>Ведёт анализ сфер, выходящих за пределы рыночного хозяйства, – преодоление ограничения частной собственности, проблемы творческого труда, ликвидация эксплуатации и др.</p>	<p>Расширяет, развивает и дополняет магистральное направление экономической науки, рассматривая любые отношения между людьми сквозь призму взаимовыгодного обмена, формирует контрактную (договорную) парадигму.</p>
<p>В центре внимания находятся действия коллективов – профсоюзов, правительства, корпораций, которые рассматриваются через призму защиты интересов индивидов.</p>	<p>В центре анализа – независимый индивид, который по собственной воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть.</p>
<p>Представители: Веблен, Коммонс, Митчелл, Гобсон, Мюрдаль Гэлбрейт.</p>	<p>Представители: Коуз, Саймон, Беккер, Норт, Фогель, Акерлоф.</p>

Новая институциональная экономика является одним из самых молодых течений экономической мысли, сделавшим значительные успехи в продвижении своих теоретических конструкций, идей и аналитических

инструментов. Возникнув, как и традиционный институционализм, как критика неоклассической ортодоксии, неoinституционализм со временем сам стал фактически частью неоклассики (хотя это признаётся не всеми экономистами). В настоящее время большинство научных журналов уделяют большое место публикациям в русле теорий новой институциональной экономики, чего не скажешь о других течениях институционализма.

Существует несколько причин, по которым неоклассическая теория (начала 60-х годов) перестала отвечать требованиям, предъявляемым к ней экономистами, которые пытались осмыслить реально происходящие события в современной экономической практике:

1. Неоклассическая теория базируется на нереалистичных предпосылках и ограничениях, и, следовательно, она использует модели, неадекватные экономической практике. Коуз называл такое положение дел в неоклассике «экономикой классной доски».

2. Экономическая наука расширяет круг феноменов (например, таких как идеология, право, нормы поведения, семья), которые успешно могут анализироваться с точки зрения экономической науки. Этот процесс получил название «экономического империализма». Ведущим

представителем этого направления является нобелевский лауреат Гарри Беккер. Но впервые о необходимости создания общей науки, изучающей человеческое действие, писал еще Людвиг фон Мизес, предлагавший для этого термин «праксиология».

3. В рамках неоклассики практически нет теорий, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века. (Вообще в рамках экономической науки до 80-х годов XX века эта проблема рассматривалась почти исключительно в рамках марксистской политической экономии).

Теперь остановимся на основных предпосылках неоклассической теории, которые составляют ее парадигму (жесткое ядро), а также «защитный пояс», следуя методологии науки, выдвинутой Имре Лакатосом:

Жесткое ядро:

- 1) стабильные предпочтения;
- 2) рациональный выбор (максимизирующее поведение);
- 3) равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.

Защитный пояс:

- 1) права собственности остаются неизменными и четко определёнными;

- 2) информация является совершенно доступной и полной;
- 3) индивиды удовлетворяют свои потребности с помощью обмена, который происходит без издержек, с учётом первоначального распределения.

Исследовательская программа, по Лакатосу, оставляя в неприкосновенности жёсткое ядро, должна быть направлена на то, чтобы прояснять, развивать уже имеющиеся или выдвигать новые вспомогательные гипотезы, которые образуют защитный пояс вокруг этого ядра.

Если видоизменяется жёсткое ядро, то теория заменяется новой теорией со своей собственной исследовательской программой.

Современный неoinституционализм берёт свое начало с пионерных работ Рональда Коуза «Природа фирмы», «Проблема социальных издержек».

Атаке неoinституционалистов в первую очередь подверглись положения неоклассики, составляющие её защитное ядро.

1. Во-первых, подверглась критике предпосылка, что обмен происходит без издержек. Критику этого положения можно найти в первых работах Коуза. Хотя необходимо отметить, что о возможности существования издержек

обмена и об их влиянии на решения обменивающихся субъектов писал ещё Менгер в своих «Основаниях политической экономики».

До сих пор мы рассматривали обмен как процесс, происходящий без издержек. Но в реальной экономике любой акт обмена связан с определенными издержками. Такие издержки обмена получили название **транзакционных**. Они обычно трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».

Концепция транзакционных издержек противоречит тезису неоклассической теории, что издержки функционирования рыночного механизма равны нулю. Такое допущение позволяло не учитывать в экономическом анализе влияние различных институтов. Следовательно, если транзакционные издержки положительны, необходимо учитывать влияние экономических и социальных институтов на функционирование экономической системы.

2. Во-вторых, признавая существование транзакционных издержек, возникает необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание

тезиса о неполноте и несовершенности информации открывает новые перспективы для экономического анализа, например, в исследовании контрактов.

3. В-третьих, подвергся пересмотру тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности. Исследования в этом направлении послужили отправным пунктом для развития таких направлений институционализма, как теория прав собственности и экономика организаций. В рамках этих направлений субъекты экономической деятельности, хозяйственные организации, перестали рассматриваться как «чёрные ящики».

В рамках современного неoinституционализма также осуществляются попытки изменения, или даже модификации, элементов жёсткого ядра неоклассики. В первую очередь это предпосылка неоклассики о рациональном выборе. В институциональной экономике классическая рациональность модифицируется с принятием допущений об ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Несмотря на различия, практически все представители неoinституционализма рассматривают институты через их влияние на решения, которые

принимают экономические агенты. При этом используются следующие основополагающие инструменты, относящиеся к модели человека: методологический индивидуализм, максимизация полезности, ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение.

Некоторые представители современного институционализма идут ещё дальше и подвергают сомнению саму предпосылку о максимизирующей полезности в поведении экономического человека, предлагая его замену принципом удовлетворительности. В соответствии с классификацией Трэна Эггертссона, представители этого направления образуют собственное направление в институционализме – Новую институциональную экономику, представителями которой можно считать О. Уильямсона и Г. Саймона. Таким образом, различия между неинституционализмом и новой институциональной экономикой можно провести в зависимости от того, какие предпосылки подвергаются замене или модификации в их рамках – «жесткого ядра» или «защитного пояса».

Основными представителями неинституционализма являются Р. Коуз, О. Уильямсон, Д.

Норт, А. Алчиан, К. Менар, Дж. Бьюкенен, М. Олсон, Р. Познер, Г. Демсец, С. Пейович, Т. Эггертссон и др.

Так что же изучает институциональная экономика? Лучшее всего об этом сказал основоположник неинституционализма Р. Коуз:

«Экономисты имеют следующий предмет исследований: мы изучаем, как работает экономическая система, система, в которой мы получаем и тратим наши доходы. Благополучие человеческого общества зависит от изобилия товаров и услуг, а это, в свою очередь, зависит от продуктивности экономической системы. Адам Смит объяснил, что продуктивность экономической системы зависит от специализации (он назвал это разделением труда), но специализация возможна только в том случае, если существует обмен, - и чем ниже издержки обмена (транзакционные издержки, если желаете), тем больше будет специализация, и тем выше продуктивность системы. Но издержки обмена зависят от институтов, которые существуют в стране: от её системы права, политической системы, социальной системы, системы образования, культуры и так далее. Фактически, это те институты, которые управляют экономической системой, и

именно они представляют интерес для экономистов, изучающих «новую институциональную экономику».

В настоящее время идеи концепции неоинституционализма лежат в основе многих отраслей экономического знания. Необходимо сделать важное замечание, что деление на различные теории, направления в рамках неоинституционализма часто условны и не носят абсолютного характера. Многих экономистов с одинаковым успехом можно отнести и к неоклассикам, и к институционалистам. Например, одного из основателей теории общественного выбора, К. Эрроу, в учебной и научной литературе часто причисляют к институционалистами, хотя с таким же успехом его можно назвать видным представителем неоклассического направления (модель общего равновесия Эрроу–Дебре).

Нет чётких границ и внутри самой институциональной теории. Если взять любое направление институционализма, например, теорию прав собственности, то многие работы можно отнести одновременно и к неоинституционализму, и к экономике и праву (Law and Economics), и к эволюционной экономике. Поэтому можно сделать вывод о том, что все классификации имеют скорее

учебный характер и мало помогают понять сущность институционального подхода в экономике.

Кратко назовем **основные направления исследований** в рамках новой институциональной экономики.

1. **Теория прав собственности.** Родоначальниками ее являются А. Алчиан, Р. Коуз, Й. Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Э. Фьюроботн.

2. **Теория трансакционных издержек.** Основные представители: Р. Коуз и О. Уильямсон.

3. **Экономика права.** Представители: Р. Коуз, Р. Познер, Э. Остром.

4. **Теория общественного выбора.** Основные представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер.

5. **Новая экономическая история.** Представители: Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уоллис, А. Гриф, Дж. Мокир.

ГЛАВА 3

ИЗМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Поведение человека в экономике привлекало внимание исследователей с момента возникновения экономической науки. «Экономическая наука, с одной стороны представляет собой исследование богатства, а с другой – образует часть исследования человека».

Попытки объяснить поведение производителя (работника), предпринимателя, потребителя встречаются у разных исследователей на всем протяжении существования экономической науки, однако единства в трактовке экономического поведения человека нет. Стремление выявить закономерности в экономическом поведении человека привели к появлению моделей экономического поведения.

3.1. Понятие модели поведения человека в институциональной экономике

Понятие модель определяется как «...средство воображения, помогающее нам представить, изобразить или понять, что происходит... Модель есть создание чего-

то, действующего в направлении будущего, нечто такое, что в момент создания модели или рассмотрения её ещё не достигнуто... Модели – это не просто часть технологии для создания будущего и не просто полезные инструменты, а сами способы действия, которые фактически и создают будущее». То есть модель – это упрощенное представление, абстрактное обобщение, позволяющее реализовать практическую (прагматическую) и прогнозную функции экономической науки.

О том, как понимать, интерпретировать и моделировать поведение человека в мире экономических отношений размышляли древнегреческие философы Сократ, Платон, Аристотель, английские философы Т.Гоббс, Дж.Локк, Б. де МанDEVиль, французы Ф-М.А.Вольтер, Ж.-Ж.Руссо.

Но только на рубеже XVIII–XIX веков в рамках классической политэкономии, в первую очередь работ **Адама Смита** (1723–1790), под влиянием идей английского философа **Иеремии Бентама** (1748–1832) и других мыслителей эпохи Просвещения сложилась модель «экономического человека» (*Ното*

economicus). Автор философской концепции *утилитаризма* Бентам основанием человеческого поведения считал *пользу*. Предшественником таких идей в Англии был У.Петти, а последователями стали: Т.Мальтус, Д.Рикардо, Ж.-Б.Сэй, Дж.Ст.Милль.

3.2 Модель экономического человека

Модель экономического человека достаточно давно используется в экономической теории. Она необходима для исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Саймон отмечал, что усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора, а сам выбор как процесс выпал из поля экономического анализа.

Неоклассическая модель экономического человека базируется на ряде предпосылок, которые подверглись критике в рамках неоинституционализма. В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется следующее буквенное сочетание (акроним) REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Указанная модель предполагает, что человек по поводу извлечения

полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Их этого следуют условия:

- информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т.е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;
- не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);
- желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Неоклассическая теория также исходит из предположений, что все потребители четко представляют себе свои потребности, которые ко всему прочему связаны функционально между собой. Для упрощения анализа неоклассики используют усредненную функцию полезности, где не учитываются разнообразие возможностей максимизации при постоянной величине дохода, а также различия между субъективными

стремлениями использовать имеющиеся ресурсы и объективными возможностями их использования с учетом ограниченных ресурсов.

В экономической теории *homo economicus* – это «просто человек», независимо от пола, возраста, национальности, вероисповедания, физических и интеллектуальных возможностей, эмоционального склада. Он действует в абстрактной среде, представляющей собой совокупность экономических благ, и преследует цель максимизации индивидуальной полезности. *Homo economicus* трактуется как изолированный субъект, который взаимодействует с внешним миром и вступает в экономические отношения с другими людьми только ради того, чтобы увеличить запас благ, которыми он располагает. Для исследования поведения *homo economicus* экономисты стали использовать производную от него модель «робинзонады» (по имени героя романа Д.Дефо Робинзона, оказавшегося на необитаемом острове, схожая ситуация у отшельника в пустыне). Хотя такая ситуация в принципе вымышленная, но показывает, как

изолированный индивид взаимодействует с окружающим миром – источником пропитания и других жизненно важных благ. В частности, один из основателей маржинализма, и соответственно неоклассической теории, Карл Менгер разрабатывал концепцию предельной полезности именно с помощью «робинзонады». В дальнейшем эта модель с определёнными модификациями вошла и в неоклассическую теорию.

Характеристики модели *homo economicus*:

- стремление получить максимальную прибыль при имеющихся средствах производства и доступных ресурсах;
- способность к рациональному расчету доходов и издержек;
- постоянное желание улучшить свое благосостояние;
- стремление свести к минимуму риск, неизбежный в экономической деятельности.
- понимание, что получить прибыль, улучшить свое благосостояние можно только, удовлетворив потребности другого, то есть обладая чувством эмпатии (эмпатия – понимание состояния другого человека).

Преднамеренно игнорируя индивидуальные, национальные, социальные и другие характеристики человека, модель homo economicus, естественно, отличается упрощенностью и абстрактностью. Но сторонники этой концепции, считают её вневременной и справедливой для любой исторической эпохи и страны, считая абстрактность модели неизбежной платой за её универсальность.

Модель экономического поведения человека homo economicus была сформулирована в период развития промышленного капитализма, в условиях доступности и бесплатности информации. В дальнейшем она претерпела существенные изменения

В 1960–70 гг. нобелевские лауреаты Дж.Стиглер, Г.Саймон, и другие сформулировали идеи платности информации и ограниченной рациональности экономического субъекта, который не способен принимать оптимальные с абстрактной точки зрения решения из-за незнания всех обстоятельств и связей.

В тот же период Э.Тоффлер обратил внимание на то, что информация представляет собой весьма специфическое благо: она не только обладает способностью распространяться мгновенно, но что важнее, может одновременно находиться в собственности многих

субъектов рынка. Поэтому распространение информации среди субъектов рынка увеличивает совокупное знание экономических сообществ, то есть, по существу, производительно.

Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Поэтому в неоклассической теории для оппортунистического поведения вообще не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией исключает возможность оппортунизма.

Новое расширение модели экономического человека в «экономикс» получило название *РЕММ³*, исходя из модели, предложенной У.Меклингом и К.Бруннером. Эта модель предполагает, что человек склонен к поиску и эксперименту, способен оценивать разные варианты и более ценные варианты всегда предпочитает менее ценным.

Неоинституциональные дополнения модели *homo economicus*, в первую очередь, отражают факт ограниченности человеческого интеллекта – знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его

счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций требует от него времени и усилий. Поэтому информация – ресурс дорогостоящий. Из-за этого экономические агенты (*акторы*) вынуждены выбирать не оптимальные решения, а те, которые кажутся им приемлемыми, исходя из имеющейся у них ограниченной информации. Рациональность агентов будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

Как подчеркивает Оливер Уильямсон, в социальных институтах нуждаются ограниченно разумные существа небезупречной нравственности. При отсутствии проблем ограниченной рациональности и оппортунистического поведения потребность во многих институтах попросту бы отпала.

Все эти дополнения определённым образом модифицировали модель *homo economicus*, но сохранили её основное содержание, один из важнейших аксиоматических

постулатов экономического анализа – принцип методологического индивидуализма (ПМИ).

Этот принцип гласит, что объектом анализа является поведение отдельного индивида, принимающего решения в ситуации экономического выбора.

Принцип является исключительно методологическим и не имеет отношения к моральным суждениям, например, к оценке человеческого эгоизма. Для исследователя ПМИ устанавливает, как изучать экономическое поведение, утверждая, что человек всегда сам принимает экономические решения, независимо от того, на что они направлены и чем определяются: скрупулёзным расчетом, традициями или другими факторами. ПМИ вполне применим и к эгоистическим поступкам, преследующим цель извлечения личной выгоды, так и различным альтруистическим действиям.

Основная критика ПМИ ставит ему в вину абстрактность, игнорирование сложности мотивации человеческих поступков, нежелание принимать во внимание социальные связи человека.

Как в целом вся неоклассика, ПМИ рассматривает общество как механическую совокупность изолированных

индивидов («людей вообще»). Но целое обычно больше, чем сумма входящих в него элементов, потому что в рамках целого возникают множественные связи между элементами. Эти связи придают целому новое содержание, которое не является простой суммой содержащихся в нём отдельных элементов. В результате в рамках целого и сами элементы начинают функционировать иначе, чем они бы функционировали изолированно. Это отражается в принципе *холизма* (от греческого *holos* – целый).

Прилагая эти принципы к экономической теории, мы видим, что экономические субъекты как члены общества поступает иначе, чем изолированный «экономический человек» неоклассиков (например, Робинзон). К тому же и Робинзонов не так уж много, а всё чем они пользуются, создано в рамках социально-экономических структур, действующих в холистических условиях. Поэтому ПМИ по-прежнему признаётся в экономической теории, но с оговоркой, что он отражает сознательное упрощение действительности.

При всей абстрактности модели *homo economicus* она отражает очень важные мировоззренческие принципы,

составляющие идейный фундамент современной цивилизации:

- признание самоценности человеческой личности;
- безусловное право на благосостояние, в том числе – на материальное благосостояние, которое служит основой для развития личности, творчества и преобразования мира.

Эти принципы, восходящие к идеям философов Просвещения XVIII века, не потеряли актуальность и в наше время.

Согласно теории институционализма индивид склонен действовать на основании самоподдерживающихся норм (привычек, стереотипов) и общепринятой практики – разнообразных «рутин». Они служат ориентирами в сложном и меняющемся мире, полное знание которого недоступно человеку. Можно утверждать, что при отсутствии институтов и «рутин» мир представлялся бы человеку хаотическим набором чувственных данных.

Институционализм же считает принципиальную неполноту человеческих знаний одной из определяющих

характеристик экономического поведения человека. Оно является лишь *частично рациональным*, как утверждает принцип «ограниченной рациональности», не максимизирующим полезность, к тому же в высокой степени *ригидным* (негибким). Один из основателей институционализма Т.Веблен иронически сравнил рационального и гедонистического *homo economicus* из неоклассической теории с «быстродействующим калькулятором удовольствий и страданий».

Современная институциональная теория рассматривает нормы и соглашения не просто как продукт усилий малых и больших групп, а как самодостаточный фактор, развивающийся по своей логике и подчиняющий человека. В отличие от понимания *homo economicus* в XVIII–XIX вв., характеризовавшегося как индивид, осуществляющий свободный экономический выбор исходя из индивидуальных предпочтений, институционализм рассматривает современного экономического субъекта, как связанного густой сетью экономических и социальных ограничений. Но и в такой ситуации можно говорить о свободе выбора, так как

субъект сам решает в какой степени подчиняться ограничениям.

Нормы и отношения всегда благоприятствуют определённым группам, то есть имеют локальный эффект, не обязательно способствующий максимизации экономики в целом. Напротив, они могут вести общество в тупик, вознаграждая лишь небольшую группу людей за счёт перераспределения национальных богатств, проедания будущих доходов и уничтожения невозполнимых природных ресурсов.

Но как показал крупнейший экономический философ XX века **Фридрих фон Хайек** (1899–1992), в долгосрочном плане мы всё-таки можем с оптимизмом смотреть на экономические перспективы человечества: внешние ограничители человеческого поведения в виде норм, традиций и государственных законов в конечном подвержены конкуренции точно также, как другие экономические блага. *И только те ограничения, которые благоприятствуют обществу в целом, остаются в силе в результате эволюционного отбора.*

Данное положение Ф.Хайека хорошо иллюстрирует история нашей страны в XX веке: набор ограничений,

действовавший в советской экономике, а также отсутствие механизма обновления, привели к проигрышу в конкуренции с рыночной экономикой и историческому поражению марксизма в России.

Поэтому основное отличие понимания homo economicus в XXI веке от его предшественников состоит в том, что он меняется в процессе и благодаря экономической деятельности. Впервые на рубеже XIX–XX веков это обстоятельство отметил ещё Т.Веблен в работе «Теория праздного класса».

Веблен показал, что демонстративная праздность и демонстративное расточительство становятся жизненными установками не только праздного класса, поскольку верхушечным слоям стремятся подражать средние классы, различные группы населения. «Закон демонстративного расточительства» становится неизбежным элементом денежной цивилизации. Один из ярких примеров денежного расточительства – одежда, которая быстро устаревает, становится *немодной*, добротные вещи выбрасываются, заменяются новыми.

Таким образом в условиях рыночной экономики господствующие классы навязывают свои взгляды, и образ

поведения массовому потребителю. В обществе закрепляются нормы и стандарты, искажающие и усложняющие поведение людей. Они следуют не рациональным принципам и расчетам, а «денежным канонам», принципам престижности и демонстративного поведения.

В 1980-х годах теория рациональных ожиданий (ТРО), разработанная Р.Лукасом-мл и др., обратила внимание на несоответствие стандартной теории здравому смыслу в аспекте того, что экономический субъект всегда остаётся неизменным и не учится на собственном опыте. ТРО показала, что, напротив, субъекты хорошо приспосабливаются к изменениям в экономической ситуации и способны предвидеть, а потому нейтрализовать меры по регулированию рынка против их воли.

Но другие школы настаивают, что экономические субъекты далеко не так свободны в своём выборе, как может показаться, потому что в экономике наблюдается эффект *гистерезиса*⁵, когда войти в определённое состояние легче, чем выйти из него. В рамках экономической теории, господствовавшей до начала XX века, считалось, что в экономической теории

анализируются лишь те аспекты человеческого поведения, которые имеют отношение к традиционным объектам экономической науки: производственные ресурсы, потребительские блага, деньги. То есть предметом экономической теории оставались материальные блага и деньги, только после появления маржинализма задача экономической теории виделась не просто в увеличении богатства, а в изучении путей решения этой задачи в условиях ограниченности материальных ресурсов.

Но во второй половине XX века **Гэри Беккер** (1930–2015) и ряд других ученых институционального направления смогли принципиально раздвинуть границы предмета экономической науки, утвердив его новое понимание. «Редкость и выбор характеризуют любые ресурсы, в какой бы форме ни протекало их распределение – в рамках политического процесса (включая решения о том, какие отрасли облагать налогом, как быстро расширить предложение денег и нужно ли вступать в войну), через семью (включая выбор супруга и планирование размеров семьи, определение частоты посещения церкви, распределение времени между сном и бодрствованием) или организации научных

исследований (включая распределение учеными своего времени и умственных усилий между различными научными проблемами»⁶.

Это направление институционализма показало, что многие формы человеческого поведения – семейные отношения, преступность, расовая дискриминация, политическая борьба и т.д. – содержат те же элементы, что и традиционная экономическая деятельность. Например, издержки и прибыль, как соответственно расходование времени, физических сил, нервной энергии (отрицательная полезность) и удовлетворение от достигнутого результата (полезность); цена как субъективная оценка тех благ, от которых приходится отказаться ради той или иной цели, и наконец, конкуренция на рынке услуг, идей или политических партий. Хотя за рамками собственно экономики эти категории не всегда могут получить денежную оценку, они в принципе ничем не отличаются от соответствующих им экономических понятий. Данное течение в экономической мысли получило название «экономического империализма»⁷. Но это направление

неоинституционализма позволило достичь двух существенных научных результатов:

- 1) был восстановлен пошатнувшийся авторитет неоклассики и показано, что правильное применение неоклассического инструментария помогает успешно преодолеть абстрактность и кажущуюся «оторванность от жизни» данной теории;
- 2) были разработаны экономические методы социального анализа, которые с успехом применяются в социологии, политологии, психологии и других науках о человеческом поведении.

К концу XX века эти методы вошли в традиционный исследовательский арсенал экономистов. В результате экономическая наука даже стала претендовать на роль «универсальной поведенческой метатеории»⁸. Такие претензии, безусловно завышены, поскольку человеческое поведение в разных сферах жизни обладает существенной спецификой, но они отражают реальное распространение предмета экономической науки на те сферы, которые ранее никогда не были объектом анализа для экономистов.

Параллельно «экономическому империализму» в XX веке начался и противоположный

процесс – проникновение в экономику тех наук, которые раньше были чрезвычайно далеки от неё. Наиболее заметное явление такого рода – «биологическая метафора» в экономике, появившаяся на рубеже в XX веке у Т.Веблена, а в 1930–40-х годах получившая развитие в работах Й.Шумпетера и Ф.Хайека. Особый интерес она стала вызывать в 1980–1990-х годах у представителей эволюционной теории и второй волны «старого институционализма». Суть биологической метафоры – в приложении к деятельности экономических субъектов принципов естественного отбора и других механизмов, регулирующих поведение живых существ.

Две разнонаправленные тенденции в теоретической экономике – усиление «экономического империализма» и появление «биологической метафоры», – ярко иллюстрируют происходившую в XX веке постоянную ломку традиционных барьеров между науками, которая в перспективе может привести к образованию принципиально новых, ещё не известных отраслей научного знания и понимания деятельности человека.

3.3 Социологические модели человека

Социологические модели человека можно разделить на два вида:

1. Акроним SRSM - социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Целью является полная социализация. Возможность применения санкций - это контроль со стороны общества.

2. Акроним OSAM – человек, который имеет свое мнение, является достаточно восприимчивым, склонным к действию. Этот человек имеет сложившееся собственное мировоззрение, т.е. мнение относительно различных сторон окружающего мира. Несмотря на то, что такой человек воспринимает изменения, он действует в соответствии со своим мнением. Но это еще не экономический человек, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения.

Понятие рациональность является очень сложным для научного анализа. Попытаться определить рациональность можно следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу X если в тоже самое время

- (2) ему доступна альтернатива Y , которая с его точки зрения
(3) , предпочтительнее X .

По мнению Хайека рациональным поведением можно назвать такое поведение, которое «нацелено на получение строго определенных результатов». Теория рационального выбора объясняет только так называемое «нормальное» поведение человека. В экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения:

- 1) Рациональность (как таковая);
- 2) Следование своим интересам.

По О. Уильямсону можно выделить три основных формы рациональности:

- 1) Максимизация. Предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив.

Это в частности принцип неоклассической теории. В данном случае фирмы можно охарактеризовать производственными функциями, а потребителей - функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, что предопределяет повсеместную оптимизацию.

- 2) Ограниченная рациональность представляет собой познавательную предпосылку, которая принята в

экономической теории транзакционных издержек. Это неполная рациональность, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

В основе ограниченной рациональности предпосылка о существовании ограниченного ресурса - интеллекта. Повсеместно можно наблюдать стремление сэкономить на интеллекте. Для этого либо уменьшаются издержки в ходе самих процессов принятия решения (за счет большей информированности, либо личных способностей, либо наличием опыта и т.д.), либо обращаются к помощи властных структур.

3) Органическая рациональность - слабая рациональность процесса. Ее используют в своем эволюционном подходе такие ученые как Уинтер и Нельсон, а также Алчиан, прослеживая «эволюцию» в рамках одной или нескольких фирм. Также ее использовали представители австрийской школы, а именно Хайек, Менгер, связывая ее с явлениями более общего характера, такими институтами как деньги, рынки, а также аспектами прав собственности. По их мнению указанные институты невозможно «запланировать». Общая схема таких

институтов не созревает в чьем-либо сознании, они слишком сложны и изменчивы.

Следующее положение, а именно ориентация на собственный интерес предстает в формах:

1) Оппортунизм. Под ним понимают следование собственным интересам, в том числе путем обмана, злоупотребления доверием, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество. Здесь речь об информации, т.е. разнообразные ее искажения, сокрытие, запутывание контрагента.

Идеальной является ситуация, когда существует гармония в процессе обмена информацией, что подразумевает открытый доступ с обеих сторон, немедленное сообщение в случае изменения информации. Однако экономические агенты используют оппортунизм. Всё это создает информационную асимметрию, которая значительно усложняет задачи анализа экономической организации, поскольку в случае отсутствия оппортунистического поведения любое поведение могло бы подчиняться заданным правилам.

Нейтрализовать оппортунизм позволяет контракт, в котором обе стороны согласовали все вопросы, по которым не доверяют друг другу.

2) Простое следование своим интересам это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Другими словами все возможные действия заранее оговариваются, а информация об окружающих процессах, доподлинно известна. В данном случае не существует никаких препятствий в виде отклонения от правил или нестандартного, нерационального поведения.

3) Послушание. Также слабая форма ориентации на собственный интерес. Субъекты полностью идентифицируют себя с достижением планового результата. Следует предположить, что в чистом виде указанный тип не существует в экономике, скорее применим к изучению процесса социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, так как за него фактически решают другие.

3.4. Другие модели человека

Неоклассике противопоставляют себя и другие модели человека, которые обычно исходят из иных

мировоззренческих предпосылок, но претендуют на более разностороннее и полнокровное изображение экономического объекта. Хотя зачастую эти модели также страдают абстрактностью, а также сильной идеологической предвзятостью.

В истории экономической мысли заметное место занимает *классовая модель человека*, разработанная **К.Марксом** и **Ф.Энгельсом**, и впервые изложенная ими в «Манифесте коммунистической партии» (1848). Согласно классовой модели, экономическое и социальное поведение человека определяется исключительно наличием или отсутствием у него в собственности средств производства. Именно по такому критерию все люди разделялись на эксплуататоров (капиталисты, буржуазия и т.п.) и эксплуатируемых (пролетариат и другие бедные эксплуатируемые социальные группы). Первые руководствуются исключительно интересами извлечения прибыли и эксплуатации других, а вторые стремятся ослабить бремя угнетения и, в конечном счете, покончить с неравенством и эксплуатацией. Соответственно первым приписывались только

отрицательные человеческие характеристики, а вторым – положительные. К тому же классический марксизм принципиально отвергал национальную мотивацию, например, объединение эксплуататоров и эксплуатируемых на патриотической основе: лозунг «У пролетариата нет отечества!» – один из главных в марксизме. Правда современные последователи марксизма приняли национализм как основу своей платформы, например, «православные коммунисты» в России, или последователи идей Чучхе в Северной Корее. Но за полтора столетия после появления «Манифеста коммунистической партии» как развитие теории, так и историческая практика показали несостоятельность доктрины марксизма.

От марксизма, доминировавшего в нашей стране политически более 70 лет, производной была *модель советского человека*. Долгие годы в той или иной форме она господствовала в идеологии и социальной теории, развивавшейся в СССР и нашла свое выражение в «Моральном Кодексе строителя коммунизма», вошедшего в принятую в 1961 г. очередную Программу КПСС. Советская модель требовала от человека

полной отдачей его сил и способностей в труде на благо всего общества и строительства коммунизма.

Но в разные периоды существования СССР степень государственного идеологического давления на человека была различной. А начиная с середины 1960-х годов, стремление советских людей к получению достойного материального вознаграждения после десятилетий лишений было официально признано советской идеологией. Но несмотря на развитие различных форм «материального стимулирования», всё же сохранялось их подчинённое положение по отношению к труду ради интересов общества, а на самом деле государства. К тому же государство, испытывая достаточно заметные экономические трудности в обеспечении подъёма жизненного уровня населения, стало допускать в той или иной мере труд «на себя». Более существенным и действенным оказалось предоставление в ограниченных размерах средств производства (земельных приусадебных и дачных участков) для решения «продовольственной проблемы».

Поэтому представляется важным ответить на вопрос, способна ли модель *homo economicus*, значит и неоклассика в целом, описать экономическое

поведение советского человека. На первый взгляд, может показаться, что оно не соответствовало принципу максимизации прибыли (полезности): заработная плата рабочих и служащих могла меняться в фиксированных пределах, слабо коррелируя с реальным трудовым вкладом работников. Но большинство работников знали, что получают зарплату независимо от реальных трудовых усилий, и работали обычно не в полную силу. (То есть можно констатировать типичную ситуацию производственного оппортунизма в форме отлынивания). Но из этого не следует, что работники не максимизировали полезность (прибыль). Поскольку полезность (прибыль) представляет собой разность между выручкой и издержками, то при фиксированной выручке (заработной плате) рациональное поведение экономического субъекта состояло именно в том, чтобы свести к минимуму издержки, то есть свои трудовые усилия, и благодаря этому получить максимум возможной полезности⁴. Такое поведение советского человека полностью соответствовало модели homo economicus, особенно учитывая, что в частной жизни он часто руководствовался обычными коммерческими принципами и стремился получить

максимальную полезность (прибыль): выращивая овощи и фрукты на приусадебном участке для продажи, занимаясь частной медицинской практикой или репетиторством со школьниками и особенно абитуриентами.

В современной науке получила распространение *национально-культурная модель человека*, которая утверждает *приоритет исторически сложившихся социальных ценностей в качестве детерминантов* (определителей) *экономического поведения*. Согласно этой модели, человек поступает так или иначе в соответствии с воспитанием, традициями и культурой общества, в котором он живёт. Между различными культурами наблюдаются очень существенные расхождения по поводу соблюдения законов, соотношения между государственной (общественной) опекой, личной инициативой и другими стереотипами поведения, имеющими большое значение для экономической жизни.

Так, например, в некоторых сообществах наблюдается склонность к нарушению контрактов ради краткосрочной выгоды, которая распространена из-за недостатка контрактной культуры, то есть отсутствия

культурного стереотипа соблюдения договоров. Такие примеры массово проявлялись в нашей экономике в 1990-е годы, активно порождая криминальные формы контроля за их выполнением. Из этого часто делается вывод о том, что такие общества не могут сформировать капитализм западного типа, построенный на принципах безусловного выполнения письменных и даже устных договоренностей.

Изучение поведения, структуры стимулов, предпочтений, реакций человека на экономическую среду активно продолжается. Об этом свидетельствуют работы лауреата Нобелевской премии по экономике 2015 года Э.Дитона, получившего премию с формулировкой «за анализ потребления, бедности и благосостояния». Земляк А.Смита британско-американский экономист **Энгус Стюарт Дитон** (*Deaton*, 19.10.1945) родился в Эдинбурге (Шотландия). В настоящее время профессор экономического факультета Принстонского университета (США).

Три основных направления исследований Дитона стали основанием для присуждения Нобелевской премии:

1) система оценки спроса на товары, которую он разработал вместе с профессором

Оксфордского университета Джоном Мюльбауэром (John Muellbauer) в 1980-х годах;

2) изучение связи между потреблением и доходами, чем Дитон занимался в 1990-е годы:

3) измерение уровня жизни и бедности в развивающихся странах в последние десятилетия.

Основные труды Дитона:

«Экономика и потребительское поведение» (*Economics and Consumer Behavior*), «Понимать потребление» (*Understanding Consumption*), «Анализ исследований домохозяйств» (*The Analysis of Household Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy*), «Дебаты о Великой индийской бедности» (*The Great Indian Poverty Debate*), «Большой побег: богатство, здоровье и происхождение неравенства» (*The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*).

1). «Почти идеальная система спроса»

Чтобы принимать серьезные экономические решения, например, уменьшать или увеличивать налог на добавленную стоимость (НДС) на отдельные товары, необходимо просчитать эффект от грядущих изменений. До 1980-х годов экономисты использовали

модель «рационального потребителя», в которую были заложены определенные характеристики, описывающие то, как, когда и зачем люди тратят деньги.

Однако Дитон и Мюльбауэр доказали, что эта модель использует слишком жесткие и нереалистичные параметры и потому описывает поведение потребителя неверно. Проще говоря, таких людей, поведение которых объясняли формулы середины XX века, почти не существует. Вместе они разработали новую формулу расчета потребления обычных людей, которая больше приближена к современной реальности, – «почти идеальная система спроса» – *Almost Ideal Demand System* (AIDS). Дитон совершенствовал её на протяжении последующих 35 лет. Эта формула используется, например, в прогнозировании спроса на новые iPhone в конкретных странах или расчете изменения НДС на алкоголь.

«Почти идеальная система спроса» описывает, как отдельные семьи распределяют свои траты на различные товары в ограниченный отрезок времени. Подход Дитона заставил пересмотреть базовые модели, описывающие зависимость потребления (и сбережений) от уровня дохода, которые создали в 1950-е годы макроэкономисты

М.Фридмен и Ф.Модильяни. Данные модели основывались на идеальном «среднем потребителе», траты которого меняются в зависимости от динамики доходов на общенациональном уровне.

Дитон же доказал, что необходимо учитывать индивидуальные особенности доходов и расходов, зачастую коренным образом отличающиеся от средних показателей.

2). «Много денег – мало счастья»

В сентябре 2010 г. Дитон вместе с другим лауреатом Нобелевской премии, израильским экономистом и психологом **Даниэлем Канеманом**, опубликовали исследование, на основании которого обосновали вывод, что деньги приносят счастье, если зарплата не превышает \$75 тыс. в год (т.е. \$6250 в месяц).

Используя различные системы тестирования, исследователи выяснили, что люди с заработком ниже \$75 тыс. в год радуются каждому повышению зарплаты и это делает их счастливее. Для тех же, кто зарабатывает больше, деньги перестают быть источником повседневного счастья. Авторы делают вывод, что для разработки экономической политики, которая сокращала бы бедность и повышала

благополучие, в первую очередь нужно понимать принципы потребления на индивидуальном уровне.

3). Развивать развивающиеся экономики

Последние десятилетия Дитона более всего занимают проблемы развивающихся экономик и вопрос уничтожения бедности. Он предложил рассчитывать уровень бедности и доходы людей, опираясь не только на официальные данные, но также на результаты опросов и изучения экономики домохозяйств. Кроме того, Дитон разведал миф о так называемой «ловушке бедности»: *долгое время считалось, что в развивающихся странах люди не могут работать с высокой эффективностью потому, что потребляют слишком мало калорий. Поскольку калорий они потребляют мало, то и работают мало. А поскольку работают мало... И так по кругу.*

Однако Дитон доказал, что если голодание и недоедание – это действительно следствие недостаточных доходов, то недостаточные доходы сами по себе не являются следствием голодания. Иными словами, люди мало зарабатывают не потому, что мало едят – виноваты в этом другие факторы. Следовательно,

одной бесплатной едой «ловушку бедности» не уничтожить. И, как следствие – гуманитарная помощь в виде еды, которая до недавнего времени считалась чуть ли не панацеей бед развивающихся стран, никак не помогает людям вырваться из бедности. Понимание этого заставило многие международные организации пересмотреть свои программы помощи и сделать их более адресными и эффективными.

ГЛАВА 4

ТЕОРИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

4.1 Связь теории с институциональными исследованиями.

Из всех теоретических направлений, на основе которых современные институционалисты строят свои исследования, самую изначальную, базовую роль играют исследования неопределенности. Фактически все, что изучается в рамках институционального направления, базируется на признании в качестве исходного положения о том, что в экономике и обществе существует фактор неопределенности.

В экономической литературе пока нет однозначного подхода к понятию не определенности. Ее нередко определяют как то, что не поддается оценке, или как неполное представление о значениях различных параметров в будущем. С позиций Д. Норта, неопределенность – это такие условия, когда человек не способен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательных событий.

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

Среди основных причин существования неопределенности, как правило, выделяются следующие:

- неполнота, недостоверность и асимметричное распределение информации между субъектами;
- ограниченность когнитивных способностей людей;
- постоянное присутствие фактора случайности в жизни людей (хотя случайности многие исследователи считают просто непознанными закономерностями);
- стихийный характер природных явлений; особенности психологии людей;
- многовариантность альтернатив при выборе благ, решений, действий и т. п.; циклический характер развития экономики;
- влияние на экономику политических и социальных факторов; неравномерность экономического развития.

В условиях рыночной экономики к этим общим причинам неопределенности добавляются также такие особенности рыночного механизма, как постоянные колебания спроса, предложения и рыночных цен;

противоречивость (несовпадения) интересов участников рыночных операций и сделок. Как подчеркивал Ф. Найт, неопределенность рыночной экономики выступает ее конституирующим признаком.

Исследуя неопределенность, люди признают ее противоречивое влияние на экономическую деятельность.

Позитивное влияние состоит в следующем:

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

Но неопределенность чаще играет негативную роль в экономике и обществе:

- она не позволяет четко определить перспективы на будущее, т. е. формировать рациональные ожидания, выбирать эффективные направления действий;

- из-за нее снижаются возможности рационального поведения экономических субъектов (т. е. они дезориентированы относительно выбора эффективных направлений действий);
- она приводит к снижению в обществе объемов инвестиций, снижает уровень эффективности экономической деятельности, а это ведет к замедлению экономического роста;
- она может очень значительно увеличивать издержки взаимодействий людей в экономике и обществе.

Учитывая и ощущая негативные проявления и последствия неопределенности, люди во всех эпохах стремятся хотя бы частично приспособиться к неопределенности, снизить ее уровни, и защититься (хоть в какой мере) от нее.

С этих позиций всю историю развития цивилизации можно фактически рассматривать как непрерывный процесс совершенствования способов борьбы с неопределенностью. На случай возможной непогоды люди стремятся строить все более прочное жилье. На случай возможного неурожая создаются запасы

сельскохозяйственных продуктов. На случай снижения доходов формируются денежные резервные фонды и т. п.

Но, по большинству оценок, неопределенность в экономике и обществе в целом не снижается, а даже усиливается. Основными причинами этого являются:

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

Усиление роли НТП в экономике и обществе.

- Глобализация, так как с формированием открытых моделей национальных экономик в огромной мере увеличился круг факторов неопределенности из внешней среды не только для отдельных людей, но и для целых стран.
- Усиление в экономике роли человеческого (интеллектуального, креативного) капитала, так как человеческое поведение, по оценкам исследователей, всегда является источником фундаментальной неопределенности.
- Увеличение на рынках доли товаров, качество и устройство которых не способен оценить потребитель.

4.2 Классификация неопределенностей

Если удастся осуществить рандолизацию, т. е. перевести некоторые неопределенности нестохастической природы в разряд случайных факторов, то в исследования становится возможным ввести методы теории вероятностей и математической статистики.

Чем дальше продвигаются исследования форм неопределенности, тем больше наблюдается попыток дать развернутую классификацию этих форм. Так, с позиций К. А. Смирновой, целесообразно выделять следующие разновидности неопределенности, в зависимости от влияния на нее различных факторов:

- объективная («природы»);
- неопределенность из-за отсутствия достаточной информации;
- стратегическая, вызванная зависимостью от других субъектов рынка;
- порожденная слабоструктурируемыми проблемами;
- вызванная нечеткостью как процессов и явлений, так и информации, их описывающих;
- перспективная (появление непредусмотренных факторов);

- ретроспективная (отсутствие информации о поведении объекта в прошлом):

а) информацию можно восстановить;

б) информацию можно восполнить перспективной;

в) информацию нельзя ни восстановить, ни восполнить;

- техническая — невозможность предсказать результаты принимаемых решений;

- стохастическая;

- неопределенность целей;

- неопределенность условий.

В каждой выделенной форме неопределенности объединяется огромный круг факторов. Так, например, в качестве источников «природной» неопределенности авторы выделяют возможные флуктуации в природной среде, негативные стохастические процессы в техносфере, нестабильность социально-политической ситуации; нестабильность деловой окружающей среды, неизмеримо возросшую в процессе экономической глобализации; вероятностный характер НТП; нестабильность внутренней среды организации.

В качестве источников «метрологической» неопределенности выделяется неточность информации об

объекте принятия решений, например, о величине спроса на товары, услуги и капитал, о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров, клиентов и конкурентов, о ценах, тарифах, курсах валют и т. п.

Чем дольше будут продвигаться институциональные исследования транзакционных издержек, соглашений, типов предприятий и структуры контрактов, тем больше будет потребность представителей институционального направления. В учете различных форм неопределенности, обуславливающих специфику рассматриваемых ими явлений.

ГЛАВА 5

СПЕЦИФИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РОССИИ

В данной главе будут рассмотрены вопросы институциональных изменений, — объяснения их возникновения, динамики, влияния на ход экономических процессов и т. п. Первая часть главы посвящена в основном понятийному аппарату изучения институциональных изменений, вторая — характеристике конкретных механизмов, посредством которых институциональные изменения возникают и закрепляются в практике взаимодействия экономических агентов.

При изучении материалов главы важно помнить, что теория институциональных изменений находится в настоящее время в стадии становления, особенно та ее ветвь, которая исследует процессы крупномасштабных институциональных трансформаций, затрагивающих базовые компоненты институциональной среды, — таких как изменение типа экономической системы общества, социально-экономические реформы и т. п. Поэтому в данной главе основное внимание уделяется «малым» институциональным изменениям, преимущественно на

уровне институциональных соглашений, уровень изученности которых как в теории, так и в плане прикладного анализа существенно выше.

5.1 Общая характеристика институциональных изменений

Понятие институциональных изменений. Действуя в соответствии с известным им правилом, индивиды, тем не менее, сплошь и рядом в одной и той же ситуации ведут себя по-разному. Причин этому может быть достаточно много: не все адресаты правила знают его достаточно хорошо; даже твердо зная «формулу» правила, они неодинаково понимают содержание правила; формулировка правила имеет достаточно общий характер, не фиксируя жестко, какое именно поведение должно иметь место в регулируемой ситуации; даже при жесткой и однозначной формулировке описания должного поведения, индивиды могут совершать случайные ошибки, не воспринимаемые гарантом нормы как отклонения, влекущие за собой санкцию; серьезное нарушение правила может быть не замечено гарантом и, стало быть, не повлечет за собой наказания, и т. д.

Иными словами, *выполняемое правило всегда отличается*

от его идеальной модели, как зафиксированной в знаковой форме, так и содержащейся в памяти людей. Можно ли на этом основании сказать, что правила и соответствующие им постоянно *изменяются!* Такое утверждение будет неверным: ведь из того, что люди, начинающие изучать иностранный язык, часто ошибаются, вовсе не следует, что изменяются, например, правила произношения. Изменение правил, тем самым, — процесс, отличный от ошибок и неточностей, допускаемых индивидами при следовании этим правилами.

Для того, чтобы достаточно четко определить, что представляют собой институциональные изменения, удобно воспользоваться «формулой» правила, в соответствии с ней, в составе описания любого правила может быть выделено:

• Описание ситуации E, характеризующее условия приложения нормы, т. е. определяющее, когда индивидам следует действовать в соответствии с данным правилом

Характеристика индивида I, или адресата нормы, позволяющая определить, какие типы индивидов должны придерживаться правила;

Определение предписываемого действия А, или содержания нормы, указывающее, какие именно должны, могут или не должны совершать адресаты правила в соответствующих ситуациях;

Описание санкции S за неисполнение предписания А, позволяющее адресату нормы определить, какие издержки он понесет, не выполнив А;

Характеристика гаранта нормы G, т. е. субъекта, применяющего санкции к нарушителю правила; такая характеристика позволяет адресату нормы более точно определить ожидаемые издержки от нарушения правила и принять более обоснованное решение о следовании (или не следовании) ему.

Исходя из этого, **изменением правила будем называть изменение какого-то одного или нескольких из его компонентов**

Таким образом, изменение правила — это *не изменение в поведении*, которое может быть вызвано самыми разными, в том числе случайными причинами, а изменение *описания* компонентов правила, позволяющих индивидам *принимать решения* о своих действиях.

Сказанное не означает, что изменения в поведении индивидов, стремящихся следовать правилу, включая

случайные, ненамеренные отклонения от предписываемого порядка действий, не могут привести к изменениям правила в строгом смысле этого слова. Напротив, *именно такие отклонения чаще всего и вызывают действительные изменения* в *правилах*.

Дело в том, что отклонения от предписанного порядка действий могут приносить их субъектам неожиданные выгоды, — большие, чем те, на которые рассчитывал индивид, принимая решение следовать правилу. Причинно-следственная связь между произошедшим отклонением в поведении и полученной выгоды может отразиться в памяти индивида и, при некотором числе ее повторений, может трансформироваться в новое «индивидуальное правило», отличающееся от исходного в каком-то из компонентов: ситуации, содержании нормы и т. п. Новая успешная практика через различные каналы передачи информации может распространиться на всех индивидов, оказывающихся адресатом «старого» правила, в описании которого, содержащемся в их памяти, соответственно, произойдет изменение. Это последнее и будет означать, что изменилось *не только поведение*, — изменилось и регулирующее его *правило*.

Если же произошедшее отклонение в поведении не

принесло его субъекту *осознанных им* выгод (или привело к чистым убыткам),

либо потери от наказания превысили такие выгоды, либо информация об успешном отклонении не распространилась среди потенциальных адресатов нормы, то приведенная последовательность событий не будет иметь места, так что изменение в правиле не произойдет.

Поскольку любой институт представляет собой совокупность как минимум двух правил, сказанное выше об изменениях в правилах поведения полностью относится (с соответствующими дополнениями) и к изменениям в институтах, т. е. к институциональным изменениям. Рассмотренная цепочка событий, приводящая к изменению в правиле, может относиться не только к адресатам, но и к гарантам института, т. е. затрагивать и механизм принуждения следованию норме.

Мы рассмотрели только один из возможных путей, ведущих к возникновению институциональных изменений, — путь, не связанный с активным поиском индивидами способов максимизации полезности или прибыли. Для того, чтобы охарактеризовать другие возможные пути, необходимо прежде очертить разнообразие самих институциональных изменений.

5.2 Классификации институциональных изменений.

Можно выделить три основных группы классификационных признаков, позволяющих охарактеризовать институциональные изменения:

- локализация институционального изменения в системе институтов экономики — *общие классификации*;

- характер влияния институционального изменения на поведение экономических агентов или экономическую систему — *функциональные, или внешние классификации*;

- характер изменения института — *морфологические, или внутренние классификации*.

Первые две группы классификаций характеризуют институциональные изменения как элементы процессов функционирования и развития экономики, последняя — как элементы относительно обособленной системы, отдельного экономического института. Тем самым, в совокупности эти группы классификаций позволяют достаточно полно описать разнообразие институциональных изменений.

Мы рассмотрим здесь только две из всех возможных классификаций. Во-первых, речь пойдет о введенном Д. Нортом разделении институциональных изменений на *дискретные* и *инкрементные*:

«Под дискретными изменениями я понимаю радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоеваний или революции... Инкрементные изменения означают, что участники акта обмена пересматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли (по крайней мере, для одной из сторон обмена)».

Поясняя последнее из этих понятий, Норт пишет: «...необходимо отметить важную особенность институциональных изменений. Она состоит в том, что эти изменения имеют почти исключительно инкрементный характер. Так, рассматривая арендное право эпохи феодализма и майората, мы видим, что оно развивалось путем постепенного изменения рамок, заключавших в себе взаимодействие меняющихся в течение веков формальных и неформальных ограничений и механизмов, обеспечивающих соблюдение правил. Соглашение между землевладельцем и крепостным отражало почти полное господство первого над вторым; но периферийные изменения в институциональной системе вследствие сокращения численности населения в XIV веке изменили соотношение сил в пользу крепостных. Это постепенно привело к тому, что землевладельцы стали сдавать

крепостным участки в аренду, появились копихолды (арендные права, зафиксированные в копии протокола феодального суда, — примечание переводчика) и в конце концов — обычная аренда за плату». «Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям».

Как следует из приведенных определений и комментария к ним, Д. Норт фактически сближает дискретные институциональные изменения с изменениями в формальных нормах и правилах, относящихся к уровню институциональной среды, а инкрементные — с изменениями институциональных соглашений, локальных (групповых) неформальных норм и правил.

Между тем, такое сближение не вполне точно. Дело в том, что постепенно, малыми отклонениями и «приращениями», могут изменяться не только локальные (формальные и неформальные), но также и «глобальные» правила.

Примером может служить изменение ставки налогообложения на 0,5 процентных пункта, или

таможенного тарифа на 0,5 %, повышение пенсионного возраста на полгода, или численности занятых в определении малого предприятия на 2-х работников. Разумеется, эти примеры условны, но условность связана *не с невозможностью* таких изменений, а скорее с тем, что законодателям свойственно вводить более ощутимые изменения количественных параметров правил. Однако в банковской сфере развитых экономик (например, США) изменения учетной ставки процента на 0,1 процентный пункт является вполне нормальной практикой.

С другой стороны, дискретным изменением можно считать заимствование некоторого нового обычая, ведущее к определенным экономическим последствиям.

Для России в качестве такового может выступать вхождение в обиход Дня святого Валентина, что обусловило производство отечественными предпринимателями соответствующих атрибутов.

В этой связи нужно обратить внимание на некоторую неотчетливость, расплывчатость самого разграничения дискретных и инкрементных институциональных изменений. Ведь в строгом смысле слова постепенно могут меняться только некоторые *количественные (измеримые)* свойства, качественные же параметры меняются дискретно,

скачками. Постепенность качественных изменений, — типа тех, что приведены в примере Д. Норта относительно формирования арендных отношений, — будет действительно постепенностью лишь при некотором «огрубленном» видении процесса. Как только мы увеличим наши различительные способности, то сразу увидим, что непрерывный, инкрементный процесс изменений разбивается на отдельные дискретные сделки, каждая из которых по какому-то параметру будет отличаться от другой, сходной по ее объекту, сделки или договоренности.

Во-вторых, важным для характеристики реально происходящих институциональных изменений является их деление на спонтанные и целенаправленные.

Спонтанными называются такие институциональные изменения, которые осуществляются, — возникают и распространяются, — без чьего-либо предварительного замысла и плана. Так, если в приведенном выше примере *случайного* отклонения от нормы, принесшего выгоды ее нарушителю, такое отклонение не нанесет никому ущерба (не встретит противодействия) и распространится среди членов группы, налицо будет спонтанное институциональное изменение.

Целенаправленные институциональные изменения, напротив, возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым *осознанно разработанным* планом. Обычно, на уровне экономики в целом, «автором» подобного плана является государство в лице некоторого органа законодательной или исполнительной власти, или же политическая оппозиция действующей власти; внутри экономических организаций автором такого плана выступает руководство, и т. п. Формирование целенаправленных институциональных изменений *называется институциональным проектированием*.

По признаку происхождения институциональных изменений, кроме двух названных «чистых» типов, можно выделить еще и *смешанный* тип, когда само новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно целенаправленно.

Примером здесь может служить формирование новых законов в рамках системы общего права, когда новое правило — прецедент — возникает в связи с решением суда по новому конкретному конфликтному случаю, а «внедрение» этого правила в массовую практику обеспечивается механизмами судебной ветви

государственной власти. Другой пример — спонтанное возникновение некоторой эффективной практики действий в бизнесе (best practice) и ее распространение через различные бизнес-ассоциации или, в России, систему Торгово-промышленных палат.

5.3 Схема институциональных изменений

Очерченная в начале этой главы теоретическая схема изменения правила, вызванного случайными обстоятельствами, является, конечно, далеко не единственно возможным способом возникновения институциональных изменений. Хорошо известны ситуации целенаправленного, сознательного изменения правил поведения: разработка и принятие новых законов, согласованное изменение параметров контрактов и т. п.

Поэтому проблема разработки *общей схемы институциональных изменений*, которая вобрала бы в себя все разнообразие фактических и возможных путей их возникновения, была в центре исследований, посвященных тематике институциональных изменений.

Вероятно, первой здесь была концепция Харольда Демсетца, объясняющая изменения институтов, — прежде всего, правомочий собственности, — изменениями в

относительных ценах экономических ресурсов. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией под углом зрения сопоставления издержек и выгод от исключения индивидов из доступа к тому или иному имуществу, с одной стороны, и внутренних издержек совместного управления имуществом группой индивидов, с другой стороны. Иными словами, фактором, объясняющим институциональные изменения, в этой концепции выступает *эффективность*, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе. Государство и политические процессы трактовались в ней как пассивные факторы, молчаливо принимающие любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды.

Как утверждал в своей статье Х. Демсетц, *«права собственности развиваются для того, чтобы интернализировать экстерналии, и тогда, когда выгоды от интернализации становятся больше, чем издержки на нее. Возрастающая интернализация в основном является результатом изменений в экономических ценностях, тех изменений, которые возникают из развития новых технологий и открытия новых рынков, и с которыми плохо согласованы старые права собственности... При данных*

предпочтениях сообщества... возникновение новых правомочий собственности, частных или государственных, будет ответом на изменения в технологиях и относительных ценах».

Приведенные положения явились выводом из анализа возникновения частной собственности на землю среди индейцев-охотников в восточной части Канады. Т. Андерсон и П. Хилл применили тот же подход для объяснения эволюции исключительных прав на землю, воду и скот на Великих Равнинах американского Запада. Они использовали графическую модель, включающую функции предельных издержек и выгод от инвестирования в спецификацию и защиту прав собственности и позволяющую определить оптимальный уровень деятельности по установлению исключительных прав. Снижение цены исключения доступа к ресурсу посторонних вследствие изменений в технологии исключения, — а именно, изобретение колючей проволоки в 1874 году, — привело к сдвигу вниз функции предельных издержек и, при прочих равных условиях, к росту оптимального объема деятельности по спецификации и защите прав собственности. Кривая предельной выгоды, отражающая производный спрос на такую деятельность,

сдвигается вверх, когда возрастает стоимость имущества и, следовательно, когда увеличивается вероятность посягательств на него со стороны посторонних лиц.

Еще одним примером применения характеризуемого подхода к объяснению институциональных изменений может служить объяснение периода в экономической истории, получившего название *неолитической революции*, суть которой заключается в постепенном переходе от охоты и собирательства к оседлому земледелию. Поскольку такой переход неизбежно сопровождался спецификацией прав собственности на землю, Д. Норт назвал ее также *первой экономической революцией*. Движущей силой изменений в модели Норта — Томаса выступает *демографическое давление*. Пока растения и животные имеются в достаточном числе и сравнительно доступны, издержки установления исключительных прав собственности на эти ресурсы превышают потенциальные выгоды, вследствие чего данные природные ресурсы остаются в общей собственности, доступ к ним является свободным. Однако, по мере роста населения в условиях постоянной ресурсной базы и возникновения конкуренции между его отдельными группами, режим открытого доступа к пищевым ресурсам ведет к снижению результатов охоты и собирательства. С

течением времени оседлое земледелие постепенно становится более привлекательным, чем охота, хотя оно и требует более дорогостоящего установления исключительных прав и их защиты от посягательств со стороны посторонних. Норт и Томас теоретически показали, что первые сообщества оседлых земледельцев основывались на *исключительных* правах *коммунальной* собственности на землю, причем система обычаев и табу ограничивали стимулы к сверхэксплуатации земли внутри каждого сообщества (земледельческой общины).

«Первая экономическая революция была революцией не потому, что она перевела основную экономическую деятельность людей из сферы охоты и собирательства в сферу оседлого земледелия. Она была революцией потому, что этот переход обусловил фундаментальное изменение человеческих стимулов. Это изменение стимулов явилось следствием различий в правах собственности, присущих упомянутым двум системам. Когда существуют общие права собственности на ресурсы, нет стимулов к использованию более совершенных технологий и обучению. Напротив, исключительные права собственности, которые вознаграждают их владельцев, обеспечивают прямые стимулы повышать продуктивность

и производительность, или, в более общих терминах, приобретать больше знаний и новых технологий. Это те изменения в стимулах, которые объясняют быстрый прогресс человечества в последние десять тысяч лет в противоположность его медленному развитию в течение сотен тысяч лет как сообщества собирателей и охотников».

Отличительной чертой названных и других пионерных работ по экономическому объяснению возникновения институциональных изменений было убеждение в том, что с изменением внешних условий формируются те институты, которые обеспечивают возможность экономического использования этих внешних изменений (в знаниях, технологиях, численности населения и т. п.).

Иными словами, предполагалось и обосновывалось, что *вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, способствуют созданию стоимости*. Второй момент, характерный для этих концепций, заключался в том, что институциональные изменения как бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, не предполагая активных действий государства и других организованных социальных групп.

Легко видеть, что оба указанных момента первоначальных теорий институциональных изменений могут быть опровергнуты примерами из реальной действительности. Такие опровержения и соответствующая критика немедленно последовали после публикации упомянутых работ.

Ответом на критику послужила базовая модель институциональных изменений, сформулированная Д. Нортон и опубликованная в 1990 г.¹³⁴. Эта модель предлагает следующую логику институциональных изменений: **изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий; новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы; новые уровни цен создают стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них; новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав; вместе с тем, ненулевые трансакционные издержки на политическом рынке препятствует тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения**

Эта базовая схема институциональных изменений была впоследствии дополнена другими исследователями рядом важных моментов. Они не изменили общую ее логику, однако позволили более полно объяснять наблюдаемые изменения, а также формировать более надежные гипотезы относительно возможных направлений будущих институциональных изменений.

К числу наиболее важных из таких дополнений следует отнести:

Указание на возможность возникновения индуцированных институциональных изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой.

Возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений эффекта безбилетника, связанную с тем, что институты во многом схожи с общественными благами.

Необходимость учета того обстоятельства, что выгоды от возможного институционального изменения, позитивно влияющего на создание стоимости, будут получать одни экономические агенты, а издержки на его осуществление должны будут нести другие, что может воспрепятствовать его появлению.

С учетом этих и других дополнений и уточнений, схема институциональных изменений Д. Норта позволяет связать их не только с внешними шоками, но и с *внутренними стимулами* к изменению правил, которые возникают у тех заинтересованных групп, которые являются основными получателями выгод от возможного изменения правила.

Это означает, что в рамках данной схемы получают объяснения не только те институциональные изменения, которые *улучшают* условия создания стоимости, но и те, которые эти условия *ухудшают*.

Примером таких институциональных изменений выступают, прежде всего, *административные барьеры*. Для их строгого определения необходимо обратиться к характеристике влияния различных правил на хозяйственную деятельность. С этой точки зрения правила хозяйственной деятельности, являющиеся институтами, могут быть разделены на три группы:

а) способствующие созданию стоимости, т. е. определяющие оптимальные способы использования ресурсов, исключаящие те возможные варианты их применения, которые в принципе могли бы быть выбраны в результате дискреционных решений *ограниченно* рациональных субъектов хозяйствования;

б) перераспределяющие создаваемую стоимость, но не увеличивающие издержки ее создания более чем на дополнительные транзакционные издержки, связанные с обусловливаемым ими процессом перераспределения стоимости;

в) препятствующие созданию стоимости, либо (в1) путем запрета наиболее эффективных направлений использования ресурсов, либо (в2) возложением на субъектов хозяйственной деятельности непроизводительных издержек, имеющих характер перераспределения стоимости, превышающих позитивные воздействия правила, связанные с его координирующей и ограничительной функциями.

Более детальное представление о сути административных барьеров дает характеристика правил по соотношению частных издержек экономических агентов, которые должны выполнять правила, и социальных издержек их выполнения, а также соответствующих частных и общественных выгод. Очевидно, возможны четыре различных сочетания упомянутых соотношений.

Таким образом, при выдвижении гипотез относительно динамики институциональных изменений необходимо учитывать не только возможность переформулирования

правила, которое положительно скажется на производстве стоимости, но и последствия такого переформулирования для групп и организаций, получающих выгоды от существования неэффективных правил.

5.4 Траектории институциональных изменений

Институциональные изменения, рассматриваемые в количественном аспекте, могут расширять сферу своего охвата, т. е. число экономических агентов, следующих соответствующему правилу, разными темпами.

Для одних возникающих или меняющихся институтов, — например, законов о налогообложении, снижающих налоговое бремя государства, — происходит практически мгновенное увеличение числа их адресатов от нуля до всей совокупности налогоплательщиков; для других, таких как деловые традиции добросовестного исполнения контрактов, привлечение новых сторонников из числа бизнесменов может происходить в течение длительного времени, и т. д.

Различные институциональные изменения проходят разные траектории своего развития. Для описания этих траекторий в количественном аспекте, отражающем динамику распространения институционального изменения

в экономике, удобно использовать термин «*режим функционирования института*».

Выделяются следующие основные режимы функционирования институтов:

1. *бездействие*; при функционировании нормы в этом режиме индивиды знают о правиле, им известно, как требуется поступать в некоторой ситуации, однако они действуют иначе; в данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты: «бездействующий закон» — вполне типичное, к сожалению, явление для отечественной практики, хотя в принципе возможен и «бездействующий обычай» — например, если он представляет собой ритуал, воспроизводимый жителями какой-то местности исключительно для туристов, т. е. как информационный товар;

2. *спорадическое действие*; данный режим соответствует такой практике, когда при возникновении некоторой ситуации рассматриваемое правило может применяться, а может и не применяться; в последнем случае индивиды либо ведут себя, исходя из другого или других правил, либо же поступают по своему усмотрению, не

опираясь ни на какое из правил, известных им и в принципе применимых в этой ситуации;

3. *систематическое действие*; правило, существующее в режиме систематического действия, оказывается применяемым всегда (или почти всегда), когда в деятельности индивидов возникают ситуации, совпадающие с условиями использования соответствующей нормы.

Всякое институциональное изменение можно рассматривать как разновидность инновации. Это означает, что для институциональных изменений можно использовать представления об *этапах жизненного цикла* инновации.

Если наложить разновидности режимов функционирования нового или изменившегося института на этапы его жизненного цикла, можно построить соответствующую теоретическую типологию, характеризующую разнообразие траекторий институциональных изменений в количественном аспекте последних. Режимы функционирования институтов в типичном случае симметрично распределены по этапам их жизненных циклов. Это вполне естественно, поскольку этапы 3 и 4 функционирования одного правила по своему

смыслу выступают одновременно этапами 1 и 2 для другого правила, сменяющего первое в выполнении им его экономических функций.

Понятие траектории развития институционального изменения (или институционального развития) имеет, кроме охарактеризованного количественного, также и *качественный* аспект. В этом смысле **под траекторией понимается последовательность изменений, которые претерпевает некоторый рассматриваемый (базовый) институт.**

Примером такой траектории может служить последовательное изменение некоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок. Каждая такая поправка может отражать накапливаемый опыт применения закона, уточняя те или иные из его положений, добиваясь более полного достижения цели, которую преследовал законодатель, принимая соответствующие правовые нормы. Другим примером может служить постепенное изменение какого-то обычая, когда из некогда жестких правил поведения, имевших большое значение для определенной группы, он трансформируется в необязательный, «мягкий» ритуал, а после и вовсе исчезает.

Для всех такого рода траекторий изменения институтов важно различать два существенно разных их типа:

1. траектории, формируемые инкрементными изменениями (именно к ним относятся оба приведенных выше условных примера), и

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

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

При анализе различных конкретных траекторий институциональных изменений исследователями было подмечено, что как в первом, так и во втором случае возникающие изменения имеют не произвольный характер, а подчиняются определенной закономерности, которая

получила название *зависимость от траектории предшествующего развития* (path dependency)

5.5 Механизмы институциональных изменений

Зависимость от траектории предшествующего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти *не любые (произвольные)* институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются *осуществимыми* в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Это положение широко применяется в литературе, посвященной, например, исследованиям различий в ходе реформ в странах Центральной и Восточной Европы, с одной стороны, и в государствах, образовавшихся на базе бывшего Советского Союза, с другой стороны. Утверждается, в частности, что более медленный и трудный путь реформирования экономики последних объясняется именно указанной зависимостью.

Очевидно, если рассматривать данное положение как частное выражение общего принципа зависимости настоящего и будущего от прошлого, оно вряд ли может

вызвать какие-то сомнения или возражения. Однако, трактуемое как конкретный способ объяснения происходящих институциональных изменений, как операциональное средство разграничения возможных и невозможных в рассматриваемой ситуации институциональных изменений (т. е. как инструмент для выработки практических рекомендаций), оно нуждается в более детальном описании и трансформации в прикладное, рабочее средство анализа.

Понятие *зависимости от траектории предшествующего развития* (ЗТПР) было первоначально введено в статьях Пола Дэвида и Брайана Артура для характеристики особенностей изменений в *производственных технологиях*. Оно означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось вследствие эффекта возрастающей отдачи, что в целом порождало феномен блокировки (lock-in) альтернативных путей технологического развития. Практика последующего использования этого понятия показала, что с его помощью начали анализировать различные феномены не только технологической, но и институциональной

природы, исходя при этом из различных теоретических позиций.

Во-первых, это трактовки ЗТПР в области институциональных изменений, восходящие к собственно идеям Дэвида и Артура. Согласно последним, ситуация в технологическом развитии характеризуется ЗТПР, если:

- выбор наблюдаемой в действительности массовой технологии был не предсказуем;

- этот выбор практически невозможно изменить из-за величины издержек, которые нужно осуществить скоординированно и одновременно (или в течение короткого времени);

- массово распространенная технология с большой вероятностью неэффективна.

Возникновение таких ситуаций, в свою очередь, является результатом функционирования двух механизмов:

- а) возрастающей отдачи от масштаба
- б) воздействия малых случайных событий.

Возрастающая отдача является при этом следствием взаимосвязанности технологии и совершенствующихся навыков работы с ней как части человеческого капитала (так сказать, «технологие-специфического» человеческого капитала), возникающей в

результате процесса обучения в ходе применения технологии (learning by using), а также сетевых внешних эффектов и неперемещаемости инвестиций.

Механизм малых случайных событий, т. е. таких событий, которые не могли быть заранее предвидены обладающим ограниченным знанием сторонним наблюдателем, «ответствен» за то, какая именно из доступных технологий оказывается фактически выбранной, победившей в конкурентной борьбе с функционально схожими с ней технологиями. «Благодаря» ему, такая победа обычно не связана с большей эффективностью.

Таким образом, в данном понимании ЗТПР причины того, что в данный момент времени в технологической структуре экономики некоторые из известных технических новшеств, — в принципе более эффективные, чем реально используемые, — тем не менее, не применяются на практике, имеют двоякий характер.

Прежде всего, это ограниченная рациональность экономических агентов, избравших и начавших в массовом порядке осваивать не лучшую технологию, а кроме того, — чисто экономические факторы, обуславливающие нецелесообразность смены технологий из-за угрозы возникновения значительных издержек.

Во-вторых, понятие ЗТПР в имеющейся литературе по институциональным изменениям активно используется в рамках шумпетеровской и нешумпетеровской традиции анализа технологических изменений.

В соответствии с ней, технологические изменения включают творческое разрушение (*creative destruction*) и рекомбинацию существующих знаний в новых формах. Тем самым, технологические инновации осуществляются в рамках определенных кластеров, представляющих собой ограниченный круг вариантов технологий, которые могут быть сформированы из первоначального знания с помощью названных когнитивных механизмов деструкции и рекомбинации. Развитие этих положений привело к появлению понятия *технологической траектории* как эволюционной последовательности обновляющихся технологий, не выходящих, однако, за пределы общего кластера, определяемого базовым набором знаний (открытий или изобретений). Смена технологической траектории возможна в данной постановке под воздействием появления нового «ядра» кластера, т. е. принципиально отличных от имевшихся изобретений или открытий новых законов природы.

В этом понимании ЗТПР обусловлена чисто когнитивными причинами: базовая инновация развивается и совершенствуется путем малых улучшений до тех пор, пока не возникнет новая базовая инновация. Экономические факторы, способные влиять на принятие или отвержение инноваций, имеют в рамках данной концепции «фонový» характер: это общие требования обеспечения максимальной (или приемлемой) экономической эффективности для любого инвестиционного решения. Обе охарактеризованные трактовки ЗТПР в сфере технологических изменений, будучи примененными к сфере изменений институциональных, приводят к существенно *различным* оценкам возможности осуществления значительных или резких смен институционального устройства экономик.

В соответствии с *первой* из таких трактовок, *нет никаких ограничений на содержание идеи* нового института (или системы институтов), кроме ограничений творческих способностей индивидов, стремящихся к формированию институциональной среды, наилучшим образом отвечающей их интересам. Идея институционального изменения может при этом также заимствоваться либо целенаправленно создаваться, т. е. проектироваться.

Однако в массовую практику войдет лишь то институциональное изменение, выгоды от которого превзойдут издержки переключения на следование новому правилу. Заметим, что соответствующее неравенство может быть обеспечено самыми разными способами, в числе которых может быть и ситуационное совершенство самой идеи, и насильственная ликвидация организации, «сросшейся» со старым правилом. Очевидно, оно может быть обеспечено также и путем искусственного снижения эффективности использования старого правила, например, за счет резкого роста величины санкций, налагаемых государством на индивидов, продолжающих следовать ему. Разумеется, при этом утрачивается стоимость ранее созданного человеческого капитала, специфического по отношению к замещаемому правилу, однако суммарная ожидаемая выгода от использования нового правила с учетом дисконтирования, по предположению, вполне компенсирует такие потери.

В соответствии со *второй* трактовкой ЗТПР, в рамках сложившейся институциональной среды *не могут возникнуть идеи* институциональных инноваций, не являющиеся рекомбинацией компонентов правил, составляющих эту среду. Целенаправленное

проектирование нового правила оказывается при таком подходе принципиально ограниченными рамками разнообразия, формируемого полным перебором всех возможных сочетаний упомянутых компонентов. Одновременно, заимствованная идея, не укладывающаяся в эти рамки, отвергается не по причине неэффективности (неважно, — социальной неэффективности или неэффективности для групп специальных интересов, проводящих перестройку институциональной среды), а по причине несоответствия уже имеющимся правилам.

Иными словами, данная концепция фактически (в наиболее крайних своих проявлениях) *отрицает возможности конвергенции* экономических систем, изначально базировавшихся на несовпадающих институциональных структурах. При нерадикальной же трактовке она вполне справедливо привлекает внимание к системности и взаимодополнительности компонентов институциональной среды, требуя от проектировщика нового правила (например, законодателя) учета тех предписаний, которые вменяют адресату формируемого правила *уже существующие* нормы, которые не предполагается (или невозможно для данного проектировщика) пересмотреть.

Имеющийся опыт как технологических, так и институциональных изменений убедительно свидетельствует в пользу большей корректности трактовки ЗТПР, данной в работах Артура и Дэвида и их последователей. Иными словами, свободно возникающие нововведения проходят через фильтр *отбора по критерию эффективности*, который и определяет, какие из них (с учетом эффекта возрастающей отдачи и случайности первоначального выбора) получают массовое распространение. Историческое наследие (вещественное или институциональное) проявляет себя в рамках этой концепции не в ограничении на идеи, а в специфической структуре выгод и издержек, свойственных в принципе схожим нововведениям, конкурирующим за распространение в несовпадающих экономических системах.

Отбор вариантов институциональных изменений по критерию эффективности, оцениваемой эгоистичными, ограниченно рациональными экономическими агентами, может рассматриваться как разновидность *рыночного отбора*.

В заключение этого раздела отметим, что *эвристическая ценность* концепции ЗТПР заключается не в

возможности «универсального» объяснения *любых* трудностей, возникающих на путях институциональных преобразований, а в обращении внимания на *конкретных выгодополучателей* старых правил, располагающих благодаря последним экономическими и политическими возможностями, позволяющими им *блокировать* потенциально более эффективные инновации.

Эффект блокировки. Понятие *эффекта блокировки* было использовано Дугласом Нортом для объяснения часто встречающихся на практике ситуаций, в которых институциональное изменение, способное существенно улучшить условия для производства стоимости, несмотря на это, *не реализуется* на практике, прежде всего, — через действия государства, с помощью принятия законов, издания указов и т. п.

Суть данного эффекта заключается в том, что **распределительные выгоды, которые получают при действующих институтах некоторые из организаций, действующих в сферах экономики и/или политики, оказываются столь значительными, что позволяют таким организациям предотвращать возможные изменения соответствующих правил**

Способы блокировки потенциально эффективных

институциональных изменений, используемые на практике, весьма разнообразны: от идеологических обоснований недопустимости этих изменений, со ссылками на традиции, национальный менталитет и т. п., до прямого подкупа законодателей или руководителей исполнительной власти, в чьей компетенции находится осуществление соответствующего институционального изменения.

Возможности блокирования потенциально эффективных институциональных изменений особенно велики в тех случаях, когда бенефициарами действующих правил оказываются не частные организации, а *государство* — в целом или в лице отдельных его представителей, облеченных властью. В этой связи Д. Норт приводит пример неэффективных прав собственности:

«Неэффективности существовали вследствие того, что правители стремились избежать конфликтов с влиятельными избирателями и не вводили в действие эффективных прав собственности, которые противоречили интересам последних. Другая причина могла состоять в том, что издержки надзора, исчисления и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем

эффективные».

Поскольку **неэффективные правила, установленные государством для экономических агентов, в конечном счете, приводят к ослаблению государства**, последнее рано или поздно сталкивается с необходимостью проведения экономических реформ, преследующих цель замены удобных для власти, но неэффективных (для создания стоимости) правил, другими, способствующим экономическому развитию.

Кроме того, нельзя забывать и о том, что **принуждение к исполнению правил, невыгодных для их адресатов, требует от государства повышенных издержек мониторинга**, что негативно сказывается на доходах правителя. В этой связи необходимо подчеркнуть, что весьма широко распространенные представления о практически неограниченных возможностях государства добиваться исполнения вводимых им правил поведения экономических агентов являются достаточно сильно преувеличенными. Другими словами, *принятие законодателем* того или иного закона, регулирующего хозяйственный оборот, не означает, что он автоматически начинает исполняться адресатами вводимого правила.

Следовать или не следовать введенному правилу, определяется, *экономическим выбором* этих адресатов.

5.6 Институциональное равновесие

Понятие равновесия является одним из фундаментальных в экономической теории. Не менее значимую роль оно играет и в изучении институтов в целом и институциональных изменений, в частности. Согласно определению Д. Норта, **Институциональное равновесие — это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений**

Иначе говоря, институциональное равновесие, согласно Норту, представляет собой отправную точку всякого институционального изменения, то есть то исходное состояние, по отношению к которому рассматриваются институциональные изменения.

В терминах модели рынка для институтов приведенное общее определение институционального равновесия означает ситуацию, в которой величина спроса

на услуги гарантов определенного правила равна величине их предложения. В этих условиях расширение соответствующих мощностей действующих гарантов или выход на рынок нового, «дополнительного» гаранта приведет не к увеличению числа субъектов, использующих рассматриваемое правило, а к снижению цены на услуги гарантов.

Понятие институционального равновесия может трактоваться и как *локальное*, относящееся к некоторой ограниченной группе индивидов и правил, и как *глобальное*, имеющее место в рамках всей экономики.

Наибольший теоретический и прикладной интерес представляют собой ситуации *множественного* институционального равновесия, когда отсутствие стимулов к пересмотру правил хозяйствования у экономических агентов может быть связано с правилами, как способствующими, так и не способствующими созданию стоимости. Рассмотренный выше *эффект блокировки* представляет собой пример «замыкания» агентов на неэффективных правилах вследствие создания частными выгодополучателями отрицательных стимулов для остальных экономических агентов к изменению действующих правил.

Институциональные изменения и переходные экономики. Трансформация централизованно планировавшихся экономик в рыночные, начавшаяся в конце 80-х — начале 90-х годов XX века в целом ряде стран, предоставила множество примеров институциональных изменений различных масштабов и уровней, начиная с изменений конституционных правил и кончая множественными изменениями на уровне частных институциональных соглашений. Более того, сами экономические реформы исследователи рассматривают как своеобразные институциональные изменения дискретного характера.

Теоретическое обсуждение проблем переходных экономик первоначально сводилось к известной «триаде» — либерализация торговли (ценообразования), финансовая (макроэкономическая) стабилизация и приватизация государственной собственности на предприятия. При этом в центре обсуждения находились вопросы временного характера: в каком порядке целесообразно осуществлять перечисленные реформы, проводить ли их постепенно (градуалистски) или параллельно, единым пакетом и т. п. Достаточно интенсивно (по крайней мере, в среде отечественных экономистов) обсуждалось также само

понятие переходной экономики, критерии переходности экономических систем и др. Вопросы институциональной трансформации, и прежде всего, — создания надежно защищенных прав собственности и контрактных прав, а также иных институтов функционирования рынка, т. е. базовых условий обеспечения эффективного использования ресурсов, — находились вне сферы внимания как подавляющего большинства экспертов, так и политиков.

Ситуация начала меняться в середине 90-х годов, когда практика показала, что реализация упомянутой триады реформ вовсе не обязательно приводит к повышению эффективности функционирования экономики, к надежному укоренению рыночных форм поведения предприятий. Свобода хозяйствования, не ограничиваемая рамками надежно защищенных правил, часто сводилась не к производительному, а к рентоориентированному, перераспределительному поведению, отнюдь не обеспечивавшему рост создаваемой стоимости (общественного богатства). Незащищенные государством права собственности и контрактные права предоставляли широкие возможности для осуществления теневых сделок, вели к росту неформального сектора экономики, что, в свою очередь, сокращало налоговую базу государства.

Несистемное принятие законов и их постоянное изменение фактически повышали уровень неопределенности при принятии хозяйственных решений, налагая на экономических агентов значительные непроизводительные издержки транзакционного характера. Все эти обстоятельства значительно повысили интерес ученых к изучению переходных экономик под углом зрения происходящих в них институциональных изменений

Так, с институциональных позиций были сформулированы варианты критерия переходности экономической системы. Во-первых, это наличие в ней институционального рынка, на котором предлагаются (и, разумеется, пользуются спросом) правила, относящиеся к различным типам обменов, а во-вторых, значительный удельный вес неформальных экономических отношений.

Примерно в этот период в науке было сформировано представление о *частичных* и *фундаментальных* экономических реформах, соответствующих подходам А. Пигу и Р. Коуза.

Пигувианский тип реформ предполагает разработку таких правил, — элементов институциональной среды и институциональных соглашений, — которые будут вынуждать экономических агентов принимать решения,

повышающие, по мнению субъекта реформы, эффективность использования ресурсов; такие частичные вмешательства призваны компенсировать провалы (или несовершенства) рынка;

Коузианский тип реформ предполагает, что реформаторы концентрируются на решении трех вполне конкретных задач:

- 1) спецификации прав собственности,
- 2) снижении трансакционных издержек и
- 3) развитии конкуренции, полагая, что на базе их решения частная активность хозяйствующих субъектов приведет без дополнительных усилий к желаемому росту производства стоимости.

С позиций такого разграничения можно сказать, что на начальном этапе экономических преобразований в России осуществлялись преимущественно частичные реформы, в то время как с конца 90-х годов наблюдается постепенное движение к фундаментальным реформам.

Разумеется, применение новой институциональной экономической теории к проблемам переходных экономик не ограничивается приведенным выводом достаточно общего характера. Практически все сферы и сектора переходных экономик являлись и являются предметом

достаточно интенсивных исследований, в том числе прикладного характера, нацеленных на изучение особенностей осуществления в них институциональных изменений.

В качестве примера одного из плодотворных приложений новой институциональной экономической теории к анализу переходных экономик рассмотрим основные результаты исследования в области возникновения прав собственности, проведенного Леонидом Полищуком и Алексеем Савватеевым.

Вкратце их выводы заключаются в следующем: обычно предполагается, что защищенные права собственности устанавливаются в ответ на естественные требования со стороны частных собственников. Однако если в экономике сравнимыми издержками характеризуются как производственная деятельность, так и прямое присвоение ресурсов, то при некоторых условиях (неравенство в обеспеченности ресурсами и/или в относительной неэффективности производственных технологий) более богатые агенты начинают предпочитать менее защищенные права собственности более защищенным. Если при этом именно такие агенты определяют результаты общественного выбора режима

прав собственности, то полностью защищенные права сами собой не возникнут. По мнению авторов, именно такая ситуация сложилась в ходе реформирования российской экономики.

Эти выводы основываются на анализе следующей модели. Пусть имеется непрерывное множество экономических агентов. Каждый из них может осуществлять два вида деятельности, производственную и присваивающую, или деятельность по поиску ренты

В целом, проанализировав также воздействие на поведение агентов неэффективности производственных технологий, авторы исследования заключают, что более богатые экономические агенты будут предпочитать гибридное равновесие рыночному, препятствуя установлению защищенных правомочий собственности. С другой стороны, либерализация, приводящая к гибриднему равновесию, является Парето-улучшением по отношению к начальному равновесию без торговли. Это означает, что, если бы реформа проводилась системно, т. е. либерализация была совмещена с установлением защищенных прав собственности, то агенты использовали бы в качестве отправной точки худшее по Парето равновесие с присвоением. Как следствие, большее число агентов будет

испытывать потери, если защищенные права собственности устанавливаются на фоне гибридного равновесия с торговлей, чем когда они устанавливаются на фоне равновесия с присвоением и без торговли. По тем же причинам, если агент противостоит установлению защищенных прав собственности как в равновесии с присвоением, так и в гибридном равновесии, он потеряет больше, если такие права будут введены в последнем случае. Таким образом, экономическая либерализация, введенная прежде, чем установление защищенных прав собственности, расширяет и усиливает противостояние укреплению государственной защиты прав собственности.

Практически непрерывно институциональные изменения происходят во всех переходных экономиках, в рамках Европейского Сообщества, в развивающихся странах. Одни из них оказывают ощутимое позитивное воздействие на последующее развитие экономики, другие, напротив, способствуют стагнации, третьи, несмотря на замысел авторов, вообще не влияют на экономическое поведение. Массовые институциональные изменения шли и идут на уровне отдельных экономических организаций — фирм, корпораций и т. п. Здесь также соседствуют случаи удачных и неудачных изменений. В силу этого как будущим

практикам, так и тем, кто видит свое будущее в науке, приведенные здесь характеристики понятийного аппарата анализа институциональных изменений будут полезными в их дальнейшей учебе и работе.

ГЛАВА 6

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В новой институциональной экономической теории рынок и фирма рассматриваются как крайние точки обширного спектра контрактных альтернатив. Этот подход существенно отличается от ортодоксальной неоклассической теории, в рамках которой распределение экономической деятельности между фирмой и рынком принимается заданным. Фирмы оказываются специализированными на функции производства, обеспечивающей трансформацию ресурсов в продукт, а рынки — на обмене, в рамках которого осуществляется аллокация ресурсов, с одной стороны, и распределение произведенных продуктов, — с другой.

В неоклассической теории фирма выглядит как «черный ящик», в котором ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с характером производственной функции, отражающей выбранную технологию, и той внешней средой (рыночной структурой), которая определяет способ максимизации экономической прибыли как целевой функции фирмы. При этом за пределами

моделей оказываются проблемы, связанные с асимметричным распределением информации, необходимостью принятия последовательных адаптационных решений, предпосылки существования различных административно-правовых форм организаций, создание в их рамках системы стимулов у собственников, менеджеров и рабочих.

Роль рынка оказывается еще менее ясной. Сосредоточение анализа на процессе установления рыночных цен не предполагает рассмотрения механизма рыночных отношений. Исследование в неоклассической теории различных рыночных структур относится лишь к таким параметрам как объем отраслевого выпуска, цена, соответствующая равновесию, число фирм, дифференциация продуктов, и т. п. При этом практически игнорируется влияние институтов на облегчение или затруднение процесса обмена.

Ограничение понимания фирмы предсказанием ее поведения в рамках экзогенно заданных, независимых от поведения экономических агентов переменных, рыночных структур, затрудняет рассмотрение рынка и фирмы как альтернативных и взаимодополняющих способов

мотивации и координации деятельности экономических агентов.

6.1 Рынок для институтов

Представления о конкуренции между институтами, предлагающими несовпадающие способы действий индивидов в одних и тех же ситуациях, является достаточно широко распространенным в теоретическом анализе процессов институциональных изменений.

При этом конкуренция институтов не сводится к политической борьбе за принятие того или иного из них. Ее важной разновидностью является и «обычная» конкуренция экономических агентов на товарных и факторных рынках, в ходе которой продавцы и покупатели пользуются *несовпадающими* правилами поведения. Как отмечают В. Кербер и В. Ванберг,

«то, что мы действительно имеем в виду, говоря о «конкуренции между правилами», — это конкуренция между индивидами и группами, которая осуществляется посредством правил и институтов. Мы хотим понять, как распределение населения, индивидов или групп по градациям «шкалы правил» определяется относительными успехами, которые различные правила помогают получить их

соответствующим

*пользователям»*14.

Конкуренция между институтами может происходить в разных формах и описываться различными теоретическими моделями. Одной из них является концепция *рынка для институтов*.

Впервые, вероятно, понятие *рынка для институтов* было в явном виде введено в 1994 г. Светозаром Пейовичем и развито в его более поздней статье 1996: *«Рынок институтов — это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения»*.

Из текста статей С. Пейовича следует, что рынок для институтов понимается им как некоторый механизм, который необходимо создать в странах с переходной экономикой, для того, чтобы он, а не государственное принуждение, определял бы наиболее эффективные правила хозяйственной жизни. Иначе говоря, рынок для институтов характеризуется в них как нормативная модель.

Между тем, процесс оценивания существующих «правил игры», проверки и отбора новых присутствует и функционирует в любой экономической системе. Следовательно, и рынок для институтов — также неотъемлемая часть функционирования экономических систем, существующая независимо от желания или нежелания государства сформировать или ввести такой рынок. Рассмотрим в этой связи *позитивную* модель рынка для институтов.

На любом рынке продавцы и покупатели заключают сделки. Естественно считать, что на рынке институтов (или институциональном рынке, — мы будем использовать эти термины как синонимы) заключаются *институциональные трансакции* (сделки). Будем называть *явными* институциональными сделками совместные действия индивидов, непосредственно направленные на изменение существующего институционального устройства, а *неявными* — их совместные действия по выбору того или иного правила, в соответствии с которым осуществляются действия в связи с желанием совершить некоторую *товарную сделку*. Поскольку в результате таких действий изменяется *частота* использования релевантных той или иной ситуации правил, меняется и *режим*

функционирования этих правил, а следовательно, в конечном счете, и существующее институциональное устройство.

Примером явной институциональной сделки могут служить действия по установлению новых правил государственной регистрации фирмы или ее товарного знака, нового порядка лицензирования в каком-то регионе занятий определенным видом деятельности, частные договоренности о применении впредь во взаимобменах только некоторых фиксированных типов контрактов, установление измененного порядка подчиненности внутри фирмы и т. п. Для явных институциональных сделок существенно, что они определяют новое правило, не указывая и не предопределяя, какие *конкретные* будущие трансакции будут в соответствии с ним осуществляться, фиксируя только *тип* таких трансакций. Именно такое задание правила для некоторого типа трансакций составляет *цель* заключения явной институциональной сделки. Нетрудно убедиться, что все приведенные примеры явных институциональных сделок относятся к трансакциям на политических рынках — национальном, региональном либо локальном, внутрифирменном.

Суть неявных институциональных сделок заключается в том, что *вместе* (одновременно) с конкретной товарной сделкой неизбежно осуществляется и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная сделка. Ведь никакой обмен, — да и никакая другая трансакция, — невозможен *вне* определенной формы, порядка или алгоритма действий. При этом выбирается та форма, которая представляется экономическому агенту или агентам наиболее эффективной среди известных и/или доступных им форм, релевантных той ситуации, в которой предпринимается «базовая» товарная трансакция.

Поэтому примерами неявных институциональных сделок будут служить: заключение сделки о поставках товаров *с предоплатой*; заключение той же сделки в *бартерной форме*; регистрация предприятия в форме *общества с ограниченной ответственностью*; *нерегистрация* предприятия, т. е. фактически заключение договоренности с потенциальными партнерами о том, что предстоящие контракты с ними не будут иметь государственной защиты; *устное*, а не письменное определение нового порядка взаимодействия работников в организации, и т. п. Здесь выделенные курсивом термины

обозначают те институциональные формы, которые выбираются для того, чтобы именно в них совершилась желаемая «предметная» трансакция. При этом *выбор* той или иной из этих форм *не является целью* исходной товарной сделки, однако оказывается результатом «попутно» совершаемой соответствующей неявной институциональной сделки.

Поскольку сравнительная эффективность институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, *распространенность* того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается опосредованной функционированием институционального рынка. Эта опосредованность имеет место даже в том случае, когда рассматриваемый институт представляет собой объект ранее совершенной сделки на политическом рынке, т. е. индивиды *принуждаются* к следованию соответствующему правилу *силой государства* (или внутриорганизационным контрактом).

Тем самым, если некоторые из игроков политического рынка — группы давления, политические партии и т. п. — заключили между собой сделку об осуществлении той или иной институциональной инновации (приняли соответствующий закон), то говорить

о том, что в экономике появилось новое правило, вообще говоря, нельзя. Это становится возможным только в том случае и только после того, как алгоритм действий, входящий в это правило, стал систематически реализоваться (выбираться) экономическими агентами, совершающими сделки на товарных рынках в ситуациях, соответствующих предписываемым таким законом условиям применения правила.

Для того, чтобы осуществилась неявная институциональная сделка, необходимо, чтобы продавец (покупатель) нашел партнера, согласного осуществить товарную сделку именно по соответствующему правилу. Однако партнер — вовсе *не единственный* участник сделки по приобретению права на использование правила: если последнее не является самоосуществляющимся, для его исполнения необходимы также и усилия *гаранта* правила, т. е. определенные *услуги по принуждению потенциального нарушителя* к исполнению заключенного соглашения. Чем больше производственная мощность гаранта, чем большее число товарных сделок, совершенных по некоторому правилу, он в состоянии качественно и по адекватной цене обслужить, тем больше вероятность массового распространения соответствующего правила.

Например, согласно данным американского социолога С. Маколея, большая часть конфликтов в связи с заключенными сделками разрешалась путем их *частного* улаживания, не в судебном порядке, т. е. гарантами выполнения контракта выступали его стороны. Очевидно, что совокупная «мощность» такого типа гаранта как участники сделки, намного превосходит «пропускную способность» суда, так что наблюдение Маколея вполне соответствует приведенному теоретическому положению.

Важно отметить, что неявные институциональные сделки имеют *бартерный* характер, т. е. форму непосредственного упорядоченного во времени «обмена» определенными *действиями*. Упорядоченность таких действий определяется знанием соответствующего алгоритма, которое имеется у каждой из сторон такой сделки, и совместными ожиданиями сторон по поводу ответных действий контрагентов.

Из бартерного характера институционального рынка следует, что здесь необходимо «двойное совпадение желаний»: мало, чтобы продавец товара имел тот товар, который нужен покупателю, располагающему достаточным бюджетным ограничением; нужно также, чтобы оба они еще и желали совершить обмен по *одинаковым правилам*.

Поскольку каждый продавец (и покупатель) располагают возможностями осуществлять сделки по многим разным правилам (которые, однако, являются для них неодинаково предпочтительными), вероятность заключения сделки представляется достаточно большой. Однако эта вероятность ниже, чем если бы совершался обмен «чистого» товара (не обремененного еще и свойством «обменивается только по правилам $\{R^*\}$, $R^* \subset R$, где R — множество всех правил») «просто» на деньги, но выше, чем вероятность чисто бартерного обмена, в котором определенный товар обменивается только на другой определенный товар: ведь в этом случае правило обмена (бартер) задано.

Такое соотношение вероятностей — прямое следствие наличия *предпочтений одних правил другим*, порождаемых разницей в издержках, связанных с использованием этих правил. Ведь проиграв в цене или качестве собственно товара, покупатель может выиграть на издержках используемого правила обмена, и наоборот, проиграв на издержках правила, он может выиграть на ценовых и иных свойствах товара, уровне защищенности своих прав собственности на товар и т. п.

В общем случае можно утверждать, что применение для товарной сделки по приобретению некоторого блага разных правил ее осуществления обуславливает возникновение у этого блага несовпадающих *транзакционных свойств*. Это означает, что на институциональном рынке обращаются *бьюкененовские товары*, т. е. пары, состоящие из собственно «физического» товара и той или иной контрактной формы его продажи или покупки¹⁴⁷.

Денежная цена бьюкененовских товаров, различающихся лишь своим вторым компонентом, зависит, очевидно, от ценности их транзакционных свойств: чем более широкий набор прав последующего использования предоставляет контрактная форма передачи товара, тем более высокой будет его цена.

Например, цена украденной вещи ниже, чем аналогичной, купленной в магазине, поскольку для первой существенно ограничены возможности ее последующей легальной продажи. Аналогично, цена домовладения, оказавшегося в зоне военных действий, ниже, чем аналогичного вне таковой, поскольку в первом случае транзакционные свойства дома гораздо беднее, чем во втором, и т. п.

Таким образом, экономические агенты, действующие на институциональном рынке и заключающие неявные институциональные сделки, подобны потребителям на рынке монополистической конкуренции, выбирающим товары, схожие по своим «физическим» свойствам, но различающиеся по товарным знакам, сообщающим им большую или меньшую ценность.

6.2 Контрактный подход к исследованию институциональных соглашений

Контракт. Деятельность экономических агентов можно рассматривать как сеть обязательств. Обязательства бывают взаимными и односторонними, люди берут их на себя добровольно или по принуждению и, наконец, стороны могут сами следить за выполнением обязательств, либо обращаться за помощью в специализированные органы, разрешающие споры и наказывающие уклоняющихся от исполнения договоренностей. Обязательство является сутью любого контракта, но не всякое обязательство есть контракт.

Существуют различные подходы к определению контракта. В традиционной юридической трактовке контракт определяется как добровольно заключаемое

соглашение, основанное на взаимных обещаниях, к выполнению которых стороны могут быть принуждены в соответствии с нормами контрактного права. Ключевыми элементами данной дефиниции являются добровольность и взаимность обязательств, а также единственность механизма принуждения.

Взаимность обязательств позволяет различать контракты и односторонние обещания. Взаимность и добровольность, как правило, обеспечивается проведением переговоров перед заключением соглашения. В процессе переговоров стороны могут согласовать свои представления о правах и обязанностях, отражаемых в соответствующих пунктах договора. Принуждение экономического агента к выполнению не обещанных им действий является незаконным. Исключение составляют неконтрактные обязательства, связанные с исполнением обязанностей индивида как гражданина определенной страны. Также существуют ограничения на принуждение индивида к выполнению обязательств, данных в экстремальных условиях, например, в ситуации, когда его жизнь находилась под угрозой

Согласно классической теории контрактов, для того, чтобы обещание стало обязательством, необходимо

наличие трех элементов: предложения (оферты), принятия предложения или согласия с предложением (акцепта) и признания акцепта (момент заключения договора). Стороны могут требовать друг от друга исполнения взаимных, добровольно данных обещаний, ставших обязательствами, прибегая в случае необходимости к тому или иному механизму принуждения. Вместе с тем, спектр механизмов принуждения на практике оказывается шире, чем предусмотрено в рамках классического контрактного права.

Следует также обратить внимание на категории добровольности и взаимности. Можно ли рассматривать отношения хозяина и раба как контракт? А подписание невыгодного договора под дулом пистолета? Сохраняется ли в этом случае принцип добровольности? Ответ будет отрицательным, если мы рассуждаем в рамках контрактного права. Если же считать, что у человека всегда есть выбор между выполнением навязываемых условий и смертью, то на вопросы следует дать положительный ответ. Данное представление о добровольности отличается от общепринятого, тем не менее, оно содержит необходимую компоненту сознательного выбора из, по крайней мере, двух альтернатив.

Взаимность для ряда контрактов является трудноопределимой характеристикой, поскольку индивиды могут вообще не вступать в договорные отношения, и лишь сторонний наблюдатель в этом случае определяет, что в своих действиях они руководствовались некими неявными «соглашениями», условия которых определялись нормами социума, членами которого являлись контрагенты. Подробнее о неявных контрактах будет рассказано ниже. На данном этапе следует зафиксировать, что в рамках подобных контрактных отношений вообще не следует ожидать взаимности в полном смысле, ведь даже разделяемые ценности могут восприниматься по-разному, и действия, предпринимаемые сторонами, будут обусловлены индивидуальным видением ситуации.

В новой институциональной экономической теории контракт (договор) рассматривается как разновидность институционального соглашения. В терминах последнего, контракт можно определить следующим образом:

Контракт — это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения

Не вступая в противоречие с принципами взаимности и добровольности, как мы их представили, данная дефиниция предполагает расширенный подход к определению правил, структурирующих отношения обмена. Они могут являться составляющей самого контракта, причем необязательно в формализованном виде, определяться ссылкой на действующее законодательство, либо подразумеваться сторонами. В последнем случае речь идет об имплицитных контрактах, заключение которых не происходит в явном виде. Отсутствие четкого указания на механизм принуждения к исполнению обязательств также позволяет рассматривать весь спектр от гражданских судов до общественного порицания.

Типы контрактов. Из принятого определения контракта становится очевидным, что одним из решающих условий заключения соглашения является наличие механизма принуждения к его выполнению. От выбора механизма принуждения и соответствующего гаранта контракта зависит способ разрешения конфликтных ситуаций, возникающих в процессе обмена. Данная характеристика может быть положена в основу типологии контрактов, опирающейся на трехзвенную классификацию юридических концепций контракта Я. Макнейла, в основе

которой лежит деление контрактного права на классическое, неоклассическое и «отношенческое». (Заметим, что рассматриваемый в данном подразделе материал относится скорее к англосаксонской юридической практике, базирующейся на нормах прецедентного права).

В рамках *классического контрактного права* процесс обмена может быть облегчен путем увеличения дискретности и «презентативности» соглашений. Под презентативностью понимается желание как можно полнее описать будущую ситуацию с позиций ее сегодняшнего понимания. Подобная договорная практика подразумевает, что все относящиеся к делу изменения, требующие адаптации, заранее описываются, и рассчитывается вероятность различных сценариев развития ситуации. Фактически речь идет о заключении полного формализованного контракта.

Формализованными называются контракты, в которых четко прописаны правила, структурирующие обмен (предмет соглашения, набор прав и обязанностей контрагентов, а также способ урегулирования конфликтов и механизм принуждения к исполнению взятых обязательств). Примером формализованного контракта могут служить публичные договора присоединения,

предлагаемые одним контрагентом, как правило, крупным юридическим лицом другим юридическим, а также физическим лицам (договор об открытии счета в банке, о поставке электроэнергии населению и т. д.).

Заключение полного контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения, что в свою очередь возможно лишь на основании принятия предпосылки о неограниченной рациональности контрагентов. При наступлении всех возможных событий в контракте должно быть в явном виде определено, каким образом должны вести себя стороны в том или ином случае, какие издержки нести и какие выгоды получать. Следует заметить, что в реальной жизни составление подобного контракта представляется практически невозможным ввиду отсутствия у индивидов такого полезного качества как совершенное предвидение.

Понятие идеальной полноты в теории может быть заменено понятием функциональной полноты, означающей возможность достраивания контракта третьей стороной в случае возникновения споров. Если в результате достраивания возможно точно определить намерения контрагентов, то такой контракт считается функционально полным. Для этого необходимо, чтобы неконтрактующие

параметры были верифицируемы для третьей стороны, призванной разрешать спорные вопросы.

В условиях полноты контракта можно выделить ряд существенных характеристик контрактных отношений.

Во-первых, личные качества участников такого взаимосогласованного обмена не влияют на его условия, то есть необязательным является соответствие сторон друг другу.

Во-вторых, после тщательного определения сути соглашения стороны, осуществляющие обмен, в первую очередь руководствуются юридическими нормами и формализованными условиями договора.

В-третьих, точно определяются средства преодоления трудностей с реализацией контракта. Разрешение споров, возникающих между участниками подобных соглашений, может происходить в гражданском суде. Строго говоря, услуги третьей стороны в этом случае необходимы лишь для обеспечения достоверности угрозы наказания, поскольку решение суда изначально очевидно. Если понятно, что один из контрагентов нарушил условия договора, отношения с ним сразу же прерываются, то есть транзакция самоликвидируется. Вот почему подобные контракты можно считать самовыполняющимися.

Классический контракт является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство.

При увеличении сроков выполнения контрактных обязательств в условиях неопределенности полная презентативность становится запретительно дорогостоящей, а, возможно, и неосуществимой. Не все грядущие события, требующие адаптации, будут предусмотрены, и даже направления адаптации на стадии подписания договора оказываются неочевидны. Если в этих условиях жестко зафиксировать условия соглашения между автономными участниками сделки, то в будущем это может повлечь за собой возникновение споров по поводу получения неоправданно высоких прибылей или, напротив, несения дополнительных издержек.

Для того, чтобы не отказываться вовсе от осуществления подобных обменов между независимыми контрагентами, необходимо перейти к новому способу реализации контрактных отношений. *Неоклассическая модель контрактации* используется, преимущественно,

при заключении долгосрочных контрактов, неизбежно содержащих пробелы, то есть являющихся неполными.

Перечислим возможные причины неполноты контракта.

Положения контракта могут быть неясными и двусмысленными из-за ограничений лексического аппарата.

Контрагенты, ввиду ограниченной рациональности, часто упускают из виду важные переменные, относящиеся к выполнению контракта, особенно, если они не могут с легкостью оценить влияние этих переменных на реализацию контракта.

В подавляющем большинстве случаев стороны действуют в условиях структурной неопределенности, то есть не могут знать вероятности наступления будущих событий.

Выявление всей относящейся к делу информации, известной одной из сторон или неизвестной никому из участников контракта, приводит к увеличению выгод одной или обеих сторон, однако увеличивает также предконтрактные транзакционные издержки поиска информации и ведения переговоров, на которых рациональные агенты склонны экономить.

Стороны могут считать более выгодным не раскрывать друг другу информацию, что приведет к увеличению индивидуального выигрыша одного из контрагентов.

Стороны могут намеренно заключать неполные контракты, перекладывая издержки по дополнению контракта на третью сторону.

Соответственно, если рассматривать неполноту контракта как альтернативу идеальной полноты, то можно трактовать ее как следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех происходящих в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами. Если же принять за рабочее определение функциональной полноты, то контракт будет являться неполным или содержать пробелы, когда выполнение условий контракта будет оставлять нереализованными выгоды от обмена при учете информации, доступной контрагентам и судьям в момент осуществления сделки.

Для придания договору определенной гибкости, стороны используют специализированные механизмы, позволяющие ликвидировать пробелы в процессе выполнения соглашения. В этих условиях помощь независимого арбитра

в разрешении конфликтов и оценке хода реализации контракта часто имеет преимущество над судебными процедурами. Во-первых, третейский судья может использовать ряд методов быстрого обучения для исследования ситуации, требующей экспертной оценки. Во-вторых, предусматривается непрерывность отношений сторон и предполагается, что после улаживания споров сделка может быть успешно завершена. Одним из важнейших условий заключения соглашений здесь становится доверие сторон механизму урегулирования споров.

Неоклассический контракт является неполным, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта — третья сторона

По мере увеличения продолжительности и сложности контрактов, все большее значение приобретает соответствие сторон соглашения друг другу. В условиях, когда замена партнера становится практически невозможной, неоклассические методы приспособления вытесняются *«отношенческими»*, в предельном случае административными. Как отмечает О. Уильямсон

«контрактные отношения приобретают свойства мини-общества с обширным спектром норм, не ограничивающимся теми из них, которые непосредственно связаны с актом обмена и сопровождающими его процессами» .

При достаточно тесном взаимодействии, контрагенты предпочтут решать споры между собой, не прибегая к помощи третьей стороны. Это будет сделано по ряду причин. Во-первых, обращение к внешнему арбитру, скорее всего, пошатнет доверие сторон друг к другу. Во-вторых, с увеличением сложности используемых активов и других характеристик сделки во всех нюансах не сможет разобраться даже квалифицированный эксперт. Многие относящиеся к осуществлению обмена переменные оказываются неverified третьей стороной. В-третьих, заключаемые в таких условиях контракты являются неполными, с большой неформализованной составляющей, при их выполнении стороны основываются не столько на пунктах, написанных на бумаге, сколько на опыте всех предыдущих отношений. Поэтому третья сторона при разрешении спора сможет только догадываться об истинных намерениях партнеров, и эти догадки в данных условиях с высокой вероятностью окажутся неверными.

Отношенческий контракт является неполным, предполагает длительное сотрудничество сторон. Гарант выполнения контракта — один или оба контрагента.

Характеристики транзакций. Выбор контрагентами того или иного типа контракта зависит от характеристик осуществляемых транзакций. Первой характеристикой является *уровень неопределенности*. Собственно неопределенность не есть неотъемлемый атрибут транзакции, она скорее представляет собой характеристику внешней среды. Однако, при рассмотрении уровня неопределенности как параметра осуществления транзакций, необходимо выявить, во-первых, основной источник неопределенности, и, во-вторых, поддается ли она структурированию, то есть могут ли экономические агенты ожидать наступление будущих событий с некоторой вероятностью, или они действуют в условиях радикальной неопределенности.

Невозможность оценки всех будущих событий усугубляется неожиданностями, связанными с реакцией партнеров на экзогенные шоки, например, изменение рыночной конъюнктуры. Стороны соглашения не только не способны сделать предположения о вероятности и

направлении изменений, но и определить насколько оппортунистически поведет себя контрагент.

Вторая характеристика трансакций — степень *специфичности активов*, являющихся объектом соглашения или *ресурсов*, использование которых связано с выполнением контракта.

Специфическим называется актив или ресурс, приобретающий особую ценность в рамках данных отношений.

Это означает, что степень специфичности определяется в соответствии с возможностью репрофилирования ресурсов или активов для использования в альтернативных целях или в отношениях с другими партнерами без потерь в производственном потенциале.

Мы будем выделять *неспецифические, малоспецифические и идиосинкратические ресурсы и активы*. Если доход от использования ресурса не превышает величины альтернативных издержек, то этот ресурс может рассматриваться как ресурс общего назначения (неспецифический). Если альтернативные издержки использования ресурса меньше извлекаемого из него дохода, но больше нуля, то это малоспецифический

ресурс. Наконец, если альтернативные издержки пренебрежимо малы или равны нулю, то ресурс становится идиосинкратическим

Для лучшего понимания рассмотрим различные формы специфичности активов: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов, специфичность целевых активов.

Специфичность местоположения возникает в связи с немобильностью активов, обусловленной тем, что ввод в действие или передислокация сопряжены со значительными затратами. Следовательно, после первичного размещения таких активов стороны будут поддерживать отношения двустороннего обмена в течение всего срока их службы. В качестве примера можно привести расположение смежных производств в непосредственной близости, что позволяет сократить транспортные расходы и издержки хранения товарно-материальных запасов. Транспортные расходы сокращаются также при использовании специфических средств доставки ресурсов потребителям, таких как железнодорожное полотно, различные трубопроводы и сети электропередач. Их передислокация практически невозможна.

Специфичность физических активов обусловлена необходимостью создания специализированного оборудования для снижения издержек производства продукции. Активы могут быть в этом случае мобильны, однако их физические особенности таковы, что делают невозможным свободную реализацию на рынке, то есть активы становятся ценными именно в рамках данных отношений. Примером могут служить специальные цистерны или вагоны для перевозки грузов, обладающих существенными конструктивными особенностями, или заготовки для производства специализированных деталей.

Специфичность человеческих активов целесообразно рассматривать прежде всего в терминах возможности получения определенных навыков на рабочем месте, которые имеют высокую ценность именно для данной фирмы. Занятие определенных позиций, например главного бухгалтера или руководителя подразделения позволяет приобрести знания и опыт, необходимые для осуществления работы на конкретной позиции и даже при занятии той же должности в другой фирме, потребуется время для адаптации специфических знаний и навыков к новым условиям.

Специфичность целевых активов является результатом осуществления инвестиций в производственные мощности общего назначения, создаваемые при наличии перспективы продажи значительного количества произведенного с их помощью продукта определенному потребителю. Инвестиции в целевые активы предполагают, например, расширение основных производственных сооружений для обеспечения выполнения заказов конкретного покупателя.

Если предположить, что уровень неопределенности низок, то использование специфических активов часто позволяет снизить затраты, связанные с производством товаров и предоставлением услуг. Однако инвестиции в специфические активы являются потенциально рискованными, поскольку подобные активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба их экономической ценности. В условиях радикальной неопределенности контрагент, создавший специфические активы, становится потенциальным объектом вымогательства. От него могут потребовать согласиться изменить условия соглашения на менее выгодные под угрозой расторжения договора, что

приведет к некупаемости инвестиций. Вот почему в ситуации, когда невозможно предсказать ни вероятность наступления неблагоприятных событий, ни поведение контрагента при адаптации к ним, при осуществлении инвестиций в специфические активы создаются определенные контрактные и организационные гарантии.

Использование специфических ресурсов и активов повышает не только сложность контрактных отношений, но также влияет на их длительность путем увеличения взаимозависимости контрагентов.

Третьей характеристикой, влияющей на выбор типа контракта, является *частота транзакций*. Для того, чтобы издержки по созданию и поддержанию сложных механизмов управления были оправданы, необходима повторяемость транзакций, при которой возникает положительный эффект от масштаба. Можно выделить три уровня частоты сделок: *разовые*, *случайные* (или спорадические) и *регулярные* (или непрерывные).

Итак, в условиях радикальной неопределенности выбор механизма управления контрактными отношениями будет зависеть от частоты транзакций и степени специфичности используемых ресурсов.

Механизмы управления транзакциями. Заключая

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 ресурсоемкие 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 путем 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 (путем минимизации риска оппортунистического поведения и неэффективной адаптации к изменяющейся конъюнктуре). Уменьшаются и предконтрактные издержки, то есть происходит 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 трансакций.

Повышение эффективности контрактных отношений как результат минимизации трансакционных издержек предполагает оптимальную состыковку трансакций, различающихся по своим характеристикам, со структурами управления, неодинаковыми по затратам на их функционирование и возможностям обеспечения реализации сделок.

О. Уильямсон выделяет *четыре* типа структур управления контрактными отношениями: рыночную, трехстороннюю, двухстороннюю и одностороннюю.

Рыночное управление наиболее эффективно при реализации трансакций, не требующих осуществления инвестиций в специфические активы. В этом случае защитой от оппортунистического поведения является легкость прерывания отношений. Если предполагается регулярное повторение сделок, то стороны, проанализировав свой собственный опыт, могут принять решение о продолжении отношений, либо о смене партнера с минимальными издержками. При случайных сделках ориентиром в выборе партнера служит его репутация на

рынке данной продукции. В этих условиях цены выполняют доминирующую роль в обеспечении координации, контроле и стимулировании, что характерно для конкурентного рынка.

Дополнительным средством снижения риска проявления оппортунизма является угроза наказания недобросовестного партнера путем наложения штрафов и иных санкций, применяемых судебными органами. Для этого на предконтрактной стадии необходимо тщательно определить суть соглашения и средства преодоления трудностей с его реализацией, что сравнительно легко при простых обменах стандартными товарами. Единственной проблемой является обеспечение гарантированного применения санкций к нарушителю, что непосредственно связано с функцией государства как гаранта контрактов.

Стремление к заключению всеобъемлющего соглашения по поводу трансакций с использованием ресурсов общего назначения, не создающим взаимозависимость контрагентов, характерно для контрактов, рассматриваемых в классическом контрактном праве. Мы выяснили ранее, что классический контракт предполагает осуществление трансакций в рамках действующего законодательства, что позволяет сторонам дополнительно

экономить на издержках составления и заключения договора. Собственно если упор делается на юридические нормы и формальные документы, то функция третьей стороны сводится к обеспечению достоверности угрозы наказания и возможна самоликвидация несостоятельных трансакций, в которых несущественно соответствие сторон друг другу. Именно эти обстоятельства позволяют говорить о классическом контракте как о правовом аналоге безличного рыночного обмена.

Трехстороннее управление необходимо при осуществлении разовых трансакций, эффективность которых повышается от использования специфических активов, что предопределяет важность непрерывности отношений. Снижение угрозы расторжения договора требует поиска других форм предотвращения оппортунистического поведения.

Риск проявления оппортунизма возрастает и в связи с тем, что подобные трансакции требуют, как правило, заключения сложных долгосрочных контрактов, которые в условиях радикальной неопределенности и ограниченной рациональности индивидов оказываются неизбежно неполными. Изменение условий, в которых совершается сделка, может существенным образом

повлиять на доходы от специфических активов, вызывая непредвиденные распределительные последствия. В связи с этим строгая оговоренность на предконтрактной стадии действий контрагентов приведет к серьезным

Сделка не состоится, пока обе стороны не начнут доверять механизму урегулирования споров. Обращение в суд при возникновении конфликта повлечет за собой прерывание взаимодействия, а создание специализированных для данных отношений структур для принятия последовательных адаптивных решений окажется неэффективным ввиду некупаемости затрат на их функционирование при осуществлении разовых трансакций. Для решения проблем стороны должны обратиться к помощи эксперта-арбитра, способного гибко заполнить пробелы в договоре в каждом конкретном случае на основании принципов эффективности реализации сделки и разрешения споров при непрерывности отношений сторон. Описанная ситуация соответствует рассмотренному ранее неоклассиче-саму контрактному праву.

Для осуществления регулярно повторяющихся трансакций, требующих инвестирования в специфические активы, оправдана разработка специализированных структур управления: *двусторонней*, при которой

сохраняется автономность участников сделки, и *объединенного управления*, предполагающего перенос трансакций с рынка в границы фирмы, где они реализуются на основе административных решений. В этих условиях значение соответствия взаимодействующих сторон друг другу становится доминирующим и прекращение трансакций из-за возникновения спора будет связано с запретительно высокими издержками.

В отличие от рассмотренных ранее структур управления, в рамках которых отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным событиям остается первоначальное соглашение, теперь стороны ориентируются на опыт взаимодействия, накопленный за все время их отношений, что предопределяет примат неформальных договоренностей над формализованными пунктами контракта. Эти черты характерны для описанной ранее отношенческой контрактации, в рамках которой ни суды, ни даже специализированный механизм разрешения споров с помощью третьей стороны не обеспечивают эффективной адаптации. Отсюда необходимость появления системы частного улаживания конфликтов.

Чем выше специфичность используемых активов, тем меньше вероятность реализации экономии на масштабе

посредством осуществления межфирменной торговли. Выбор способа организации сделки в данном случае будет зависеть исключительно от сравнительных преимуществ структур управления в адаптации соглашений к непредвиденным событиям с учетом снижения риска оппортунистического поведения. Заметим, что необходимость непрерывности отношений сторон и их соответствия друг другу уже сама по себе является защитой от оппортунизма. Однако в ходе ведения переговоров, пронизывающих весь контрактный процесс при выборе двустороннего управления, изъятие квазиаренты может оказаться для некоторых индивидов ценнее устойчивого сотрудничества. Обычно требуется некоторый способ выработки допустимых пределов адаптации к непредвиденным обстоятельствам, когда принятие решений происходит на основе механизма, которому доверяют обе стороны. Для повышения достоверности обязательств сторон и снижения риска оппортунистического поведения в контракте должны быть предусмотрены определенные гарантии.

При двустороннем управлении эффективной формой гарантии является создание института «заложников». Механизм предоставления залогов состоит в следующем:

один из контрагентов осуществляет инвестиции в специфические активы и предлагает продукцию по цене, не включающей надбавку за риск, но только в случае, если партнер, становящийся инициатором разрыва отношений, обязуется выплатить некоторую сумму (вносит предоплату), компенсирующую издержки пострадавшей стороны. Залоги позволяют не только предотвратить оппортунистическое поведение контрагентов, но и отсеять недобросовестных партнеров на предконтрактной стадии. Необходимым условием является создание механизмов предотвращения экспроприации залогов.

При объединенном управлении в качестве гарантии выступает общая собственность на активы. Преимущество этой структуры управления состоит в возможности принятия последовательных адаптивных решений без необходимости учета, пересмотра или дополнения соглашений между контрагентами. Приспособление к изменению рыночной конъюнктуры происходит путем выполнения указаний собственника фирмы. Однако не следует забывать о проблеме взаимоотношений поручителя и исполнителя, возникающей при использовании иерархических структур управления (подробнее об этом в следующих разделах).

Формы эффективного управления трансакциями в зависимости от специфичности активов и частоты сделок.

При повышении уровня неопределенности стороны либо создают дополнительные гарантии непрерывности отношений, то есть выбирают механизм управления контрактными отношениями, в большей степени опирающийся на неформальные условия разрешения конфликтных ситуаций, либо отдают предпочтение технологии, предполагающей использование ресурсов и активов общего назначения, при которой непрерывность отношений и соответствие сторон друг другу не являются столь существенными характеристиками.

Изучая различные типы контрактов в данном разделе, мы предполагали, что стороны заключают их осознанно и добровольно, явно декларируя свои намерения.

Явным (эксплицитным) называется контракт, заключение которого происходит в явном виде в устной или письменной форме. Оба контрагента так или иначе выражают свою готовность к сотрудничеству.

Неявный (имплицитный) контракт — это молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической или внешней защитой.

Строго говоря, в случае имплицитных контрактов сам факт вступления сторон в контрактные отношения может быть чаще всего зафиксирован лишь сторонним наблюдателем, реконструирующем «соглашение», основываясь на данных о поведении «контрагентов».

Неявные контракты можно в свою очередь разделить на социальные и конвенциальные.

Анализ первого типа имплицитных контрактов предполагает знание надконституционных норм, традиций, обычаев определенного социума, и правил делового этикета принятого в различных странах, среди членов профессиональных сообществ. Стороны, вступающие в подобные контрактные отношения, могут лишь подразумевать, что были даны какие-либо обязательства, основываясь на представлениях о существующих в данном социуме нормах. С одной стороны, подобные соглашения являются наиболее эффективными, обеспечивая минимизацию издержек заключения контракта. Имплицитные контракты самовыполняющиеся и следовательно возможна экономия на издержках принуждения. Риск постконтрактного оппортунистического поведения также минимален, поскольку исполнение обязательств гарантируется

принадлежностью контрагентов к одной социальной (иногда профессиональной) группе. С другой стороны, те же обстоятельства обуславливают ограниченную возможность применения имплицитных контрактов, а также трудность их анализа. Лишь члены сообщества, имеющие одинаковое представление о социальных нормах и правилах делового этикета, будь то необходимость отдавать долги или приходить на работу вовремя, могут интерпретировать отношения в терминах имплицитного контракта и выполнить его таким образом, каким ожидает противоположная сторона. Фактически речь здесь может идти об односторонне взятых обязательствах. Односторонние обязательства рассматриваются в рамках теории социальных контрактов (более подробно об этом можно узнать, прочитав соответствующий раздел в главе о государстве).

Конвенциональные имплицитные контракты, имеют, как правило, основанием некий первоначальный договор, заключаемый в явном виде. Далее, по мере развития тесного сотрудничества, стороны в меньшей мере ориентируются на формализованную часть соглашения, переходя в пределе на осуществление действий, логика которых основывается на совокупном опыте предыдущего взаимодействия.

Безусловно, на поведение контрагентов воздействуют и социальные нормы и понятия профессиональной этики, но для целей исследования может быть полезным выделение аспектов поведения, обусловленных взаимоотношениями с определенным партнером, поскольку такие факторы как репутация, непрерывность отношений, достоверность обязательств могут иметь особую ценность именно в рамках данного контракта. Проведение анализа неявных составляющих контрактов в общем виде практически невозможно, для этого необходимо сфокусированное исследование определенных контрактных отношений.

В приведенной ниже таблице показано взаимодействие таких характеристик контракта как полнота, формализованность и имплицитность.

6.3 Рынок как институциональное соглашение

Представленные выше типы контрактных отношений создают общую канву исследования, в рамках которой выбор того или иного механизма управления транзакциями происходит с целью минимизации транзакционных и трансформационных издержек. При этом неявно предполагается, что наиболее существенными оказываются издержки оппортунистического поведения в

форме вымогательства, повышающиеся по мере увеличения степени специфичности активов.

Рыночный механизм управления контрактными отношениями по О. Уильямсону предполагает осуществление обмена независимыми контрагентами, гарантиями против оппортунизма которых служит легкость расторжения договора и/или обращение пострадавшей стороны в суд. Однако данный подход не дает возможности исследовать феномен рынка в достаточной степени. В частности без ответа остаются вопросы о причинах разнообразия существующих рыночных структур, а также о роли институтов и организаций, поддерживающих отношения обмена в условиях низкой специфичности активов. В следующем подразделе мы ответим на второй вопрос, а затем вернемся к первому.

Рынок. В первом приближении рынок можно определить как особый тип обмена. Его отличительной чертой является равенство продавцов и покупателей в выборе контрагента, предмета и пропорций обмена. С учетом характеристики рыночного механизма управления транзакциями определение выглядит следующим образом:

Рынок — это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых

Рассмотрим подробнее природу издержек обмена. Начнем с затрат, которые приходится нести на предконтрактной стадии: они связаны с необходимостью поиска добросовестного партнера и оценки (измерения) характеристик предлагаемого им товара (причем не только качественных, но и правовых). Теоретически, этих издержек можно избежать, однако в этом случае повышается вероятность риска оппортунистического поведения контрагента в процессе выполнения соглашения.

Для оценки добросовестности партнера самым лучшим критерием является собственный опыт, однако рыночный обмен часто предполагает взаимодействие ранее не знавших друг друга индивидов. В этих условиях приобретение информации о потенциальном контрагенте может представлять определенную сложность: выяснение дополнительных сведений требует затрат, повышающихся в отсутствии специализированных каналов передачи достоверной информации.

Издержки оценки возникают в связи с существованием разнообразных свойств товаров и услуг, оказывающих неодинаковое воздействие на полезность, получаемую индивидом в процессе потребления блага. Это означает, что когда мы покупаем пирожок у метро, мы

платим за количество калорий, необходимых для утоления чувства голода, качество теста и начинки, влияющего на общий уровень нашего наслаждения, а также, возможно, и наше самочувствие. Среди других характеристик, определяющих для нас ценность этой покупки можно выделить удобное расположение продавца, свежесть пирожка, наличие упаковки или салфетки. Продавец также, продавая нам пирожок, надеется получить взамен денежные единицы той эпохи и той страны, в которой осуществляется обмен, причем, желательно не фальшивые. Таким образом, ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Некоторые свойства (наличие упаковки) мы можем обнаружить сразу визуально, другие — свежесть и температуру изделия с разрешения продавца также можно узнать, однако для распознавания этих исследуемых характеристик бывает необходимо затратить дополнительные ресурсы. Еще сложнее дело обстоит со свойствами, которые можно оценить, только потребив продукт или услугу.

Переход объекта обмена от одного контрагента к другому может быть связан с запретительно высокими издержками однозначного определения полезных свойств

обмениваемого блага, поскольку существуют различия в индивидуальной оценке полезности и сложности в передаче сведений о некоторых существенных характеристиках.

Другие компоненты издержек оценки являются следствием ограниченной рациональности индивидов и их склонности к оппортунизму. Даже при наличии полной информацией ограниченность познавательных способностей контрагента приводит к невозможности оценки и принятия во внимание им всех релевантных данных. Кроме того, даже если передача данных не представляет особых трудностей, один или оба контрагента могут быть заинтересованы в сохранении информационной асимметрии, стремясь к получению дополнительной выгоды от сокрытия полезных сведений.

Ценность блага для индивида состоит не только в наличии полезных свойств, но и в возможности их извлечения, которая иногда ограничивается другими индивидами. Ценность объекта обмена снижается в условиях недостаточной спецификации и защиты правомочий, или распределения их таким образом, что контрагенты не могут в полной мере потреблять полезные свойства предоставляемых товаров и услуг. Д. Норт отмечает, что

права легче специфицировать, если полезность блага легко оценить и если ее изменение происходит в предсказуемом направлении. Однако если на поток извлекаемой полезности могут оказать влияние стороны обмена, рыночная конъюнктура или параметры институциональной среды, определение и защита прав контрагентов становится проблематичной, и требуется затратить дополнительные ресурсы для того, чтобы установить, действительно ли благо приносит ожидаемую полезность. В этих условиях стороны могут попытаться «присвоить некоторую часть спорной полезности». Таким образом, недостаточная спецификация правомочий повышает вероятность возникновения оппортунистического поведения в процессе выполнения соглашения.

Рациональные индивиды будут вести себя оппортунистически всякий раз, когда выгоды подобного поведения будут превосходить выгоды от честной торговли. В условиях рыночного обмена вероятность проявления оппортунизма будет тем ниже, чем более полный договор удастся составить контрагентам. В то же время ненулевые издержки оценки характеристик партнера и предлагаемого им продукта не позволяют полностью специфицировать все условия обмена. В этой ситуации

возникает необходимость создания у контрагентов стимулов к выполнению взятых обязательств. Особенность рыночного обмена заключается в том, что в связи с нерегулярностью трансакций и неспецифичностью товаров и активов стороны не всегда считают целесообразным создавать гарантии для предотвращения оппортунизма, повышая тем самым вероятность его возникновения.

При запретительно высоком уровне трансакционных издержек, сопутствующих осуществлению рыночного обмена, последний может не состояться. Фактически речь идет о чрезмерно высоком уровне неопределенности, который стороны не хотят или не могут снизить. В этих условиях сократить уровень неопределенности и, таким образом, издержки обмена помогают формальные и неформальные правила и институты, а также организации, способствующие снижению асимметрии информации и обеспечению выполнения условий соглашения.

В качестве примеров правил и институтов, снижающих издержки обмена, отметим законы о защите товарных знаков и интеллектуальной собственности, о защите прав потребителей, о рекламе, нормативные акты организаций, контролирующих функционирование

отраслевых рынков, правила и обычаи торговли, характерные для различных рыночных образований.

Институты структурируют отношения контрагентов, создавая дополнительную систему ограничений. Они различаются по сложности и должны соответствовать характеристикам обмена. С этой точки зрения *рынок* можно доопределить как *совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством создания системы ограничений.*

Вместе с тем, не стоит забывать, что правила выполняют не только координирующую, но и распределительную функцию, что является основанием для существования неэффективных институтов, повышающих уровень неопределенности и затрудняющих процесс взаимодействия контрагентов (мы вспомним об этом в разделе, посвященном анализу возникновения фирм).

Степень сложности экономического обмена зависит от уровня разделения труда между индивидами. Высокий уровень специализации предполагает увеличение разнообразия полезных свойств объектов обмена и рост производительности труда, но при этом повышаются издержки осуществления рыночных трансакций. В условиях неопределенности и в отсутствие дополнительных

гарантий стороны децентрализованного неперсонифицированного рыночного обмена вынуждены включать в стоимость товара и услуги премию за риск, величина которой зависит от вероятности проявления оппортунистического поведения. На протяжении многих веков размер этой премии был настолько высок, что мешал развитию сложных форм обмена и таким образом ограничивал экономический рост.

Чем выше уровень разделения труда, тем большее значение приобретает стабильность и непротиворечивость институтов, а также надежность организаций, позволяющих индивидам вступать в сложные контрактные отношения, минимизируя издержки, связанные с неопределенностью по поводу характеристик объектов обмена и выполнения условий соглашения.

Институты, структурирующие рыночный обмен, являются дополнением (а в некоторых случаях заменой) гарантий, предоставляемых сторонами в рамках более сложных механизмов управления контрактными отношениями. Вместе с тем, по мере усложнения параметров обмена и усиления роли формальных правил, требуется все больше затрат на поддержание и функционирование развитых институтов. В следующем

разделе предлагается совершить краткий исторический экскурс, позволяющий проследить развитие правил и институтов, структурирующих рыночный обмен.

Персонифицированный и неперсонифицированный обмен. На заре человеческого развития господствовал тип обмена, характеризуемый *персонифицированными* отношениями сторон. Его отличительными чертами были повторяемость, культурная гомогенность (то есть наличие и осознание всеми участниками обмена общих ценностей) и отсутствие необходимости контроля и принуждения со стороны третьих лиц. Последнее было возможно по ряду причин.

Во-первых на этой стадии производства и обмена товары и услуги были сравнительно просты, что снижало издержки оценки их полезных свойств.

Во-вторых, при повторяемости обмена важным механизмом принуждения к выполнению условий соглашения становится необходимость поддержания репутации и опасение ответных действий контрагента.

В-третьих, дополнительной мотивацией честного поведения является наличие общего набора ценностей.

В антропологической литературе можно найти свидетельства того, что тесная социальная общность членов

племени в отсутствие государства и писанных правил порождает весьма устойчивые неформальные структуры. Порядок является результатом тесного совместного существования, благодаря которому люди хорошо понимают друг друга. Отклонение от норм поведения не допускается, потому что оно представляет очень серьезную угрозу стабильности и безопасности всего общества.

К примитивным социальным институтам относятся кровнородственные связи, распределение прав и обязанностей на основе положения в семье, дарение как главный способ обмена, суровая ответственность за ущерб, причиненный другим, щедрость и честь как высокочтимые этические нормы, принцип коллективной вины.

Таким образом, изначально основными механизмами обеспечения соблюдения соглашений являлись самоидентификация членов сообщества, разделение ими общей цели существования — выживания и стабильности коллектива, а также достоверность угрозы наказания, ввиду наблюдаемости и повторяемости действий индивидов.

Со временем развивается специализация и разделение труда. Обмен становится разнообразнее и число сделок растет. Транзакции внутри одного сообщества

перестают удовлетворять потребности его членов, и становится сложно наладить устойчивые отношения с каждым партнером. Более эффективным становится второй тип обмена — *неперсонифицированный*, в рамках которого снижается значение репутации и наличия общих ценностей. Прежние механизмы обеспечения выполнения соглашений перестают удовлетворять участников обмена, более того, становятся препятствием осуществления новых типов сделок. Кровные связи, залоги, обмен заложниками, торговые кодексы поведения, разделяемые внутри одной социальной группы, уже не способствуют развитию обменных отношений. Их заменяют сложные ритуалы и религиозные предписания, служащие ограничениями для партнеров. Развитие новых институтов позволило расширить границы рынка и реализовать выгоды более сложного производства и обмена.

Дальнейшему снижению риска в условиях неперсонифицированного обмена способствует появление посредников, устанавливающих частные правила и следящих за их выполнением. Во времена средневековья возникают цеха, уставы которых четко регламентируют способы изготовления определенных товаров. Торговцы объединяются в купеческие гильдии, и действуют согласно

принятым кодексам. Кроме того, создаются специальные места для торговли, обмен на которых происходит в соответствии с четко установленными правилами. В отличие от условий персонифицированного обмена, теперь важна не столько репутация каждого контрагента, сколько посредников, являющихся гарантами качества товаров и услуг и выполнения других условий соглашений.

В средневековой Англии ярмарки и рынки организовывались частными лицами, получившими королевскую привилегию. Организаторы не только предоставляли сооружения, необходимые для проведения торговли, но также несли ответственность за безопасность и улаживание конфликтных ситуаций.

Более развитой формой централизованного рыночного обмена стали биржи. Обычно их организуют группы торговцев, владельцев или арендаторов помещений, внутри которых заключаются соглашения. Все биржи подробно регламентируют деятельность тех, кто торгует на их площадках, включая время, отведенное для совершения сделок, возможные объекты торговли, условия соглашений, ответственность сторон. Также определяются механизмы разрешения споров и применяются санкции против тех, кто нарушает внутренние правила. Р. Коуз отмечает, что

именно биржи, на которые экономисты часто ссылаются как на пример рынка совершенной конкуренции, обеспечивают осуществление обмена подробным регламентированием транзакций.

Вместе с тем, относительная значимость централизованной торговли, осуществляемой на принципах аукциона, уменьшилась с ростом числа магазинов оптовой и розничной торговли. В этих условиях издержки установления и поддержания частной системы правовых норм оказываются запретительно высокими.

Есть только один экономический агент, имеющий достаточный потенциал насилия для обеспечения угрозы наказания за невыполнение обязательств в условиях децентрализованного неперсонифицированного обмена. Поэтому деятельность на децентрализованных рынках регулируется правовой системой государства.

Возрастающая сложность общества повышает отдачу от формализации ограничений, а технологические изменения способствуют снижению издержек оценки путем внедрения стандартизированных мер и весов. Появление прейскурантов и новых, более развитых методов аудита и бухгалтерского учета делает менее затратным получение информации и контроль над осуществлением транзакций.

Итак, углубление разделения труда, помимо повышения производительности и возможности лучшего удовлетворения потребителей, влечет за собой рост транзакционных издержек, сопровождающих осуществление сделок в рамках неперсонифицированного обмена. Эффективность реализации транзакций зависит от возможности получения достоверной информации о партнере, снижения издержек оценки полезных свойств объектов обмена, а также затрат на обеспечение соблюдения условий соглашений. С этой целью создаются и возникают правила, институты и организации, способствующие сокращению асимметрии информации и снижению вероятности проявления оппортунистического поведения. Изменение правил обуславливает появление новых типов рыночных структур.

6.4 Типология рынков в современной экономике

Классификация рынков в экономической теории может быть произведена по многим критериям. По предмету обмена различаются рынки продуктов и рынки ресурсов (в том числе труда, капитала и т. д.). По количеству продавцов и покупателей и наличию барьеров входа-выхода можно выделить рынки совершенной

конкуренции, монополии, олигополии, монополистической конкуренции). Это деление хорошо известно из курсов микроэкономики и теории отраслевых рынков. Классификацию рынков в рамках новой институциональной экономической теории целесообразно проводить на основании вариативности правил обмена, определяющих набор прав, которыми обладают покупатели и продавцы в рамках различных рыночных структур.

В данном подразделе мы рассмотрим правила осуществления трансакций на рынках конечного продукта. Узкая фокусировка исследования позволяет более полно выявить сравнительные преимущества и недостатки различных типов рынка.

Рассматривая историческую эволюцию процесса рыночного обмена, мы можем выделить пять типов рынков: открытый публичный рынок, ремесленную лавку, ярмарку, биржу, универсальный магазин. Выше отмечалось, что эти рыночные структуры возникали последовательно, как реакция на усложнение параметров обмена, связанного с углублением разделения труда. В то же время, мы наблюдаем одновременное существование всех пяти разновидностей рынков. Это означает, что каждая из них

имеет определенные преимущества в снижении трансакционных издержек обмена.

Открытый публичный рынок «разлит по асфальту». Это бабушки у метро, торгующие хлебом и сигаретами, разносчики газировки в парках. Основное удобство для покупателей связано с доступностью: продавец сам ищет, кому предложить товар. Соответственно снижаются издержки поиска партнера для совершения обмена. Данный тип рынка предполагает возможность торга и установления цены на очень низком уровне, поскольку торговец не платит арендную плату, не закупает специализированное оборудование и, что прискорбно, имеет возможность избежать уплаты налогов. Это обуславливает снижение роли государства как гаранта обмена на данном рынке. Соответственно повышаются издержки спецификации и защиты прав собственности, а в условиях торга и издержки переговоров. Единственной защитой от оппортунистического поведения продавца на таких рынках является легкость разрыва отношений. Купив один раз некачественный товар, вы будете обходить человека, предложившего его, стороной. Это накладывает ограничение на ассортимент предметов обмена на открытом публичном рынке. Товары должны быть либо

исследуемыми (для снижения издержек оценки), либо малоценными (поскольку получение компенсации может вызвать трудности). Вероятность покупки качественного товара повышается, если за место приходится платить (хотя бы милиции или нелегальным структурам). В этом случае продавец, дорожащий своей позицией, становится гарантом качества.

На рынке основными участниками которого являются продавцы *ремесленных лавок*, издержки поиска альтернатив существенно выше: необходимо обойти несколько точек, чтобы найти интересующий товар. В то же время, благодаря наличию определенного помещения, в котором осуществляется торговля, снижается вероятность оппортунизма в форме продажи некачественного товара. Гарантом качества выступает сам продавец, дорожащий своей репутацией, а также государство, взимающее с него налоги и имеющее возможность осуществлять периодические проверки. Дополнительные гарантии могут быть представлены третьей стороной при образовании профессиональных гильдий и ассоциаций. Соединение функций продавца и производителя позволяет также снижать цену на товар, в том числе в результате торга. Данный тип рынка имеет сравнительные 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 несет 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 — 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 издержки поиска альтернатив, поскольку в известное время, в определенном месте собираются продавцы различных товаров. Если ярмарки функционируют постоянно, то появляется структура, схожая с широко распространенными оптово-розничными рынками. Отличительной чертой ярмарок является наличие определенных правил торговли, за выполнением которых обязан следить организатор. Он, как правило, обеспечивает защиту покупателей и продавцов, может являться в

некоторой степени гарантом качества выставляемых товаров. За эти услуги приходится платить, но понятно кому и сколько, что снижает издержки спецификации и защиты прав участников рынка. Таким образом, репутация организатора ярмарки может оказывать существенное влияние на ассортимент покупаемых товаров (в сомнительном месте он будет такой же как на открытом публичном рынке). Дополнительной защитой от оппортунизма является легкость 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 представляет собой более сложную рыночную структуру, позволяющую снижать практически все виды транзакционных издержек, благодаря разработке стандартных процедур торга. На бирже возможна торговля товаром, которого еще нет в наличии (например, заключать контракты на поставку будущих урожаев пшеницы). Это происходит благодаря одновременному существованию нескольких гарантов обменов. Биржевые комиссии

устанавливают четкие, 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 также существуют четко 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 устроители 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 четко 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. 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 (более подробно о данном феномене в заключительном разделе главы).

ГЛАВА 7

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИРМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

7.1 Фирма как институциональное соглашение

Несмотря на большое разнообразие рыночных структур, а также правил, институтов и организаций, позволяющих снизить издержки получения информации, контроля и принуждения к выполнению контрактных обязательств, в экономике помимо автономных индивидов в рыночный обмен включены их объединения, а именно фирмы. Применяя последовательно принципы неинституционального анализа, мы должны признать решающей предпосылкой существования фирм наличием у них сравнительных преимуществ в осуществлении определенных видов деятельности. В этом разделе нам предстоит выяснить, почему возникают фирмы, и каковы причины, определяющие масштаб и сферу их деятельности.

Фирма. В новой институциональной экономической теории фирма рассматривается не как внутри себя неделимая целостность, а как совокупность индивидов, объединенных для достижения определенной цели, но,

вместе с тем, имеющих собственную функцию полезности, максимизация которой оказывает влияние на их поведение.

Если рациональные индивиды объединяются для производства товаров или услуг, значит они видят в этом определенные выгоды. Таким образом, ответ на вопрос о причинах существования фирмы, предполагает выявление ее преимуществ перед децентрализованным рыночным обменом. Фактически речь идет о выяснении причин неудовлетворительного функционирования рыночных институтов, в том числе механизма цен, в процессе обеспечения индивидов полной, достоверной, своевременной информацией, координации их деятельности, принуждения к выполнению контрактных обязательств. Все перечисленные функции, в конечном счете, облегчают процесс адаптации экономических агентов к изменяющимся параметрам институциональной среды и экономической конъюнктуры.

Выделим два вида институтов и поддерживающих их организаций, способствующих осуществлению рыночного обмена соответственно на предконтрактной и постконтрактной стадиях. Перед заключением соглашения стороны, как правило, тратят ресурсы на поиск партнера, оценку полезных свойств товаров и услуг, а также ведение

переговоров. В процессе выполнения соглашения необходим контроль за деятельностью контрагентов с целью выявления и пресечения оппортунистического поведения.

В развитой экономической системе существуют организации, продающие или бесплатно предоставляющие необходимые сведения, способствуя, таким образом, снижению информационной асимметрии. Однако при этом речь не идет о ликвидации издержек: они уменьшаются в результате специализации, но их приходится нести либо контрагентам, либо третьим лицам. Последнее условие в большей мере благоприятствует осуществлению обмена. В ряде случаев асимметрию информации преодолеть не удастся, поскольку оппортунистически настроенные индивиды будут предоставлять заведомо ложные сведения. Если же экономические агенты заинтересованы в распространении информации о себе, то им приходится тратить дополнительные ресурсы на создание достоверных сигналов, которые не всегда напрямую связаны с повышением производительности.

По мере усложнения характеристик объектов обмена контрагентам приходится затрачивать все больше ресурсов на проведение переговоров и заключение соглашений. Хотя

на рынке существуют институты и организации, позволяющие снижать и эти издержки (например, товарные и сырьевые биржи, на которых разрабатываются внутренние регламентации), затраты несут как участники обмена, так и третьи лица. Изменение рыночной конъюнктуры может потребовать проведения дополнительных переговоров. Помимо создания условий для проявления оппортунизма, процесс переговоров предполагает увеличение издержек при повторном обсуждении условий соглашения. Причем затрат не удастся избежать даже при осуществлении простейших актов обмена, не требующих длительного сотрудничества сторон: после прерывания отношений необходимо затратить ресурсы на поиск нового партнера.

Использование рыночной контрактации предполагает, что выявление нарушения соглашения, а также принуждение к выполнению взятых обязательств осуществляется гражданским судом. Именно суды, являющиеся частью государственной системы, обладающей наибольшим потенциалом насилия, обеспечивают достоверность угрозы наказания. Специализация ряда организаций на функциях контроля и принуждения и в этом случае приводит к снижению

транзакционных издержек и их распределению между участниками соглашения и третьей стороной.

В то же время, следует выделить один важный момент: организации, поддерживающие институты и создающие благоприятные условия для обмена, состоят из индивидов с ограниченными познавательными способностями и собственными функциями полезности, максимизация которых может предполагать преследование собственных интересов с использованием коварства. Более того, индивиды, принимающие участие в создании и распространении формальных правил, также чаще всего заботятся о собственных выгодах, что является основной при-

чиной появления и существования нормативных и законодательных актов, не способствующих повышению эффективности. Функционирование судебной системы может служить наиболее ярким примером несовершенства институтов и организаций, одной из функций которых является снижение издержек рыночного обмена.

При росте затрат на оценку характеристик объектов обмена, определение правомочий на поток доходов от продажи в условиях разделения труда, а также повышение специфичности используемого в процессе производства

оборудования, увеличивается вероятность оппортунистического поведения контрагентов. Проблема обостряется ввиду того, что организации, создаваемые для снижения издержек, оказываются некомпетентными в разрешении споров, возникающих между контрагентами.

Неэффективность рыночных институтов приводит к повышению уровня неопределенности. В этих условиях, согласно положениям новой институциональной экономической теории, следует либо отказаться от преимуществ разделения труда, либо использовать другие механизмы управления контрактными отношениями. Окружающая нас реальность свидетельствует о том, что предпочтение отдается специализации и разнообразию способов удовлетворения потребностей. Однако рациональные экономические агенты стараются снизить издержки, сопутствующие неперсонифицированному рыночному обмену. Сделать это можно двумя способами: попытаться составить всеобъемлющее соглашение или перейти к использованию других механизмов координации производства и разрешения конфликтных ситуаций.

Выбор первого варианта предполагает спецификацию поведения каждого контрагента при

реализации всех возможных событий. Его использованию препятствуют два обстоятельства:

во-первых, издержки снижения асимметрии информации о качестве товаров, характеристиках партнера и условиях сделки, несение которых неизбежно при составлении полного контракта, могут оказаться запретительно высокими,

во-вторых, несовершенство предвидения не позволяет разрабатывать схемы эффективной адаптации к изменению окружающей среды. В этих условиях сторонам придется заключать множество краткосрочных контрактов либо часто проводить переговоры об условиях долгосрочного договора.

Неэффективность подобных действий возрастает при увеличении частоты и длительности сотрудничества, а также необходимости быстрого принятия решений в ответ на реализацию множества экзогенных и эндогенных шоков. Кроме того, в случае сбоев в переговорном процессе, ведущего к разрыву отношений риску подвергается сторона, осуществившая инвестиции в транзакционно-специфические активы. Наилучшей гарантией против проявления оппортунистического поведения в виде шантажа и вымогательства является объединенное

управление специфическими активами. По сути, это означает создание единой фирмы.

Фирма — это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд

Отличительной чертой фирмы является вытеснение механизма цен как способа координации деятельности индивидов. Внутрифирменное управление осуществляется с помощью приказов исполнителям-собственникам человеческих активов и передислокации капитальных активов в соответствии с распоряжениями лиц, принимающих решение. В этих условиях собственникам ресурсов легче адаптироваться к экзогенным шокам, поскольку для координации деятельности теперь не требуется проводить переговоры. Передача права принятия решений индивиду или отдельному органу, дает возможность реализовать выгоды от специализации в управлении активами: не все собственники являются одновременно хорошими предпринимателями. Добровольный отказ от ряда правомочий компенсируется заранее оговоренным способом. Фиксация уплачиваемой суммы за использование каждого фактора производства

дает возможность их владельцам, не склонным к риску, переложить бремя на собственника фирмы.

Длительные внутрифирменные отношения также способствуют снижению информационной асимметрии: во-первых, в процессе взаимодействия многие сведения раскрываются автоматически, во-вторых, данные внутреннего аудита, как правило, оказываются достовернее информации, получаемой о независимом партнере и в-третьих, внутренний контроль предполагает оценку не только результата деятельности, но и процесса выполнения задания. Полученные сведения могут оказаться трудно верифицируемыми третьей стороной, поэтому конфликтные ситуации контрагенты также стараются улаживать внутри фирмы, прибегая к помощи независимых экспертов и гражданских судов лишь в крайнем случае.

Итак, переход к объединенному управлению предоставляет контрагентам ряд преимуществ. В связи с этим возникает два взаимосвязанных вопроса: почему вся экономическая деятельность не координируется подобным образом и чем определяются границы фирмы.

Для ответа на эти вопросы необходимо снова вспомнить основные предпосылки новой институциональной экономической теории: ограниченную рациональность

индивидов и их склонность к оппортунизму.

В условиях, когда исполнители подчиняются приказам, нас будет, прежде всего, интересовать ограниченная рациональность предпринимателя-поручителя. По мере расширения фирмы, диверсификации производства, увеличения объема осуществляемых транзакций с внешней средой, предприниматель может оказаться неспособен направлять использование факторов производства наилучшим образом. Действия собственника фирмы будут рациональны, однако в условиях неполноты информации и несовершенства познавательных способностей он может оказаться не в состоянии принять оптимальное решение.

На выработку тактических и стратегических принципов функционирования фирмы большое влияние оказывают сведения, поступающие с нижних уровней иерархии. В процессе прохождения по ним информация может быть преднамеренно либо непреднамеренно искажена. Намеренное предоставление ложных сведений является одной из форм оппортунизма, от которой не удастся избавиться при переходе к объединенному управлению. Степень ее проявления зависит от заинтересованности рабочих и служащих в конечном

результате производства и от эффективности внутреннего аудита.

Организовывая фирму, предприниматель преследует некоторые цели, определяемые параметрами его функции полезности. Собственники ресурсов также склонны, по возможности максимизировать собственные функции полезности. При несовпадении целей поручителя и исполнителя возникает вероятность проявления оппортунистического поведения в форме отлынивания.

Возможность проявления данного типа оппортунизма возникает в связи с наличием частной информации об уровне усилий контрагента в процессе выполнения контрактных обязательств и несовершенным предвидением будущих событий индивидами. Поскольку на прибыль поручителя оказывают влияние не только усилия исполнителя, но и рыночная конъюнктура, бывает сложно оценить был ли исполнитель достаточно трудолюбив в рассматриваемый период. Для предотвращения или пресечения оппортунистических действий рабочих и служащих собственник фирмы может создать систему контроля и мониторинга за выполнением заданий, либо попытаться согласовать мотивации на предконтрактной стадии.

Сравнительно эффективный контроль может быть обеспечен при выполнении механической работы. По мере усложнения заданий и возрастании роли мыслительного процесса затрудняется оценка прилагаемых усилий и степени адекватности принимаемых решений. Чем выше положение индивида в иерархии, тем больше свобода его действий, и тем сильнее влияние, оказываемое им, на определение целей функционирования фирмы. Проблема обостряется по мере роста фирмы: в крупных компаниях масштаб принимаемых решений и степень риска столь велики, что эффективным оказывается разделение функций собственности и управления. Даже использование дорогостоящей системы контроля и мониторинга не позволяет полностью выявить частную информацию об исполнителе.

В этих условиях предпочтительнее может оказаться создание системы стимулов, предотвращающей возникновение оппортунистического поведения в форме отлынивания путем корректировки параметров функции полезности исполнителя. Оптимального результата можно достичь, создав зависимость между выплачиваемым вознаграждением и изменением некоторого значимого для поручителя параметра. Однако при этом приходится

отказаться от эффективного распределения риска в системе отношений. Компромиссным решением является выплата фиксированной части вознаграждения и определение переменной компоненты с некоторым коэффициентом, что безусловно снижает стимулирующий эффект.

Таким образом, при создании фирмы наряду со снижением одних типов трансакционных издержек наблюдается рост других. Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не будут равны затратам на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на ее организацию другой фирмой.

7.2 Контрактная природа фирмы

Основной целью данного раздела является углубление понимания феномена фирмы. Взгляд на фирму как на сеть контрактов позволяет проанализировать преимущества от сокращения количества контрактов и наделения одного из контрагентов функцией контроля над остальными.

Начнем рассмотрение с простейшего случая: допустим, что индивид является обладателем исключительных прав на ресурсы и активы, необходимые для предоставления товара

или услуги и, кроме того, способен осуществлять производство. Это означает, что потребитель для получения данного блага должен заключить только один контракт — с продавцом-производителем. Более того, если предположить, что товар имеет только одно измерение — количество, то отпадает необходимость в несении транзакционных издержек, связанных с оценкой его полезных свойств. Отношения производства также упрощены до крайности: поскольку правами собственности на все используемые ресурсы обладает один индивид, не возникает проблемы распределения доходов в соответствии с предельной производительностью факторов производства.

Если у одного собственника недостаточно ресурсов для производства блага, то потребитель вынужден заключать контракт со множеством индивидов, в свою очередь, взаимодействующими между собой. Между несколькими экономическими агентами могут быть разделены права и на один и тот же ресурс или актив. В этих условиях обостряется проблема координации производственной деятельности и формирования согласованных ожиданий контрагентов, а также растет

вероятность возникновения споров по поводу распределения доходов.

В силу комплиментарности ресурсов и их несовершенной делимости в соответствии с изначально распределенными правомочиями затрудняется определение цены, которую потребитель должен заплатить каждому собственнику ресурса, что, в свою очередь, предполагает выяснение вклада каждого фактора производства в продукт. Индивиду легче оценить стоимость блага в целом, чем роль каждого фактора в удовлетворении потребности. Проблема усугубляется в условиях ограниченной рациональности и склонности к оппортунизму: потребитель может не только не иметь возможностей оценить реальный вклад контрагентов, но и получать от них ложную информацию, поскольку от оценки зависит распределение вознаграждения между собственниками ресурсов.

В то же время для обеспечения координации в условиях децентрализованного производства владельцам факторов производства необходимо согласовывать свои действия, заключая множество двусторонних договоров. Решением проблемы может стать использование услуг посредника как в отношениях с потребителем, так и в отношениях между собственниками ресурсов. Посредник,

выполняющий функцию центрального агента, координирует действия участников производства и заключает договор с потребителем на поставку товаров или услуг.

Если рассматривать ситуацию с точки зрения потребителя, то возникает значительная экономия затрат при заключении соглашения только с центральным агентом, а не с каждым собственником ресурса в отдельности. Экономятся ресурсы, затрачиваемые ранее на составление и согласование условий договоров, определение величины вознаграждения каждому участнику производства и выявление объекта претензий в случае нарушения контрактных обязательств.

На стороне производства также наблюдается экономия транзакционных издержек.

Во-первых, вместо серии двусторонних краткосрочных контрактов между каждой парой собственников ресурсов возникает возможность заключения по одному контракту между центральным агентом и каждым собственником.

Во-вторых, выполнение координирующей функции центральным агентом предполагает, что он обладает возможностью отдавать приказы по поводу использования

вовлеченных в производственный процесс факторов. Это облегчает процесс адаптации к непредвиденным событиям. Приспособление к экзогенным шокам теперь происходит не с помощью механизма цен, а с помощью прямых указаний о перераспределении имеющихся ресурсов.

В-третьих, центральный агент контролирует действия остальных участников производства и имеет возможность

обеспечивать выполнение ими контрактных обязательств, используя механизмы принуждения.

Позитивные эффекты координации, контроля и принуждения распределяются между всеми участниками производства, в то время как издержки по осуществлению этих функций вынужден нести только центральный агент. Он возлагает на себя дополнительные обязанности отнюдь не бескорыстно. Возможность получения вознаграждения центральным агентом возникает благодаря снижению транзакционных издержек и появлению сверхсуммативного эффекта, достигаемого путем скоординированного объединения усилий нескольких собственников факторов производства. Стимулы к эффективному выполнению функций создаются путем передачи центральному агенту права на остаточный доход.

Он же имеет возможность контролировать выполнение контрактных обязательств другими собственниками ресурсов и активов и стимулировать их путем определения величины вознаграждения по итогам работы.

Центральным агентом становится один из собственников ресурсов, который обладает сравнительными преимуществами в реализации функции посредника по отношению к другим собственникам. Его положение может определяться местом в технологическом процессе, обладанием специфическими знаниями или информацией, способностью брать на себя бремя риска, осуществлять предпринимательскую деятельность или вести переговоры с клиентами и партнерами.

С появлением центрального агента распределение ресурсов становится менее чувствительным к изменению относительных цен. В этих условиях предполагается заключение отношенческого контракта, определяющего общие условия и цели установления отношений и специфицирующего механизмы принятия решений и урегулирования конфликтных ситуаций.

Таким образом, фирму можно доопределить как сеть долгосрочных двухсторонних контрактов между собственниками ресурсов и центральным агентом,

которые замещают рынок продуктов и ресурсов, и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль, ввиду обеспечения координации посредством команд.

7.3 Типология фирм.

В предыдущих разделах контракт был определен как совокупность правил, определяющих, в том числе, набор прав экономических агентов. В то же время фирму можно рассматривать как сеть контрактов. Следовательно, внутри фирмы происходит распределение правомочий в соответствии с договоренностью, достигнутой между образующими ее индивидами. Распределением правомочий между собственниками ресурсов, объединенных для достижения определенных целей, определяется ее организационно-правовая форма, которая, в свою очередь, влияет на структуру и величину издержек внутрифирменных трансакций и систему стимулов членов фирмы.

Различным типам фирм соответствует то или иное распределение пяти основных правомочий, выявленных А. Алчаном и Г. Демсетцем (не путать с правомочиями из перечней С. Пейовича и А. Оноре, структурирующими

право собственности). Место и роль индивида в команде определяется в соответствии с обладанием одним или несколькими из следующих правомочий:

- правом на остаточный доход (остающийся после осуществления выплат остальным участникам);

- правом на осуществление контроля над остальными участниками;

- правом заключать договора со всеми остальными участниками(соответствующим статусу центрального агента);

- правом изменения членства в команде;

- правом продажи всех правомочий сразу и каждого в отдельности.

Все многообразие существующих в реальности фирм можно описать, анализируя распределение правомочий между их членами. Для того, чтобы ответить на вопрос, какова целевая функция той или иной фирмы, необходимо выяснить, кто из составляющих ее индивидов обладает реальными возможностями принятия решений и их реализации. Следующим шагом должна стать спецификация его целевой функции, или функции полезности. От этого во многом будут зависеть цели функционирования фирмы, а также выбор способов их

достижения. Рассмотрим семь типов экономических организаций.

Частно предпринимательская фирма является примером классической фирмы, собственник которой обладает одновременно всеми пятью полномочиями. Каким образом это влияет на стимулы собственника и его подчиненных, а также на величину транзакционных издержек?

Выше уже говорилось о преимуществах существования центрального агента. Его наличие позволяет избежать издержек по ведению переговоров и заключению многочисленных контрактов, снижает затраты оценки вклада участников производства. Центральным агентом становится владелец специфического ресурса, который больше других заинтересован в продолжении отношений. Оппортунистическое поведение других членов команды может поставить под угрозу окупаемость инвестиций, осуществленных центральным агентом в специфические активы, поэтому он готов заплатить максимальную цену за право контроля. Обладание правом на изменение членства в команде позволяет создавать достоверную угрозу наказания и предотвращать, таким образом, оппортунизм служащих.

Функции собственности и управления в частнопредпринимательской фирме объединены, следовательно, весь риск ложится на одного индивида и величина его дохода будет определяться рыночной конъюнктурой, предпринимательским талантом и способностью контролировать работу остальных членов команды. Наделение индивида правом на остаточный доход предотвращает проявление оппортунизма с его стороны.

Основными положительными чертами частнопредпринимательской фирмы являются мощная мотивация собственника-управляющего, создаваемая оценкой и контролем его действий со стороны рыночного механизма и связанная с этим полная идентификация индивида с делом, которым он руководит.

Вместе с тем, концентрация права на остаточный доход у единственного собственника приводит к обострению проблем возникновения оппортунистического поведения со стороны других участников команды. Условием обеспечения достоверности угрозы наказания служит эффективный контроль и мониторинг деятельности служащих. Невозможность осуществления контроля за большим количеством исполнителей предопределяет небольшой размер частнопредпринимательских фирм. Это

является причиной других недостатков: недиверсифицированности используемых ресурсов и сфер деятельности, в результате чего увеличивается риск и принимаются дополнительные меры предосторожности. У частнопредпринимательской фирмы могут возникнуть трудности с привлечением внешних инвестиций, поскольку гарантией обязательств выступает только имущество заемщика. Проблема обостряется, если центральным агентом выступает собственник специфического человеческого капитала: с его уходом рыночная стоимость предприятия резко падает. Сужение временного горизонта по личным обстоятельствам может стать причиной недоинвестирования средств, предпочтения сбережения или потребления. Наконец, важным недостатком является необходимость выполнения одним человеком нескольких функций. Ограниченность познавательных способностей индивида может стать причиной его некомпетентности.

На основании выявленных преимуществ и недостатков можно сделать выводы о сферах деятельности, в которых частнопредпринимательские фирмы будут наиболее эффективны. Их функционирование приведет к достижению хороших результатов там, где незначителен потенциал экономии на масштабе и разнообразии

производства, сравнительно высока отдача от самоконтроля, связанного с поддержанием определенного стандарта качества продукта или услуги, высоки издержки внешнего контроля.

В партнерстве совокупность правомочий принадлежит не одному, а нескольким индивидам, причем реализация права на их передачу может быть ограничена. Право на остаточный доход принадлежит теперь всем владельцам специфических ресурсов и принимает форму участия в прибыли. Вместе с тем, соединение права на остаточный доход и на контроль может в этих условиях не обеспечивать достаточной защиты от оппортунизма. Существует риск обострения проблемы безбилетника: члены команды, неидентифицирующие себя с общим делом, могут счесть возможным экономить собственные усилия, при этом на каждого из них будет приходиться незначительная доля потенциальных потерь. Ограничения на размер партнерства накладываются в связи с усложнением оценки вклада каждого партнера в совокупный продукт при росте размеров группы, сопровождающихся снижением степени ее однородности. В этой ситуации уменьшение риска проявления оппортунистического поведения произойдет в той мере, в

какой окажется возможным осуществление взаимного контроля участников команды.

Вместе с тем, увеличение количества партнеров имеет и положительные стороны. По мере роста партнерства ослабевают финансовые ограничения, что позволяет в большей мере использовать положительные эффекты масштаба производства, диверсифицировать виды производимой продукции и оказываемых услуг. Это также приводит к снижению рисковости инвестиций и расширению временного горизонта функционирования фирмы.

В партнерстве право на остаточный доход, так же как и в частнопредпринимательской фирме совмещено с правом контроля и управления, но реализация правомочий отдельным индивидом возможна только по согласованию с другими партнерами. Это предопределяет повышение издержек принятия решений в рамках данного типа организации. Возможным вариантом снижения остроты проблемы является неформальная специализация некоторых членов на реализации отдельных правомочий. В то же время, стабильность существования организации может быть поставлена под угрозу, в связи со стремлением одного из партнеров занять доминирующее положение, что

приведет к ухудшению стратегического положения в фирме других ее членов.

Равноправие обычно наблюдается между собственниками специфического человеческого капитала, поэтому партнерства часто встречаются в сфере научной, артистической, интеллектуальной деятельности. В этих областях трудно осуществлять контроль за деятельностью членов команды. Равномерное распределение прав на остаточный доход и на контроль, а также культивирование неформальных отношений, является наиболее эффективным способом предотвращения оппортунистического поведения.

В самоуправляющейся фирме (производственном кооперативе) всеми правами наделены собственники как специфических, так и общих ресурсов. Вместе с тем, они могут реализовывать свои правомочия, только являясь работниками предприятия, что существенно сужает временной горизонт принимающих решение индивидов, чье право на передачу правомочий также ограничено.

В производственном кооперативе ни один из членов команды не может самостоятельно реализовать право собственности на капитальное имущество. Работники предприятия используют активы только в процессе

производства, поэтому члены кооператива предпочтут распределение прибыли между собой осуществлению инвестиционных проектов. Кроме того, они будут препятствовать найму новых работников.

Возможность участия в прибыли всех членов самоуправляющейся фирмы, теоретически означает согласованность их мотиваций. Вместе с тем, в краткосрочной перспективе индивид может найти для себя более выгодным снизить уровень усилий. Вероятность оппортунистического поведения повышается, если нет эффективных форм внутригруппового контроля, отсутствуют санкции за отклонение от общепринятых норм поведения. В этих условиях индивид будет получать ту же зарплату, а причитающаяся ему доля прибыли снизится незначительно, ввиду сравнительно небольшого сокращения общей суммы. Однако, если каждый работник будет рассуждать подобным образом, то это приведет к исчерпанию сверхсуммативного эффекта и соответствующему сокращению доходов фирмы.

Самоуправляющаяся фирма имеет сравнительные преимущества в условиях, когда ее рабочие разделяют общую систему ценностей, созданную, например, распространяемой идеологией. В противном случае, у

фирмы с подобной структурой правомочий возникнут проблемы с накоплением капитала и коллективным отлыниванием.

У членов *неприбыльной фирмы* (некоммерческой организации) отсутствует право на остаточный доход, поскольку получаемая прибыль не распределяется. Право на контроль может реализовываться как всеми членами организации, так и назначаемым управляющим. Остальными правомочиями владеют в равной степени все члены фирмы, однако право на их передачу не может быть реализовано: индивид может только принять решение о собственном уходе.

В отсутствие права на остаточный доход необходимы другие факторы, позволяющие предотвратить оппортунизм участников некоммерческой организации. Ими становятся взаимовыгодность сотрудничества и персонализация отношений. В этих условиях постоянство состава участников является специфическим активом. В качестве примера рассмотрим потребительские кооперативы и кредитные союзы. Они возникают, как правило, путем объединения средств хорошо знающих друг друга людей, чьи отношения основываются на взаимном доверии и неформальных нормах поведения. Фактически

собственниками организации являются потребители ее услуг, что выступает дополнительной причиной выдачи кредита на выгодных условиях, поэтому потеря членства в организации оказывается достаточно серьезной угрозой наказания. Возможность получения дешевого кредита может рассматриваться как способ присвоения части остаточного дохода.

Вместе с тем, распределение правомочий в данной организации может стать причиной неэффективности контроля за деятельностью управляющего, а следовательно создать предпосылки к возникновению оппортунистического поведения с его стороны, выражающегося в присвоении части остаточного дохода.

Р.И. Капелюшников, ссылаясь на эмпирические исследования, отмечает, что данные организации отличаются высоким уровнем издержек и большей продолжительностью сроков службы управляющих, а также медленными темпами роста, обусловленного предпочтением низкодоходных и малорисковых вложений.

Отдельно следует упомянуть неприбыльные благотворительные организации. Стимулами к их существованию может являться широкий спектр мотиваций: от высоких идей и альтруистических

устремлений, до уклонения от налогов и желания создать себе положительный имидж. В обоих случаях также высок риск проявления оппортунизма со стороны управляющих, следящих за распределением собранных средств

В государственной фирме право на остаточный доход и на контроль оказываются размытыми. Государственная собственность подразумевает, что ключевыми полномочиями обладает население (налогоплательщики). Однако, поскольку принятие коллективных решений требует высоких издержек координации, то избиратели, как правило, делегируют свои полномочия представителям органов власти, которые в свою очередь назначают чиновников для надзора за деятельностью государственного предприятия. Чиновник координирует действия наемного управляющего.

В описываемой ситуации право на остаточный доход фактически не могут реализовать ни собственники, ни избираемый представитель власти, ни чиновник, ни управляющий. Собираемые платежи за предоставление услуг поступают в бюджет и могут лишь частично идти на покрытие издержек функционирования предприятия, Сумма, превышающая необходимую для этих целей, не выплачивается управляющему и не раздается гражданам, а

идет на финансирование других статей бюджета, в соответствии с принятыми схемами распределения. В этой ситуации затруднено как создание стимулов у управляющего к приложению оптимального уровня усилий и принятию эффективных решений, так и у собственников — к контролю за деятельностью высшего менеджмента. Если предприятие, оказывается убыточным и субсидируемым, то уверенность, что издержки будут покрыты в любом случае, а риск банкротства невелик ввиду значимости производимой продукции еще больше снижает стимулы рабочих и управляющих.

Существование данной организации предполагает наличие нескольких связей поручитель — исполнитель. В этих условиях проведение мониторинга на каждой стадии является нежелательным процессом, ввиду его трудоемкости. Наилучшим путем предотвращения оппортунистического поведения было бы создание системы стимулов, пронизывающих все звенья иерархической цепочки и согласовывающих мотивацию первичного поручителя (потребителей) и конечного исполнителя (управляющего государственным предприятием). Однако ситуация осложняется несогласованностью функций полезности участников данной иерархии. Население

беспокоит, прежде всего, качество и экономическая доступность товаров и услуг. Избираемого представителя власти — его политическая карьера. Назначаемый чиновник обеспокоен сохранением своего положения и возможностями роста в рамках бюрократического аппарата. Управляющий также может думать о перспективах роста, но ближайшей его целью является получение более высокого вознаграждения за свои усилия.

Отсутствие права на доход в денежной форме делает предпочтительным получение неденежного удовлетворения, в соответствии с функциями полезности поручителей и исполнителей. Никому из них оказывается не выгодным повышение цен на продукцию: населению, поскольку оно является потребителем, депутату, поскольку принятие подобных популистских решений склоняет в его пользу избирателей, чиновнику, поскольку это приводит к дефициту, а следовательно, получению выгод от использования неценовых форм рациирования. Создание комфортных условий для работы и отдых управляющих и служащих, хотя и приводит к повышению непроизводственных издержек, может никак не отразиться на цене, уплачиваемой конечным потребителем.

Отметим, что как служащие предприятий, так и собственники не могут передать свои правомочия другим экономическим агентам. Это приводит к невозможности специализации индивидов в соответствии с их отношением к риску и ослабляет эффект разделения функций в зависимости от сравнительных преимуществ в их выполнении. Также затруднено использование внешних механизмов контроля за действиями менеджеров (получение биржевой оценки), отсутствует рынок поглощений: сфера деятельности может быть непривлекательной для частного сектора и в то же время государство выступает гарантом перед кредиторами.

Вместе с тем, государственные предприятия имеют сравнительные преимущества в тех областях, где необходимо осуществление долгосрочных инвестиций, а результат оказывается неопределенным и права собственности на него сложно специфицировать, например, в сфере фундаментальных исследований. Кроме того, осуществление некоторых видов деятельности (оборона, охрана порядка) требует высокой достоверности угрозы наказания и признания легитимности власти и создание соответствующих идеологических установок.

Регулируемая фирма. Применение различных методов регулирования, как правило, приводит к снижению прибыли фирмы и ее перераспределению в пользу других экономических агентов, что ограничивает право собственников на присвоение остаточного дохода. Распределение остальных правомочий зависит от размера предприятия. Если речь идет о крупной корпорации, то право на контроль будет принадлежать управляющему. Собственники, обладающие правом на остаточный доход в ограниченной форме, будут более терпимо относиться к оппортунистическому поведению менеджеров, выражающемуся в принятии неэффективных решений, ведущих к необоснованному увеличению производственных и непроизводственных издержек. Вместе с тем право на контроль также оказывается в большей или меньшей степени ограничено, в зависимости от выбора метода регулирования. Основными факторами при принятии решения являются: достоверность обязательств правительства и органов регулирования по применению выработанных процедур, скорость смены технологии производства, необходимость регулирования объема и качества выпускаемой продукции, а также возможность захвата регулирующего органа. Однако даже

в условиях достоверности обязательств органов власти, ограничение прав собственников и управляющих сказывается на возможности получения косвенных оценок действия менеджеров при котировке акций на фондовом рынке.

Регулирование, как правило, применяется для ограничения возможности злоупотребления доминирующим положением со стороны одного из участников сделки, а также в условиях существования положительных и отрицательных внешних эффектов.

В открытой корпорации специфическим ресурсом является физический капитал. Именно его владельцы, акционеры, претендуют на право получения остаточного дохода. Вместе с тем, рост размеров предприятия приводит к невозможности реализации этого права небольшой группой хорошо знающих друг друга людей. Для управления крупной компанией требуются специфические знания и навыки, поэтому в этих условиях право собственников на управление сводится к праву контроля за высшими менеджерами, которым также передается право на изменение членства в команде.

Преимущества такой организационной формы состоят в ограниченной ответственности акционеров, что

является немаловажным стимулом для мобилизации крупных сумм рискового капитала в условиях высокого уровня неопределенности. У открытой корпорации шире временной горизонт, поскольку при выбытии одного из членов команды не происходит изъятия специфических ресурсов. Разделение права на остаточный доход, связанного с несением риска, и права на управление также может привести к увеличению экономической эффективности в рамках сложной организационной структуры. Подобная специализация позволяет предположить риск на нейтрально относящегося к нему индивида, каковым является поручитель (владелец акций) и делегировать право принятия решений исполнителю, обладающему специфическими знаниями или информацией.

Вместе с тем распыление права на остаточный доход среди акционеров и делегирование ими права управления высшим менеджерам создает определенные трудности в организации контроля за действиями последних. Функция полезности менеджеров может включать много компонентов, но только при создании определенных стимулов они будут заинтересованы в увеличении прибыли корпорации. В этих условиях прибыль, скорее всего, не

достигнет максимального уровня, поскольку менеджеры будут стараться завышать уровень непроизводственных издержек, раздувать штаты, не принимать рискованные решения, экономить собственные усилия.

Среди преимуществ данной организационной формы следует отметить возможность получения дополнительной информации об эффективности действий менеджеров в виде косвенных сигналов с фондового рынка. При снижении уровня дивидендов, со временем падает и доверие акционеров к решениям управляющих, начинается массовый сброс акций, что влияет на их курсовую стоимость. Это имеет ряд негативных последствий для менеджеров всех уровней: снятие с должности, снижение статуса в связи с поглощением компании, создание плохой репутации на рынке менеджерских услуг. Последнее может быть также эффективным средством обеспечения взаимного контроля управляющих, поскольку стороннему наблюдателю трудно выявить, кто именно виноват в ухудшении положения компании.

Появление открытой корпорации связано с развитием технологии массового производства, осуществляемого в условиях значительной экономии на масштабе. Применение подобной технологии требует не

только значительных капитальных вложений, но и сложной внутренней организации.

Рассмотрим, каким образом изменения во внутренней организации крупной компании влияют на систему стимулов менеджеров высшего и среднего звена. О. Уильямсон выделяет три базовые структуры управления корпорацией: У-структуру, Х-структуру и М-структуру

У-структура появилась впервые в США в связи с необходимостью осуществления координации железнодорожных перевозок. В результате децентрализованного получения и выполнения подрядов на строительство железных дорог, технологически единое полотно, оказалось поделенным между автономными собственниками. В этой ситуации повышались издержки координации взаимодействия экономических агентов и заключения контрактов. Попыткой решения проблем стало создание первой в своем роде формальной административной структуры, управляемой профессиональными менеджерами.

После ряда усовершенствований появилась децентрализованная линейно-штабная или унитарная модель организации (У-структура), в рамках которой происходит разделение сфер деятельности между

линейными и функциональными менеджерами. Первые являлись руководителями отделений компании, сформированных по географическому признаку, и несли ответственность за руководство работниками, выполнявшими базовые операции. Вторые устанавливали производственные стандарты и размещались в центральном офисе. Все менеджеры подчинялись непосредственно президенту компании. В территориальных отделениях также работали функциональные менеджеры, отвечавшие за транспортные потоки, обслуживание клиентов, ремонт и ведение бухгалтерии. Подотчетны они были не функциональным менеджерам из центрального офиса, а руководителям отделений.

Основным недостатком линейно-штабной модели является многозвенность иерархических ступеней, предполагающая принятие базовых решений высшим менеджментом. Подобная концентрация полномочий является необоснованной и неэффективной по ряду причин. Во-первых, информация, в процессе многократной передачи, как правило, искажается и теряет актуальность. Более того, повышается вероятность проявления оппортунизма служащих в виде сокрытия релевантных данных. Во-вторых, данный способ принятия решений не

учитывает ограниченность внимания и познавательных способностей индивидов.

По мере роста размеров корпораций выделенные проблемы приобретали все большую остроту. Функциональные менеджеры уже не могли более распознавать глобальные стратегические цели фирмы и участвовать в их достижении, их больше заботило состояние руководимых ими подразделов. Объем информации также оказался чрезмерным для обработки линейными менеджерами.

Решением стало выделение сравнительно независимых подразделений по функциональному признаку. Этому критерию отвечает модель холдинга (Х-структура) и мультидивизиональная модель (М-структура). Их использование позволяет повысить эффективность внутрифирменного управления, поскольку способствует экономии на познавательных усилиях управляющих, одновременно снижая искажение информационных потоков, ввиду сокращения внутрифирменных коммуникаций. Холдинговая структура появилась раньше мультидивизиональной и, хотя и имела преимущества перед унитарной, с точки зрения возможностей обработки информации, не лишена была существенных недостатков.

Подразделения Х-структуры обладают избыточной автономией, что не позволяет высшим менеджерам осуществлять эффективный контроль за деятельностью руководителей функциональных подразделов. В рамках Х-структуры сложно создать механизмы состыковки стимулов, контроля, аудита, разрешения споров, что мешает процессу эффективной адаптации к экзогенным изменениям, ввиду склонности управляющих подразделений к оппортунистическому поведению.

Оппортунизм может проявляться в нескольких формах.

Во-первых, в отношениях с дочерними фирмами при перераспределении полученных доходов с целью оптимизации процесса инвестирования. Чем больше автономия подразделений, тем сложнее оценить экономические результаты деятельности структурной единицы, как с помощью аудиторских проверок, так и с помощью угроз наказания за предоставление ложных сведений. Вместе с тем, возможность внутрифирменного перекрестного субсидирования подрывает стимулы руководителей подразделений к сокращению издержек, в том числе непроизводственных.

Во-вторых, при принятии ключевых решений органом, состоящим из руководителей структурных единиц, возникает опасность замены глобальных целей развития компании подцелями функциональных подразделений и развитием взаимовыгодного способа принятия решений, когда за предложение голосуют только в ожидании подобного отношения к собственным предложениям.

Для решения этих проблем П. Дюпоном и А. Слоуном в 1920-х годах была разработана мультидивизиональная структура управления, в рамках которой предполагалось существование полуавтономных подразделений. Эти подразделения должны были функционировать на принципах самокупаемости. Основным показателем эффективности являлся показатель величины прибыли, которую удавалось получить, с помощью ресурсов, выделяемых головным офисом. Право использования денежных средств в этих условиях становилось объектом инвестиционной конкуренции между подразделениями. Было сделано еще одно важное нововведение: цели функционирования компании в краткосрочном и долгосрочном периодах определялись разными людьми. Принятие оперативных решений должно

быть сосредоточено на низших уровнях иерархии, а стратегических — на высших. Управление процессом производства в рамках подразделения осуществлялось его руководителем, а принятие стратегических решений — стало задачей генеральной дирекции, состоявшей из нескольких генеральных менеджеров с собственным штатом советников и экспертов. Это позволило снизить вероятность принятия взаимовыгодных решений, поскольку менеджеры теперь не выражали интересы одного из подразделений. Кроме того, в рамках М-структуры высший менеджмент имел возможность контролировать и координировать деятельность подразделений, проводить внутренний аудит, распределять ресурсы и осуществлять стратегическое планирование, что создавало у них адекватную систему стимулов к достижению глобальных целей функционирования всей компании.

Таким образом, организационные характеристики М-структуры позволяют учитывать как ограниченную рациональность индивидов, так и их склонность к оппортунизму. Специализация различных уровней иерархии на принятии тактических либо стратегических решений, предотвращает рассеивание внимания, искажение информационных потоков и позволяет использовать

выгоды от специализации в получении и применении специфических знаний и навыков.

О. Уильямсон отмечает, выбор У-структуры, Х-структуры или М-структуры осуществляется на тех же основаниях, что и выбор технологии производства и степени специфичности активов (данная модель приводится в последнем разделе). Использование Х-структуры и М-структуры повышает эффективность функционирования корпорации, благодаря улучшению обработки информации. Вместе с тем, применение этих моделей может привести к развитию оппортунизма менеджеров. Гарантии, снижающие риск оппортунистического поведения создаются в рамках М-структуры.

7.4 Взаимодействие институциональных соглашений

Вертикальная интеграция. В предыдущих разделах были рассмотрены некоторые аспекты замещения рыночных отношений внутрифирменными в связи с принятием индивидами решений о добровольном объединении для производства товаров и услуг. Сейчас в центре нашего внимания оказывается добровольное (а

иногда и принудительное) слияние двух фирм, ранее автономно осуществлявших свою деятельность на смежных производственных стадиях. Фактически это означает переход к одностороннему управлению транзакциями, предполагающему концентрацию прав на остаточный доход и на контроль в руках собственника единой фирмы.

Вертикальная интеграция — это процесс замещения транзакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными транзакциями.

Среди многих причин вертикальной интеграции в новой институциональной экономической теории приоритетной считается возможность снижения транзакционных издержек. Действительно, в рамках объединенного управления возможна адаптация к непредвиденным событиям без проведения дополнительных переговоров, что является наилучшей гарантией окупаемости специфических инвестиций. Вместе с тем, при переходе к административному управлению возникает проблема согласования системы стимулов исполнителя с целями поручителя. Как правило, для этого используется принцип выплаты вознаграждения, включающего переменную составляющую, изменяющуюся в зависимости от результатов работы.

Рассмотрим последовательно две схемы объединения: поглощение мелкой фирмы, управляемой собственником активов, более крупной и объединение двух крупных фирм, в которых право на остаточный доход и на контроль реализуются отдельно как до, так и после слияния.

Среди недостатков внутрифирменного управления транзакциями следует отметить невозможность применения мощных стимулов, возникающих при объединении права на остаточный доход и на контроль, ввиду отрицательного отношения исполнителя к принятию на себя бремени риска. Очевидно, ситуация меняется, если исполнителем оказывается индивид, ранее являвшийся независимым предпринимателем. Основным теперь является вопрос: изменяется ли эффективность функционирования хозяйственной единицы, ранее являвшейся автономной, при ее присоединении на условиях сохранения права на остаточный доход. Теоретически, это предполагает использование стимулов, ассоциируемых с проведением рыночных транзакций внутри фирмы. В этих условиях принятие оперативных решений осуществляется в рамках подразделения, то есть могут быть использованы преимущества мультидивизиональной организационной структуры. Финансовая независимость подразделения

предполагает разработку трансфертных цен, по которым продукция передается на последующие производственные стадии. Проблема возникает в случае необходимости адаптации к изменению рыночной конъюнктуры, предполагающей корректировку трансфертных цен. Руководитель подразделения подвергается риску необоснованного снижения цен, приводящего к уменьшению величины чистого дохода подразделения. Также право на остаточный доход может быть ограничено решением генеральной дирекции об отнесении дополнительных затрат на счет подразделения. Ситуация осложняется, если производство товара или услуги предполагает периодическую разработку и внедрение технологических и организационных нововведений, выгоды от которых, как правило, лишь частично достаются самому инноватору, а издержки, он несет полностью, даже в случае неудач. Руководитель подразделения вынужден соглашаться на условия, выдвигаемые генеральной дирекцией, поскольку он теперь лишен возможности изъять активы. Его несогласие повлечет не только юридическое, но и физическое отчуждение ранее принадлежавших ему ресурсов: он будет уволен или переведен на другую должность. Вместе с тем, отсутствие у

руководителя права собственности на активы может повлечь их нерациональное использование в рамках подразделения.

Рассмотрим другой вариант: в поглощаемой фирме функции собственности и управления уже были разделены. Слияние может иметь различные последствия для мотивации менеджеров. С одной стороны, происходит понижение статуса высших менеджеров до руководителей подразделений, с другой, в рамках объединенной фирмы появляется больше возможностей для карьерного роста. Вместе с тем, в головной фирме могут существовать другие традиции начисления фиксированной заработной платы и выплаты бонусов. В результате слияния возникают также проблемы связанные с повышением бюрократизации управления при расширении фирмы.

Во-первых, увеличение размера фирмы, объединяющей множество подразделений, затрудняет выборочное вмешательство, так как все большую сложность представляет оценка деятельности всех хозяйственных единиц. При этом ослабляется контроль собственников за деятельностью высших менеджеров.

Во-вторых, руководители подразделений могут стремиться использовать ресурсы фирмы для достижения

нестратегических подцелей, что в том числе проявляется в практике принятия взаимовыгодных решений.

В-третьих, при изменении технологии будет наблюдаться «зависимость от предыдущего пути развития», означающая, что вместо заключения договоров с новыми контрагентами, фирма будет стараться модернизировать имеющиеся активы. При этом руководитель и служащие подразделения могут оказывать сопротивление, если модернизация приводит к снижению их заработной платы или статуса в фирме.

Таким образом, становится ясно, что вертикальная интеграция ранее независимых контрагентов приводит к ряду негативных последствий, основным из которых является невозможность использования мощных стимулов для повышения эффективности функционирования, присущих рыночным транзакциям. В то же время она служит гарантией окупаемости инвестиций в специфические активы и облегчает принятие адаптивных последовательных решений.

Рассмотрим подробнее, в каких случаях вертикальная интеграция является правильной стратегией с точки зрения минимизации транзакционных издержек. О. Уильямсон выделяет три возможных направления

интеграции: со стадией сбыта, со стадией поставки ресурсов (сырья) и присоединение производителей, поставляющих различные компоненты конечного продукта⁷. При этом считается, что существует стержневая технология, интеграция стадий которой является естественной, то есть технологически и экономически обусловленной.

На стадии реализации продукции специфическим ресурсом является репутация производителя. Поэтому, вертикальная интеграция будет осуществляться, если требуются специфические условия по поддержанию качества продаваемой продукции, или специфические знания, необходимые для демонстрации товара, обучения правильному с ним обращению и обеспечения послепродажного обслуживания.

Проблемы оценки качества также могут послужить причиной вертикальной интеграции со стадией поставки ресурсов. Кроме того, для ряда производств переход на использование ресурсов с другими характеристиками (например, из другого месторождения), повышает не только транспортные расходы, но требует подстройки оборудования и получения специфических навыков персоналом. Чем более специфическим является ресурс для

данного производства, тем больше вероятность вертикальной интеграции.

Присоединение независимых поставщиков происходит, когда угроза потери репутации не является достаточной для предотвращения оппортунистического поведения. Если выгоды от оппортунизма превысят доходы, получаемые при предоставлении качественных деталей или при адаптации к изменяющимся условиям на основании договоренности об общности интересов, то осуществление в рамках трансакции инвестиций в специфические активы может оказаться под угрозой. Создание односторонних гарантий, при заключении долгосрочных контрактов между независимыми партнерами, влечет за собой переложение риска на предоставляющего гарантии контрагента. Следовательно, чем выше специфичность поставляемых деталей, и чем сложнее определить их качество, тем больше вероятность объединения в рамках единой фирмы.

Гибридная форма институциональных соглашений предполагает возникновение двусторонней зависимости, не требующей полной интеграции. Гибридная форма охватывает широкий спектр контрактных отношений между рыночными и внутрифирменными, что

соответствует определенной ранее неоклассической и отношенческой контрактации. Наиболее эффективным способом снижения транзакционных издержек в этих условиях является трехстороннее и двухстороннее управление транзакциями.

Гибридное институциональное соглашение — это долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Использование технологии, предполагающей применение специфических активов или создание специфических продуктов позволяет уменьшать издержки производства, снижать цену товаров и услуг, повышая, таким образом, выгоды от обмена. Вместе с тем, в отсутствие определенных гарантий, растет риск проявления оппортунистического поведения со стороны одного из контрагентов. Наиболее сильной гарантией является концентрация прав на остаточный доход и на контроль в руках одного индивида, фактически означающая создание иерархической внутрифирменной структуры управления.

Вместе с тем, это не позволяет использовать мощную рыночную мотивацию для повышения эффективности работы производителей, а также приводит к снижению экономии от масштаба или разнообразия. Вот почему в определенных условиях может оказаться достаточным создание гарантий, позволяющих использовать стимулирующее воздействие механизма цен, но в то же время снижающих риск проявления оппортунизма со стороны партнера.

Наиболее приемлемым выходом в условиях средней специфичности активов является обращение в специализированный третейский орган, имеющий преимущества в проведении экспертной оценки предмета спора. Сравнительно низкий потенциал принуждения должен в этом случае быть компенсирован доверием к принимаемому решению по урегулированию конфликтной ситуации. При повышении уровня специфичности активов, соответствие сторон друг другу приобретает все большее значение, а издержки использование арбитража могут оказаться запретительно высокими, поскольку релевантная информация не всегда верифицируема. В этих условиях необходимо создание гарантий, способствующих пересмотру системы стимулов контрагентов. Речь идет,

прежде всего, о предоставлении залогов, заставляющих партнера также нести издержки в случае прерывания отношений.

Вместе с тем, применение гарантий в виде залогов имеет ряд недостатков, являющихся следствием проявления оппортунизма со стороны контрагента, владеющего специфическими активами. В целях изъятия залога он может спровоцировать разрыв контракта (утаив при его заключении релевантную информацию). Ситуация усложняется, если возникают трудности в оценке размера инвестиций в специфические активы. Попытки экспроприации залога также могут быть предприняты в процессе проведения переговоров по пересмотру условий контракта в целях их адаптации к изменившимся условиям рыночной конъюнктуры.

Все перечисленные выше недостатки особенно актуальны в условиях существования денежных залогов. Проблемы могут быть частично решены, если специфические активы будут созданы обоими контрагентами. В этом случае вероятность продолжения их взаимодействия повышается.

Гибридные соглашения часто используются в сферах производства и оказания услуг, где сложно осуществить

оценку качества производимой продукции или действий исполнителя. В этих условиях специфическим ресурсом оказывается репутация контрагентов, что обуславливает необходимость создания стимулов у партнера, который может оказывать влияние на создание репутации, для поддержания ее на должном уровне.

Рассмотрим в качестве примера систему франчайзинга. По договору франчайзинга исполнитель (франчайзи) получает от поручителя (франчайзора) право использования торговой марки, а возможно и некоторых специфических знаний и навыков, в обмен на стартовые выплаты и роялти. С точки зрения франчайзора данный договор является выгодным, так как позволяет привлечь капитальные ресурсы в развитие сети на более приемлемых условиях. Кроме того, подобные соглашения позволяют использовать мощную рыночную мотивацию, поскольку право на остаточный доход остается у франчайзи. Франчайзи также выигрывает от возможности быстрого освоения рынка, благодаря выходу на него под известной торговой маркой. Однако, необходимость поддержания репутации торговой марки как специфического актива, приводит к тому, что организационно независимым франчайзи приходится соглашаться на выполнение ряда

условий: соблюдать установленные стандарты качества, приобретать сырье только у заранее определенных поставщиков, ограничивать деятельность предоставлением товаров и услуг, предлагаемых под данной маркой. Выполнение некоторых из этих условий, предполагает осуществление франчайзи инвестиций в специфические активы, которые выступают залогом и сигнализируют о достоверности его обязательств. Если в результате проведенных проверок, обнаружится, что стандарты качества обслуживания были нарушены, франчайзи понесет существенные необратимые издержки. В то же время, франчайзи тоже ожидает создания гарантий со стороны франчайзера, которые могут быть выражены в основании дочерних предприятий, продающих продукцию под той же торговой маркой. Интересен факт, что в рамках франчайзинговых сетей редко осуществляется пересмотр роялти и стартовых выплат, то есть существуют некоторые пределы адаптации, в которых изменение относительных цен не оказывает влияния на отношения контрагентов. Эффективное распределение рисков между поручителем и исполнителем позволяет не только поддержать репутацию, но оказывает, таким образом, влияние на выживание системы в целом.

7.5 Выбор между дискретными институциональными альтернативами.

В ходе предыдущего изложения так или иначе рассматривались вопросы определения сравнительных преимуществ и недостатков различных институциональных альтернатив. В данном разделе будут обобщены полученные выводы и выявлены основные критерии выбора.

Отметим разницу в неоклассическом и неоинституциональном подходе к этому вопросу. На основании предпосылок ортодоксальной неоклассической экономической теории существует возможность моделирования четко идентифицируемого оптимального результата. Таким образом, выбор осуществляется по принципу наибольшего соответствия используемой альтернативы параметрам, определяемым на основании построенных моделей. В процессе моделирования, как правило, происходит отказ от рассмотрения ряда характеристик, которые, тем не менее, при определенных условиях могут оказать существенное влияние на поведение контрагентов в рамках институциональных альтернатив. В новой институциональной экономической теории не предполагается достижение оптимума. Основной

целью анализа является выявление сравнительных преимуществ и недостатков дискретных институциональных альтернатив в тех или иных условиях. Процесс выбора альтернативы включает, таким образом, оценку базовых параметров институциональной среды и ключевых характеристик трансакций. Наилучшей из возможных будет альтернатива, в рамках которой происходит минимизация совокупности трансформационных и трансакционных издержек.

Двумя основными видами трансакционных издержек являются затраты на получение информации и предупреждение или предотвращение оппортунистического поведения контрагентов. Эти издержки оказываются взаимосвязанными: чем больше релевантных данных удастся выявить, тем ниже вероятность возникновения оппортунизма. Можно выделить различные виды оппортунистического поведения: непредоставление информации, отлынивание, вымогательство и шантаж.

Манипуляция релевантными данными возможна ввиду их асимметричного распределения между контрагентами. Отлынивание характерно для отношений поручителя и исполнителя, когда последнему удастся

скрыть недобросовестное выполнение условий контракта, например, прикладывая неоптимальный уровень усилий при выполнении задания. Вымогательству подвержен индивид, инвестирующий в специфические активы. В случае разрыва отношений он несет высокие необратимые издержки. В то же время шантаж возможен со стороны собственника специфических, прежде всего человеческих, активов, поскольку осуществление транзакций с использованием специализированной технологии оказывается выгодным обоим контрагентам.

Способ борьбы с проявлениями оппортунизма зависит от выбираемой структуры управления контрактными отношениями, которая, в свою очередь определяется ключевыми характеристиками транзакции. Как правило, в качестве основной из них рассматривается специфичность активов. Если уровень специфичности низок, то рациональные контрагенты не станут создавать специализированные структуры управления. При возрастании уровня специфичности, стороны постараются предоставить гарантии окупаемости инвестиций. Однако, чем больше ресурсов требуется на создание гарантий, тем в большей степени риск перекладывается на предоставляющего их контрагента. Наилучшим решением

возникающих проблем является переход к объединенному управлению, в рамках которого в наибольшей степени возможна минимизация транзакционных издержек, связанных с сокрытием информации, вымогательством и шантажом. Вместе с тем положительный эффект может быть перекрыт, если по каким-либо причинам затруднено использование адекватных способов предотвращения и пресечения отлынивания. **Чем выше степень специфичности активов, тем больше выгоды внутрифирменного управления по сравнению с рыночным.**

Соперничество, сопровождающее рыночный обмен, стимулирует контрагентов к принятию эффективных решений, но с ростом взаимозависимости партнеров возникает риск шантажа и вымогательства, следовательно, возрастают издержки независимых сторон соглашения по обеспечению непрерывности отношений и окупаемости инвестиций в специфические активы. Если контрагенты объединяются для осуществления производства, им приходится затрачивать ресурсы на решение проблем, присущих иерархическим структурам, прежде всего, согласовывать мотивации поручителя и исполнителя. Вот почему при низкой специфичности активов,

обусловливающей легкость смены партнера, целесообразно воспользоваться преимуществами стимулирующего воздействия рыночных механизмов; с повышением степени специфичности издержки мониторинга и стимулирования действий исполнителя оказываются меньше издержек, которые стороны понесут в случае разрыва отношений. Вместе с тем, осуществление производства товара для собственных нужд не позволяет реализовывать экономию от масштаба и разнообразия, а также предполагает отказ от выгод специализации и разделения труда. С этой точки зрения, рыночные закупки всегда будут выгоднее, однако, **чем выше специфичность используемого оборудования и производимых товаров, тем уже круг потенциальных покупателей, и тем ниже выгоды агрегирования спроса.**

Вместе с тем, существуют гибридные формы управления контрактными отношениями. Схема А.Е. Шаститко, позволяет учесть особенности выбора из трех институциональных альтернатив: рынка, гибрида и иерархии.

В модели предполагается, что уровень трансформационных издержек фиксирован. Трансакционные издержки увеличиваются нарастающим темпом по мере повышения степени специфичности

активов. Снижение затрат на осуществление трансакций возможно при переходе к новой дискретной институциональной альтернативе (от рынка к гибридной форме и далее к внутрифирменному управлению). Дальнейшее повышение степени специфичности активов приводит к росту сравнительных преимуществ гибридных форм. Та же логика действует в точке $A2(k2,G2)$, являющейся пунктом перехода к внутрифирменному управлению.

В представленных моделях ключевой характеристикой трансакции признана специфичность вовлеченных в нее активов. Вместе с тем, большое влияние на величину трансакционных издержек оказывает уровень неопределенности, зависящий, в том числе, от существующих институциональных ограничений.

При оценке сравнительных преимуществ институциональной альтернативы необходимо также учитывать ее соответствие характеристикам институциональной среды. На выбор могут повлиять как неформальные правила, так и формальные нормативные и законодательные акты. Система налогообложения, сертификации, прямой запрет использования некоторых организационных форм, оказывают существенное влияние

на трансакционные издержки контрагентов. Важной характеристикой является также стабильность правил, экономических показателей, производственной и организационной технологии. Изменение всех этих параметров требует адаптации, в процессе которой возникает риск проявления оппортунистического поведения в любых его формах.

Кроме того, в представленных ранее моделях предполагалось, что степень специфичности активов не влияет на уровень трансформационных издержек. Однако выбор механизма управления трансакциями и технологии производства товара или услуги тесно взаимосвязаны. Таким образом, специфичность используемых активов и способ контрактации являются взаимообуславливающими характеристиками.

ГЛАВА 8

ГОСУДАРСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

8.1 Институциональный аспект роли государства

В неоинституциональной теории государство рассматривается в качестве особой организации. Главным обоснованием для такого подхода служит факт делегирования гражданами части своих прав государству. Обычно распределение прав между гражданами и государством фиксируется в конституции, играющей роль социального контракта, на основе которого государство получает легитимное право принуждения и насилия в определённых сферах.

Насилие - физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе), является проявлением власти (но не силы).

Государство необходимо т.к.:

1. Существуют провалы рынка, т.е. задачи, решение которых невозможно на базе классического и неоклассического контрактов. К таким задачам относятся:
- спецификация и защита прав собственности;

- создание каналов обмена информацией;
- разработка стандартов мер и весов;
- создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг;
- правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей стороны в конфликтах»;
- производство общественных благ.

2. Самостоятельно субъекты договориться о правилах доступа к ресурсу не могут т.к.:

- решение конфликтов ведёт к агрессии и применению насилия или, «войне всех против всех».
- необходимо отвлечение значительной части ресурсов от производственной деятельности для защиты прав собственности и обеспечения выполнения условий контрактов.

Особенности государства как организации:

- Длительный горизонт, высокие издержки выхода;
- Несоответствие доходов и расходов, государство практически невозможно обанкротить;
- Отсутствие чётких критериев эффективности деятельности (деятельность государства зачастую оценивается по задаваемым им самим критериям);

- Различие интересов граждан (унифицированные интересы акционеров)
- Высокие издержки координации граждан
- Высокие издержки мониторинга и контроля, высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных
- Неограниченная ответственность
- Навязывание правил игры со стороны чиновников
- Неравномерное распределение ресурсов, например, в результате лоббирования интересов отдельными группировками.

Поэтому выбирать приходится не между двумя идеальными ситуациями, а между двумя несовершенными альтернативами (рынок-государство)

Гражданин, и государство играют двойственную роль. Гражданин является принципалом, когда делегирует часть своих прав государству – агенту. Подчиняясь решениям, установленным государством-принципалом, как гарантом исполнения контрактов, гражданин выступает как агент.

Дж.Бьюкенен назвал эту ситуацию **«Парадоксом подчинённого»**. Человек воспринимает себя одновременно и участником-объектом государственного управления, и субъектом

– принуждаемым соблюдать нормы поведения, которые он возможно и не выбирал.

В этих условиях возникают **2 опасности**:

1) не будет ли государство, пользуясь монополией на применение насилия, игнорировать интересы граждан, распространять сферу своего контроля за пределы четко оговоренных конституантами сделок?

2) не будут ли граждане вести себя оппортунистически, стремясь уклониться от оплаты предоставляемых государственных услуг?

В зависимости от того, насколько удастся решить двухстороннюю проблему принципала и агента, говорят о различных моделях государства. Различия между двумя моделями государств обусловлено целями экономической политики.

8.2 Граница государственного вмешательства и выбор оптимального поведения государства

Не существует абсолютной границы государства и не существует оптимальных размеров государственного

вмешательства в экономическую и социальную жизнь без относительно к конкретным историческим реалиям.

Этот круг ограничивается теми сделками, гарантирование которых государством связано с меньшими издержками по сравнению с возникающими при обращении сторонами контракта к альтернативным гарантам. Поэтому вопрос: «делать самому или покупать на рынке», сформулированный для фирмы, для государства звучит так: гарантировать самому или делегировать право контроля другим гарантам.

Поскольку государство (в идеале) призвано обеспечивать интересы всего общества, всех без исключения его граждан, выражать всеобщую волю народа или нации, вполне естественно, что оно разрабатывает и осуществляет такой политический курс, который не всегда и не во всем может совпадать с интересами отдельных бизнесменов, корпораций и даже целых отраслей экономики. Непросто сбалансировать интересы бизнеса и власти.

Для того, чтобы обозначить оптимальную позицию института власти, необходимо обратиться к вопросу о выделении границы между двумя основными угрозами общества, которыми являются *беспорядок и диктатура*. Под беспорядком понимается риск для индивидов и их

собственности частной экспроприации в форме воровства, нарушения соглашений, гражданских правонарушений, монопольного ценообразования. В рамках данного подхода беспорядок также проявляется в подчинении общественных институтов, таких как суды, частным интересам посредством взяток и угроз, что позволяет частным нарушителям избегать наказания. Под диктатурой понимается риск для индивидов и их собственности экспроприации государством и его агентами в форме налогообложения, нарушения прав собственности. В рамках данного подхода диктатура также проявляется в экспроприации посредством государства, как в случае использования регулирующих мер, блокирующих вход конкурентов на рынок. На графике изображена граница институциональных возможностей общества. По оси x показаны общественные потери от более высокого уровня диктатуры (отображающие валовые объемы таких видов деятельности, как налогообложение и государственная экспроприация), измеренные относительно того уровня, который характерен для ситуации с идеальными правами собственности. По оси y показаны общественные потери от более высокого уровня беспорядка, измеренные аналогичным образом. Чтобы исследовать выбор между

ними, выражаются издержки диктатуры и беспорядка в одинаковых единицах «общественных потерь». Граница отражает институциональные возможности общества - насколько можно уменьшить беспорядок при некотором небольшом увеличении власти государства. В рамках данного теоретического подхода определенный институт (правовая система или система регулирования)– это точка на границе институциональных возможностей.

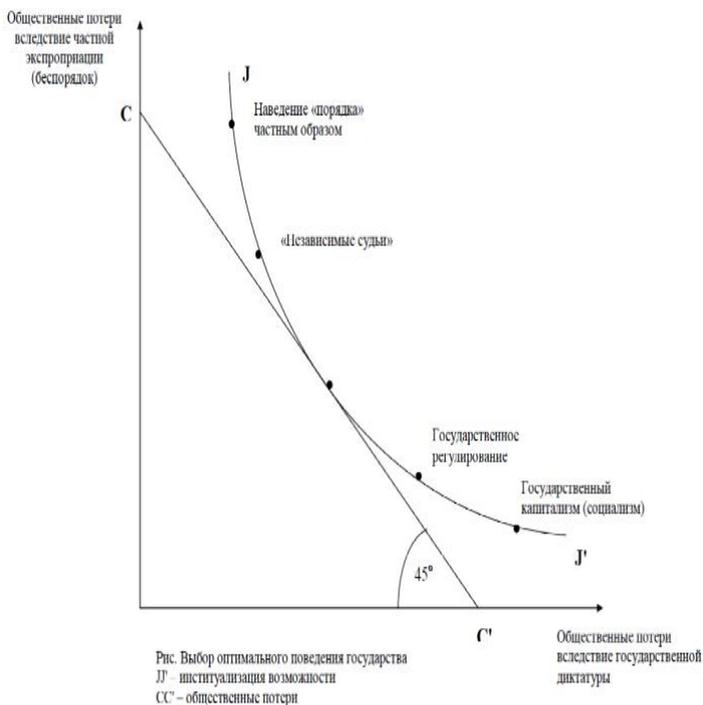


Рисунок 2 – Институциональные возможности общества

Изображенная на графике линия с отрицательным наклоном в 45° отражает постоянные совокупные общественные издержки диктатуры и беспорядка. Точка ее касания с границей институциональных возможностей является эффективным институциональным выбором для данного общества или какого-либо его сектора. Наклон, положение границы институциональных возможностей и эффективный выбор отличаются для разных видов деятельности в рамках определенного общества. Регулирование необходимо только тогда, когда уровень беспорядка является слишком высоким, так что успешно бороться с ним посредством наведения порядка частным образом и даже судебной системы невозможно. Необходимость регулирования наиболее очевидна при наличии острой проблемы неравенства сил задействованных в сделке частных сторон. Если монопольную власть нельзя ограничить посредством конкуренции или регулирования, если качество продукции имеет большое значение, но может быть обеспечено только с помощью тотального контроля, если существует угроза общественной безопасности - тогда имеются веские основания для гос. собственности. Несмотря на то, что в некоторых ситуациях необходимость государственной

собственности как средства борьбы с беспорядком выглядит обоснованной, очевидно, что она порождает проблему диктатуры. Делая выбор в пользу одного из крайних институтов, регулирующих деятельность общества, следует обратить внимание на **характер отношения к правилам** и социальным нормам, который, с одной стороны, коренится в национальной культуре, с другой - оказывается взаимоувязанным с процессом модернизации общества, формированием развитой экономики.

8.3 Формальные модели государства

Д. Норт выделяет 2 типа государств.

1). Контрактное государство - государство, которое использует монополию на власть в рамках делегированных ему гражданами полномочий и в их интересах. Цель - достижение такого распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе передачи полномочий в руки тех экономических субъектов, которые смогут распорядиться ими оптимальным образом.

Предпосылки(условия) контрактного государства:

1) наличие четких конституционных рамок деятельности государства;

2) наличие механизмов участия граждан в деятельности государства: демократические нормы, активное гражданское общество, производственная демократия;

3) существование института рынка как главного механизма распределения прав собственности: деятельность государства периодически сверяется с рынком;

4) наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности: индивиды имеют возможность обращаться к другим гарантам исполнения контрактов — другим государствам, оппозиционной государству группе, третьей стороне.

К контрактному государству относится Неоклассическая теория государства Д. Норта, для которого государство - простая модель контракта между правителем и подданными, которой присущи следующие черты.

1) Правитель относится к ситуации, как собственник. Он продает или поставляет за вознаграждение защиту и правосудие, включая защиту прав собственности и контрактных прав (их Норт выделяет отдельно). Вознаграждение – это налоги. В силу экономии на масштабе и специализации правителя членам общества это выгоднее, чем если бы каждый из них сам защищал свои права собственности и контрактные права.

2) Правитель приобретает верховную власть. Он командует, уверен, что его будут беспрекословно слушаться. Он получает возможность требовать и получать обязательные взносы от своих подданных, размеры которых он устанавливает произвольно. Правитель будет вести себя, как дискриминирующий монополист, выделяя группы подданных по доходу и устанавливая сборы таким образом, чтобы максимизировать свой доход. Это некое объяснение прогрессивной налоговой шкалы, когда с богатых берут 30 %, потому что у них после этого все равно еще что-то останется, а с бедных – 10 %, потому что иначе они умрут с голоду, и в следующий раз от них не получишь и этих 10 %.

3) Ограничения для правителя со стороны подданных задаются двумя типами потенциальных издержек. Это **exit costs** – стоимость того, что подданный сумеет выехать за

границу(издержки выхода); и **replacement costs**– стоимость того, что подданные сумеют заменить правителя (издержки смены правителя, в т.ч. революция). Норт считает, что у каждого правителя есть враждебные альтернативные правители внутри страны, т.е. место правителя всегда внутренне конкурентно.

Однако даже, когда альтернативные издержки выхода граждан низкие, существуют издержки, мешающие им уехать в более благополучную страну. Это т.н. **sunk costs** (утопшие издержки), связанные с образованием в самом широком смысле, т.е. знание обычаев (принадлежность к мягким институтам), язык, культура, семейные, дружеские и деловые связи.

Закономерность: правительство может вести себя оппортунистически по отношению к своим гражданам, делать с ними все, что пожелает, если их альтернативные издержки высоки; а при низких альтернативных издержках граждан правительство вынуждено делиться с ними частью своей ренты.

Правители постоянно были вынуждены балансировать между группами влияния и собирать

налоги не с них, а с тех, кто более беден и менее влиятелен, у кого гораздо выше издержки на то, чтобы объединиться и свергнуть правителя.

В модели Норта первая (основная) услуга, которую правитель предоставляет подданным, - это конституция, писаная или неписаная. Необходима для снижения транзакционных издержек по информации, для доступности и понимания всех правил гражданам.

Вторая услуга в модели Норта – это набор общественных и полуобщественных товаров, которые правитель предлагает подданным (он вынужден содержать армию для охраны подданных, строить библиотеки, и т.д.).

По Норту, у модели **есть два ограничения.**

- уровень политической конкуренции, внутренней и внешней.

- собственные транзакционные издержки правителя, куда входят: агентские издержки, т.е. издержки мониторинга и контроля за бюрократами, чтобы они не растаскивали достояние правителя и правильно реализовывали его волю; издержки по информации, предполагающие сбор информации о подданных, чтобы определить оптимальный уровень сбора налогов, т.е. максимизировать монопольную ренту, правителю необходимо знать, с кого и что можно

взять, а для этого ему приходится тратиться на различные службы, в т.ч. контрразведку

2) Эксплуататорское государство

Эксплуататорское государство - использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений), точнее — дохода группы, контролирующей государственный аппарат.

Цель - максимизация ренты правителя, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом.

Таблица 3 Виды эксплуататорских государств

Параметры	Тип бандита	
	Бандиты-гастролеры	Стационарные бандиты
Целевая функция	Максимизация краткосрочного дохода общества	Максимизация долгосрочного дохода
Стимулы к инвестициям	Технологии перераспределения; Военные технологии	Создание институтов, поддерживающих хозяйственную деятельность

Расходы	На вооружение	Поддержка и поддержание порядка; Пресечение конкуренции
Изъятие доходов	Полное	С учетом возможностей воспроизводства и стимулов
Ожидания	Невозможность подстроиться	Регулярность и формирование ожиданий

Черты эксплуататорского государства:

- 1) внутренняя нестабильность государственных институтов;
- 2) отсутствие законодательной базы;
- 3) высокое налоговое бремя на юридические лица, которое носит ярко выраженный конфискационный характер;
- 4) высокий удельный вес расходов в бюджете, направленных на содержание силовых министерств

У эксплуататорского государства много общего с мафией — оба походят на бандита. Существуют бандит-гастролер и стационарный бандит.

Бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход (относительно данной территории и множества ограбленных), поэтому он будет инвестировать средства прежде всего в технологию перераспределения, а не в создание институтов, обеспечивающих сохранение стимулов к производительной деятельности, так как институты — блага длительного пользования, обладающие к тому же территориальной специфичностью.

Структура расходов, которая характерна для **стационарного(оседлого) бандита**, существенно отличается от структуры расходов бандита-гастролера. Он вынужден для обеспечения доходов в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка, в том числе и на создание системы формальных правил.

Конкуренция между бандитами-гастролерами, однако, рано или поздно должна так или иначе привести к появлению такого субъекта или группы, который будет обладать сравнительными преимуществами в осуществлении насилия перед всеми остальными обитателями данной территории.

8.3 Общественный выбор: понятия, правила и процедуры

Политик напоминает мне человека, который убил отца и мать, а затем, когда ему выносят приговор, просит его пощадить на том основании, что он – сирота.

Авраам Линкольн

Общество не может эффективно функционировать и развиваться без согласования действий субъектов. Согласование действий может основываться на рыночном механизме и механизме общественного выбора. Механизм общественного выбора срабатывает, когда рыночный механизм не срабатывает эффективно.

У истоков теории общественного выбора стоял шведский экономист Кнут Виксель (1851-1926). Истоки теории можно найти в исследованиях Д. Блэка (р. 1908), работах математиков XVIII-XIX вв., интересовавшихся проблемами голосования, — Ж. А. Н. Кондорсэ, Т. С. Лапласа, Ч. Доджсона (Льюиса Кэролла). Отдельное направление сформировал американский экономист Бьюкенен (Buchanan) Джеймс-Мак-Джил (род. в 1919). Он опубликовал много работ на эту тему, в частности:

«Формула согласия» (1962), «Спрос и предложение общественных благ» (1968), «Теория общественного выбора» (1972), «Свобода, рынок и государство» (1986) и др.. В 1986 Бьюкенен получил Нобелевскую премию за «исследование конституционных и контрактных принципов теории принятия экономических решений». Совместно с Г. Таллоком он организовал в политехническом институте штата Вирджиния «Комитет по изучению принятия нерыночных решений», который впоследствии был преобразован в «Центр исследований общественного выбора». В США издается специальный журнал «Public choice» ("Общественный выбор»). Выдающимися представителями также являлись Гордон Таллок, Кеннет Эрроу, Мансур Олсон, Фридрих Хайек

Теория общественного выбора опирается на три основные **предпосылки:**

1) Индивидуализм: люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы и нет грани между бизнесом и политикой;

2) Концепция «экономического человека». Все — от избирателей до президента — руководствуются в своей деятельности экономическим принципом: сравнивают предельные выгоды и предельные издержки. Условие :

$MB > MC$, где MB — предельные выгоды (marginal benefit), MC — предельные издержки (marginal cost).

3) Трактовка политики как процесса обмена. В политике платят налоги в обмен на общественные блага. Этот обмен не очень рационален. Обычно налогоплательщики одни, а блага за счёт налогов получают другие.

Общественный выбор — это совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов. В отличие от частного общественный выбор осуществляется через определенные промежутки времени, ограничен кругом претендентов, каждый из которых предлагает свою программу. Избиратели более ограничены в выборе, чем покупатели товаров на рынке, прежде всего с точки зрения информации, которой они располагают.

Теория общественного выбора изучает закономерности выбора путей деятельности правительства в области экономики, способы и методы, с помощью которых люди используют правительственные органы в собственных интересах. Объектом анализа является не влияние кредитно-денежных и финансовых мер на экономику, а сам процесс принятия правительственных решений.

Политика– это сложная система обмена между индивидуумами, в которой они коллективно стремятся к достижению своих частных интересов, поскольку не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. В политике нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике – соглашаются платить налоги в обмен на необходимые всем и каждому блага: от местной пожарной охраны до суда. На рынке люди выражают свои предпочтения в потреблении товаров в качестве покупателя, формируя спрос на товары и услуги, а потребители общественных благ выражают свои интересы как избиратели посредством механизма голосования. Голосование – это своеобразная форма учета индивидуальных предпочтений, в соответствии с которыми и осуществляется волеизъявление участников.

Участниками политического процесса являются также политики и государственные служащие (администраторы, чиновники, бюрократия).

Политики определяют цели развития и средства их достижения, пытаются добиться одобрения сформулированных ими программ и в случае поддержки ищут пути реализации своих программ. Политики – это своего рода предприниматели, однако они заинтересованы в спросе на их продукцию не со стороны покупателей, а со стороны избирателей, в их деятельности действует не принцип самокупаемости, а необходимость переизбрания, максимизируют они не прибыль, а престиж.

Образуется политико-экономический кругооборот аналогичный кругообороту товаров и услуг, где вместо домашних хозяйств и фирм участвуют избиратели и политики, а вместо рынков товаров и ресурсов используются политический рынок и рынок общественных благ.

В простейшей модели избиратели формируют общественные предпочтения. На политическом рынке отбирают наиболее популярных политиков, которым путем голосования избиратели делегируют свои полномочия. Политики в свою очередь принимают законы и организуют снабжение избирателей общественными благами.

Эта модель может быть усложнена включением в нее бюрократов. Термин

«бюрократия» используется в веберовском смысле слова – как обозначение рациональной деятельности профессиональных государственных служащих. Избиратели, проголосовавшие за политиков, оказываются в непосредственном подчинении у бюрократов. Поведение бюрократов определяется не только законодателями, но и должностными инструкциями, определяющими их права и обязанности, их минимальная цель – сохранение должности, максимальная – повышение статуса.

ГЛАВА 9

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

9.1 Понятие институциональной ловушки

Институциональные ловушки - это неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения, удерживающих экономику в неэффективном равновесии.

Глобальной проблемой институциональных ловушек является тот факт, что избежать их достаточно сложно, это требует тщательного продумывания содержания каждого нововведения, реформы, указа и пр. в законодательство РФ, и, помимо этого, повторного анализа уже существующих норм с последующим внесением в них коррективов, характерных для этапа развития общества и экономики в целом.

Проблема институциональных ловушек привлекла в последнее время внимание экономистов и ученых, занимающихся изучением экономических процессов в странах с переходной экономикой, к числу которых относится и Россия. Рыночные реформы, проводимые в нашей стране в

постсоветский период привели к совершенно непредсказуемым, а часто даже и противоположным результатам. К примеру, либерализация цен породила их быстрый и длительный рост, попытка реформировать налоговую систему привела к стимулированию теневой экономики, ослабление государственного контроля над потоками ресурсов с целью создания конкурентной среды породило коррупцию и т.д. В итоге, в России появилось множество устойчивых неэффективных институтов – институциональных ловушек.

Виды институциональных ловушек

На данный момент существует множество различных видов институциональных ловушек. Можно выделить следующие виды институциональных ловушек в экономическом развитии современного государства:

- Отсутствие прямого спроса на инновации – системные факторы рыночного спроса на инновационную продукцию предопределяются в значительной степени «эффектом колеи» - неразвитой рыночной инфраструктурой, социальной сферой, что порождает острые проблемы.
- Ловушка инерционности – высокие темпы роста порождают иллюзию приемлемости инерционного

развития. При этом велика опасность отставания от мировых технологических лидеров и прекращение страны в сырьевой придаток развитых стран.

- Ловушка инновационной ментальности. Ментальность – совокупность образа мыслей, жизненных установок, способа регулирования на изменяющиеся условия. Она препятствует формированию инновационного поведения.

- Ловушка рентоориентированного поведения – присвоение природной ренты становится более эффективной краткосрочной моделью поведения, чем разработка способов увеличения добавленной стоимости. Государство и общество оказываются нацеленными на развитие институтов создания и присвоения природной ренты, а не институтов преодоления ресурсной ограниченности.

- Ловушка догоняющего развития и копирования – усложнение задачи формирования эффективной инновационной среды, так как можно взять за образцы нынешние институты обществ, уже изжившие себя под влиянием общественного прогресса.

- Нежелание бизнеса инвестировать средства в свое развитие. Вследствие этого происходит недостаточное воспроизводство базы исследований.
- Ловушки системы общественных финансов. Эти проблемы связаны с низкой эффективностью производства общественных благ.

9.2 Причины институциональных ловушек

Можно предположить, что в условиях трансформационного периода возникают две группы противоречий, ведущих к институциональным ловушкам, препятствующим развитию социально ответственного бизнеса.

Первая группа противоречий – между, с одной стороны, нестабильностью макроэкономических условий, что по определению свойственно экономике переходного типа и, с другой стороны, необходимостью стабильности социальных, экономических, идеологических институтов как важного условия функционирования бизнеса, в том числе социально ответственного.

Применительно к условиям отечественной экономики данное противоречие обостряется. Это связано со спецификой поведенческой модели homo soveticus. За

период существования командно-административной системы советской модели экономические субъекты были нацелены на достижение долгосрочных интересов, во многом доминировало средне- и долгосрочное планирование.

Следствием данного противоречия становится возникновение институциональной ловушки, которую можно определить как «жизнь сегодняшним днём».

Таблица 4 – Институциональные ловушки, возникающие в условиях переходного периода и препятствующие согласованию интересов бизнеса, общества и власти (развитию социально ответственного бизнеса)

Причины возникновения	Институциональные ловушки
Несовершенство экономических институтов	1. Рентоориентированное поведение 2. «Размывание» прав собственности

Несовершенство политических институтов	Провозглашаемый антилегаллизм
Несовершенство идеологических институтов	Персонифицированное доверие
Неконгруэнтность формальных и неформальных институтов	1. Системные институциональные ловушки «Жизнь одним днем» 2. Высокие транзакционные издержки

Таким образом, причины возникновения институциональных ловушек в экономике страны многочисленны. Выяснение причин появления данной категории является одним из главных этапов выхода из сложившейся ситуации, а анализ причин позволяет предотвратить похожие ситуации в будущем. Последнее достаточно важно, поскольку в результате действия институциональных ловушек создаются предпосылки для разбалансированности финансовых ресурсов государства, роста бюджетного дефицита, государственного долга. Как

следствие этого, национальная экономика будет функционировать в условиях макроэкономической нестабильности, основными характеристиками которой являются ускорение инфляционных процессов, рост процентных ставок, снижение ликвидности банковской системы, повышение уровня рисков, и другие.

Приведем **примеры институциональных ловушек** и рассмотрим причины их возникновения в России.

Одним из основных препятствий для успешного экономического развития является формирование институциональных ловушек - неэффективных, но устойчивых институтов, или норм поведения, удерживающих экономику в неэффективном равновесии. Преобладание бартерных обменов, неплатежи, коррупция, теневая активность являются примерами институциональных ловушек, затруднявших реформы в современной России.

Следует сказать, что на современном этапе развития страны имеют место быть все описанные ранее институциональные ловушки.

Кроме того, в условиях модернизации российского общества данные ловушки не только исчезают, но и возникают новые. Чем раньше общество осознает

опасности ловушек, тем меньше будут трансформационные издержки по выходу из них.

Выход из ловушек предполагает системное решение, а сами ловушки являются прямым указанием на нерешенные проблемы предыдущих этапов развития. Рассмотрим примеры институциональных ловушек, которые существуют на сегодняшний день в экономике страны.

Ловушка инерционности.

Прежде всего, ловушкой является само инерционное развитие (с включением элементов сценариев «рантье» и «мобилизации»). Велика опасность глобального отставания от мировых технологических лидеров и окончательного превращения страны в сырьевой придаток развитых стран. Выход из этой ловушки будет практически невозможен. Обозначим данное препятствие ловушкой инерционности. В настоящий момент эта ловушка наиболее опасна. Достаточно высокие темпы роста последнего десятилетия порождают иллюзию приемлемости инерционного развития, тем более что выход из нее требует значительных затрат и снижения темпов роста. Ловушка, как и другие, имеет самоподдерживающий характер.

Бюрократическая ловушка

Суть в данной ловушки состоит в чрезмерном административном давлении на экономику, в немотивированности чиновников на позитивные перемены. Ведь мотивация на перемены означает готовность к переменам в собственном положении, готовность к риску и потере собственного места, к конфликтам с вышестоящим руководством. Бюрократическая ловушка обусловлена не столько конкретными интересами чиновников, сколько самой системой власти, ее вертикальной структурированностью и соподчиненностью, боязнью принять и даже предложить решения, стремлением избежать конфликтов, ограниченностью кругозора и знаний. И опасность ее не только в коррупционном налоге на бизнес, но, главным образом, в подрыве конкурентных основ российского общества.

Коррупционная ловушка

Коррупционная ловушка вместе с бюрократической выталкивает из экономики наиболее успешных, грамотных, мотивированных на конечный результат предпринимателей - наиболее активных представителей среднего класса. Коррупционная ловушка для определенного круга лиц становится нормальным видом дохода и может не восприниматься как преступное деяние. Культурная

инерция превращает коррупционную ренту в своеобразное «корпоративное благо» и способ легитимного обогащения за счет приватизации государственных институтов различными элитными группами.

Инвестиционная ловушка

Суть в слабой инвестиционной и особенно инновационной активности бизнеса, недостаточной экономической креативности среднего класса. Инновационная продукция занимает в ВВП России мене 1%, в ВВП Италии, Испании, Португалии - от 10 до 20%, в Финляндии - 30%. Бизнес сегодня ориентирован скорее на получение природной ренты, чем на вложения в долгосрочные проекты. Преодоление этой ловушки возможно на основе создания системы институтов поддержки инновационного предпринимательства, включая венчурные фонды, технопарки, налоговые преференции.

Ловушки образования

Она состоит в том, что лидерство России по относительной численности студентов сопровождается антилидерством по качеству образования. Низкое качество образования значительной части дипломированных специалистов как результат коррупции при поступлении в

вузы в сочетании с низкой квалификацией молодых специалистов - одно из серьезнейших препятствий движения страны к экономике знаний. Главная опасность ловушки необразованности в том, что не мотивированные на знания, труд, студенты свой опыт беспринципности, дополненный системой nepотизма, начинают воспринимать как социальную норму, что усиливает и поддерживает бюрократическую и коррупционную ловушки. Это обесценивает образование как таковое. Последовательное внедрение Болонской системы, повышение ответственности вузов, их руководства за качество знаний выпускников позволит уменьшить издержки выхода из этой ловушки.

Ловушка бедности (У. Истерли)

Бедные понижают производительность друг друга. В зоне бедности находится гораздо большая доля населения, чем определяет официальная статистика. Но в отдельных регионах страны, в отдельных населенных пунктах, в отдельных кварталах крупных городов формируется своеобразный кластер бедности с характерными признаками: абсолютная необразованность, культурный примитивизм, низкие доходы, плохие жилищные условия, недоступность качественного образования и качественной

медицинской помощи. Задача государства - приложить максимум усилий для того, чтобы «вырвать» подрастающее поколение из этого кластера - зоны социального риска. Для того чтобы обеспечить подросткам из этих семей «свет в конце туннеля», одновременно постепенно сокращая размер этого кластера, решая проблему нарастающего дефицита рабочих кадров, следует продумать предложение о воссоздании института ремесленных училищ с полным государственным обеспечением учащихся.

Ловушка богатства

Высокие стандарты жизни порождают и соответствующий уровень культуры, и инициативность, предприимчивость, образованность. И к такой ловушке надо стремиться. Но в условиях переходной экономики России взрывное формирование относительно небольшого, но влиятельного слоя миллиардеров породило новый российский «праздничный класс» (Т. Веблен) с характерным демонстративно престижным потреблением, с ориентацией на низкопробную эрзац-культуру Запада, а часто беспринципных, утверждающих вседозволенность, разлагающе влияющих на гораздо более широкие круги населения, включая средние слои. Несмотря на все многообразие рисков и проблем в процессе модернизации,

государство может перенацелить интересы различных конфликтующих социальных слоев в полезное для будущего России русло, изменив институциональную систему взаимоотношений между государством и обществом.

Несомненно, в российской экономике в настоящее время существуют институциональные ловушки которые существовали и 10 и 20 лет назад, такие как неуплата налогов, коррупция и др., но на современном этапе развития экономики, инновационного развития, также возникают определенные проблемы, которые в последствии перерастают в инвестиционные ловушки.

Остановимся на институциональных ловушках инновационного развития более подробно.

Итак, инновационное развитие экономики является результатом взаимодействия трех составляющих. Эти составляющие:

- 1) инновационный потенциал - некая предпосылка инновационного развития, своего рода накопленный капитал, вовлекаемый в инновационный процесс, являющийся результатом прежней деятельности по формированию предпосылок инновационного развития.

2) инновационные затраты - поток расходов ресурсов на инновационную деятельность, направленных как на поддержание и воспроизведение потенциала инновационной деятельности, так и на его приращение и модернизацию. Это финансовые вливания, которые могут превратиться в любые элементы затрат (основной капитал, оборотный капитал, затраты на фактор труд и др.;

3) инновационные результаты - количественная и качественная характеристика производительности инновационных затрат.

Международные рейтинги инновационного развития, такие как «The Global Innovation Index» BCG&NAM, «The Global Innovation Index» INSEAD и «Innovation Capacity Index» (индекс способности к инновациям), свидетельствуют о том, что из трех составляющих инновационной деятельности у России несколько лучше обстоит дело с количественными показателями инновационного потенциала. Показатели инновационных затрат находятся в среднем диапазоне (правда в последнее время они увеличиваются за счет активной роли государства в инновационном процессе), и совсем низкие - показатели инновационных результатов.

В России в годы рыночных реформ не происходило даже простого воспроизводства научно-технического потенциала, был серьезно нарушен цикл инновационной деятельности. В силу некомплементарности инновационного потенциала инновационные затраты в настоящее время не дают необходимой отдачи.

Формируемые государством институты инновационного развития (например, только принятая в 2006 г. федеральная программа развития технопарков в сфере высоких технологий предполагала объем финансирования в размере 29 млрд руб. на 4 года) пока не востребованы в должной степени. Инновационная деятельность государства и бизнеса носит фрагментарный характер и не представляет единого целого.

В России создаваемые и поддерживаемые государством институты инновационной деятельности не дают желаемого результата также ввиду «вязкости» институциональной среды, гасящей инновационные стимулы. Институтам, способствующим инновационному развитию, противостоят институты, препятствующие инновационному развитию, и пока вторые оказываются сильнее. Как раз такие институты можно назвать

институциональными ловушками инновационного развития экономики.

В связи с выше сказанным можно выделить следующие ловушки инновационного развития России.

. Психологическая неготовность - это целый спектр проблем психологического характера, как-то: скептицизм и нигилизм либо, напротив, удовлетворенность и успокоенность, несклонность к риску, несклонность к изменениям, отсутствие понимания проблемы и способов ее решения.

Современная институциональная среда культивирует такие ценности, как эгоизм и агрессивность, соответствующие стратегиям индивидуального захвата экономической власти в условиях эволюционного выживания, в то время как инновационное предпринимательство основано на кооперации и отношениях партнерства, организационной идентификации.

. Ловушки рентоориентированного поведения - в странах, богатых природными ресурсами, к числу которых относится Россия, присвоение природной ренты становится более эффективной краткосрочной моделью поведения, чем разработка способов увеличения добавленной стоимости.

Добавленная стоимость, создаваемая в секторе добычи, достается с меньшими усилиями и меньшим риском. При отсутствии инициативного управления институциональной средой, а тем более при наличии деструктивных институтов, в частности в сфере общественных финансов, государство и общество естественным образом оказываются нацеленными на развитие институтов создания и присвоения природной ренты, а не институтов преодоления ресурсной ограниченности.

Рентоориентированное поведение, порождая целый комплекс комплементарных себе институтов, становится устойчивой институциональной альтернативой инновационному поведению. Это происходит естественным образом, если государство не управляет институциональной средой, не создает конструктивные альтернативы институциональным ловушкам.

. Ловушки догоняющего развития и копирования. Копирование как краткосрочная модель поведения с экономической точки зрения может быть более эффективно, чем создание нового продукта, технологии или совершенствование организации. Функцией хозяйствующего субъекта может быть как максимизация прибыли, так и снижение затрат для достижения

фиксированного результата. Именно эта вторая функция - минимизации усилий - объясняет, почему проторенный путь развития с точки зрения конкретного хозяйствующего субъекта нередко оказывается более эффективным, чем открытие нового пути. К тому же большинство хозяйствующих субъектов нацелено на удовлетворительный результат, а не на наилучший из возможных. И они будут приобретать ресурсы по минимальной цене, пока их использование в конкурентной среде позволяет им оставаться в этой самой зоне удовлетворительности. Функция минимизации усилий, часто игнорируемая современной неоклассической теорией, где традиционно предпочтение отдается функциям максимизации (прибыли, полезности), позволяет ответить на многие вопросы. Люди не занимаются инновационной экономической деятельностью по тем же самым причинам, по которым они не разрабатывают новые методы счета или новые системы мер и весов. Они просто берут готовое знание и извлекают из него вмененную ренту, пока это возможно делать в кооперации с другими людьми. В этом смысле инновации могут возникнуть только в неких критических сферах, - таких, где под угрозу поставлено благополучие человека (коллектива, общества) или даже

его выживание. Например, они могут появиться в сферах разработки заменителей исчерпаемых ресурсов, новых систем здравоохранения, безопасности жизнедеятельности, борьбы с терроризмом и т.п. В то же время важной причиной эффективности стратегий незаконного копирования и заимствования является отсутствие действенных санкций за нарушение авторских прав. На это влияет вероятность выявления нарушения и правоприменения, а также тяжесть наказания. В последнее время недостаточность первого замещается избыточностью второго, о чем свидетельствуют единичные, но весьма яркие случаи возбуждения уголовных дел о нарушении авторских прав. Однако, как демонстрирует последний опыт России, во многих случаях на защиту обвиняемого встает общественность. Последнее свидетельствует о том, что нарушение авторских прав в некоторых сферах деятельности (например, касающихся прав на аудио- и видеопродукцию) превратилось в деструктивную неформальную норму, которой соответствуют собственные способы защиты.

. Нежелание бизнеса инвестировать средства (как собственные, так и заемные) в свое развитие, вследствие чего происходит недостаточное воспроизводство базы

исследований. Инновации связаны с инвестициями в специфические активы, приносящими доход в течение длительного периода времени, в то же время сопряженные с высокими рисками и неопределенностью. Между тем более предпочтительным нередко оказывается увеличение личного дохода владельцев бизнеса, сберегательная часть которого расходуется на стандартное портфельное инвестирование с сильно диверсифицированным риском. Несклонность бизнеса к инвестированию в специфические активы объясняется разными причинами.

Во-первых, «короткими дистанциями» его функционирования.

Во-вторых, в условиях слабой защиты прав интеллектуальной собственности обостряется проблема некомпенсируемой положительной экстерналии и сопутствующая ей проблема безбилетника. Иными словами, бизнес не может защитить и собрать интеллектуальную и технологическую ренту, что подвергает его инновационный проект дополнительным рискам и неопределенности.

В-третьих, существуют серьезные проблемы координации инновационного процесса, связанные с противоречиями интересов его участников: главным

образом разработчиков идеи и владельцев бизнеса, осуществляющих ее коммерческое использование

. Ловушки системы общественных финансов - это целый комплекс проблем, связанных с низкой эффективностью производства общественных благ в современной России. В контексте инновационного развития эти проблемы приобретают особую значимость, потому что в условиях недостаточного инвестирования бизнесом средств большая доля расходов инновационного характера (в настоящее время 2/3) падает на государство. Проблема государственного финансирования производства социально значимых благ, к разряду которых можно отнести фундаментальные исследования, и благ с положительными внешними эффектами, куда входит большинство прикладных разработок, имеет многоаспектный характер

. Имитация инновационной деятельности. Эта проблема напрямую связана с предыдущей, т.е. с неэффективным распоряжением общественными финансами.

К основным причинам, по которым, финансирование могут получить лжеизобретения и лжеоткрытия, относятся следующие:

1) личные связи конкретного бизнеса с конкретными чиновниками - распорядителями общественных ресурсов;

2) применение при отборе заявок формальных требований и недостаток технической экспертизы у конкурсных комиссий;

3) плохой мониторинг и контроль расходования государственных средств, слабое отслеживание дальнейшей судьбы проектов, в том числе в силу реализации чиновниками целевой функции минимизации усилий, о которой как о некой мощной альтернативе функции максимизации полезности говорилось выше;

4) высокий уровень неопределенности исхода каждого конкретного проекта (известно, что из 10 проектов в лучшем случае «выстреливает» только один) снижает уровень ответственности как чиновников, так и получателей государственных грантов и привилегий, служит для них оправданием собственных промахов.

Таким образом, серьезные намерения государства относительно стимулирования инновационной деятельности наталкиваются на не менее серьезные ловушки инновационного развития, многие из которых имеют достаточно глубокие корни, сопряжены друг с другом и не могут быть преодолены в одночасье.

Следует добавить, что нынешняя Россия не только не входит в число стран первого ряда, но быстро теряет остающиеся шансы когда-либо попасть в него. Главная причина этого - архаичность (а то и простое отсутствие) институтов, механизмов и процедур, четко регламентирующих экономическую, социальную и общественно-политическую жизнь в стране. Развитие происходит в режиме «ручного управления», «по понятиям», «по знакомству» и т.п. алгоритмах. И всё это окутано созданными за последние годы имитациями конкуренции, выборов, свободы слова.

Именно поэтому не просто отказ от нынешних порочных российских практик, и не просто заимствование нынешних передовых институтов, а участие в формировании обновленных институтов экономической и социально-политической жизни цивилизационного пространства, которое весьма условно можно назвать европейским, и их внедрение в ткань российской жизни и есть суть предстоящей модернизации.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что на данном этапе развития экономики страны возникают и существуют многообразные институциональные ловушки, выход из которых является непростой задачей и требуют

обдуманной стратегии, и действие которых приносит определённые негативные последствия.

9.3 Пути выхода из институциональных ловушек

Рассмотрим пути выхода из инвестиционных ловушек применительно к российской экономике. Формирование инвестиционной ловушки происходило за менее короткий срок, чем выход из нее. Это объясняется тем, что для понятия выгоды от долгосрочных инвестиций экономическим агентам требуется больше времени, чем для укоренения обратной модели поведения, причем значительный временной лаг существует между принятием решений и выгодой полученной новаторами и консерваторами, принимающими решение о долгосрочных инвестициях только после того, как новаторы будут получать не разовую, а постоянную прибыль.

Выход из институциональной ловушки очень длителен и достаточно тяжелый. Как было отмечено ранее, **существует два варианта выхода из институциональной ловушки: эволюционный и революционный.**

Причем эволюционный путь возможен, но только с помощью государства. Пока оно само не изменит свою политику с краткосрочной модели на долгосрочную и не начнет вкладывать в свой капитал (в большей степени в человеческий, поскольку вложения в производственный могут быть осуществлены и частным сектором), показывая таким образом серьезность своих намерений, экономические агенты будут чувствовать себя неуверенно и не будут осуществлять долгосрочных инвестиций, то есть менять свою поведенческую модель с краткосрочной на долгосрочную. Только тогда, когда экономические агенты-резиденты начнут получать выгоды от следования долгосрочной модели можно ожидать долгосрочных иностранных инвестиций.

Таким образом, для выхода из ловушки необходимо изменение действующих институтов в результате спонтанной эволюции или целенаправленного государственного вмешательства.

Вопросу о том, как выйти из той или иной конкретной институциональной ловушки (как бороться с коррупцией, с неплатежами, с теневой экономикой, и т. п.) посвящена обширнейшая литература. Но подавляющее большинство предложений носят характер рецептов, не

вписанных ни в какую теорию и не имеющих серьезного обоснования. Они, как правило, не приводят к успеху и в лучшем случае дают лишь временный эффект.

Имеются основания полагать, что институциональные ловушки, чаще всего, оказываются устойчивыми лишь в среднесрочных периодах, и что экономические системы постепенно вырабатывают механизмы, способствующие выходу из неэффективных равновесий. Теория, бегло очерченная выше, дает основу для систематического рассмотрения таких механизмов.

Согласно сказанному ранее, агенты предпочтут переход к эффективной норме, если сумма соответствующих ей приведенных трансакционных издержек и трансформационных издержек перехода окажется меньше приведенных трансакционных издержек функционирования в рамках действующей неэффективной нормы.

Отсюда следует, что для выхода из ловушки необходимо выполнить хотя бы одну из трех задач:

- 1) увеличить трансакционные издержки действующей неэффективной нормы;
- 2) уменьшить трансакционные издержки альтернативной эффективной нормы;

3) снизить трансформационные издержки перехода к альтернативной норме.

Для достижения этих целей следует подходящим образом воздействовать на механизмы координации, сопряжения и культурной инерции. Итак, рассмотрим меры микро- и макроэкономического характера, которые могут быть предприняты правительством, а также спонтанные тенденции, которые иногда способствуют выходу из институциональных ловушек.

1) Санкции.

Простейший рецепт увеличения трансакционных издержек неэффективной нормы - введение подходящих санкций, например, строгую уголовную ответственность за коррупцию или высокий налог на бартерные сделки. На самом деле, однако, строгие санкции могут вести к высоким издержкам. Имеются, по крайней мере, три источника таких издержек.

Во-первых, при ужесточении санкций могут расти расходы на их осуществление, в частности, в связи с увеличением сопротивления тех, кто подвергается санкциям, необходимостью тотального контроля, и т.п.

Во-вторых, санкции, направленные на предотвращение нежелательного поведения определенного

типа, могут привести к его замещению еще более неэффективной нормой. В результате система может перейти из одной институциональной ловушки в другую. Например, строгое наказание за неплатежи может побудить фирмы «уйти в тень».

В третьих, следует принять во внимание возможность ошибочного применения санкций. Социальные издержки в результате наказания невиновного тем больше, чем строже наказание.

2) Механизмы репутации.

Развитие механизмов репутации - другая возможность увеличить транзакционные издержки коррупции, неплатежей, уклонения от налогов, и т.п. Их становление лишь частично связано с государственными решениями. В других отношениях оно определяется спонтанными процессами. В начале российских реформ 90-ых годов старые репутационные механизмы (в частности, система «личных дел», характеристик, и т.п.) перестали работать. Новые механизмы возникали постепенно благодаря усилению государства и формированию новых бизнес-сетей

Механизмы репутации не только увеличивают транзакционные издержки неэффективных норм, но

одновременно снижают трансакционные издержки эффективного поведения. Устанавливая связь между поведением экономического агента (индивида, фирмы, и т.п.) в прошлом и его текущим вознаграждением, механизмы репутации способствуют позитивным культурным сдвигам, побуждая агентов к увеличению их планового горизонта - периода, на котором они учитывают последствия своих решений.

3) Амнистия

Трансакционные издержки функционирования в рамках определенной нормы могут зависеть от предыстории агента. Так, если «злостный неплательщик» решил добросовестно платить налоги, это может мало сказаться на вероятности его привлечения к уголовной ответственности. Соответственно, его стимулы к переходу снижаются.

Репутационные механизмы, усиливают этот эффект и потому в своих крайних формах могут играть негативную роль. Амнистия - «инструмент забывания прошлого» способствует снижению того компонента трансакционных издержек эффективной нормы, который связан с его историей «до перехода».

Амнистии по различным нарушениям закона используется многими правительствами. Успех, однако, достигается не всегда. Амнистии должны быть редкими, непредсказуемыми событиями, в противном случае они могут стимулировать отклоняющееся поведение. Их необходимо осуществлять в подходящий момент, когда фундаментальные причины, породившие ловушку, уже устранены, и дополнять другими мерами, ослабляющими также эффекты координации и сопряжения.

4) Макроэкономическая политика

Еще недавно многие экономисты считали, что эффект макроэкономической политики слабо зависит от экономических институтов, и что ее влиянием на институты можно пренебречь. Оказалось, однако, что оба эти утверждения неверны, если экономические институты находятся в стадии становления. В России 1992 года стандартная политика подавления инфляции за счет сдерживания роста денежной массы при неразвитой системе безналичных расчетов, отсутствии рынка капитала и не работающем законе о банкротстве привела к возникновению ловушки неплатежей и вытеснению денежного обмена бартерным. Попытка имитировать западную налоговую систему в условиях, когда система

налоговых органов еще не сформировалась, способствовала бурному росту доли теневого сектора. Нерациональная социальная политика внесла свой вклад в неудачу приватизации: ничтожные пенсии и пособия по безработице, отсутствие программ переквалификации заставляли работников отчаянно сопротивляться реструктуризации.

5) Системный кризис

В некоторых случаях системный кризис способствует выходу страны из институциональной ловушки. Кризис радикально меняет важнейшие параметры и разрушает механизмы, поддерживающие ловушку, так что экономика может оказаться вне «области притяжения» неэффективной нормы.

Применительно к российской экономике пример выхода путем системного кризиса можно показать на основе выхода из бартерной институциональной ловушке.

После либерализации цен в 1992 г. в России начался процесс демонетизации экономики. Потребительские цены выросли в 26 раз в 1992 г., в 10 раз - в 1993 г., в 3,2 раза - в 1994 г. При несформировавшейся банковской системе перевод денег со счета на счет внутри Москвы мог занимать две недели, а межрегиональная транзакция - более месяца.

При столь быстрой инфляции иногда оказывалось дешевле оплатить курьеру авиабилет для перевозки наличных, нежели использовать безналичный расчет. Для многих фирм бартерный обмен оказался менее дорогим, чем денежные расчеты.

Трансформационные издержки перехода к бартеру были не слишком велики благодаря системе прямых связей между поставщиками и потребителями, сформировавшейся еще в советское время. Современные средства коммуникации облегчали поиск подходящих партнеров. Чем большее число фирм переходило на бартер, тем легче оказывалось построить цепочку подходящих бартерных обменов, и, соответственно, тем ниже становились транзакционные издержки на единицу обмениваемой продукции (эффект координации). Это облегчало переход к бартеру для других фирм. Транзакционные издержки бартера продолжали уменьшаться благодаря эффекту обучения: менеджеры приобретали навык составления бартерных цепочек. Вновь установленная норма породила новый институт бартерных посредников и стала удобным инструментом уклонения от налогов (эффект сопряжения). Все это обусловило быстрое формирование бартерной ловушки.

Одновременно с бартером все большие масштабы приобретали неплатежи. Оба явления были вызваны нехваткой денежных средств и находились друг с другом в тесной взаимосвязи.

Пытаясь бороться с демонетизацией, правительство ввело в обращение векселя и налоговые освобождения. Эти меры лишь ухудшили положение дел. В 1997 г. правительственная комиссия констатировала, что лишь 10% платежей в государственный бюджет осуществлялась «живыми деньгами».

К 1997 г. инфляция в России существенно снизилась и технология безналичных расчетов значительно усовершенствовалась. Однако практика бартерных обменов продолжала расширяться.

Бартер поддерживался механизмами координации, обучения, сопряжения и инерции. Агент, решившийся выйти из бартерной системы, должен был бы нести серьезные издержки, связанные с разрывом долгосрочных связей, поиском новых партнеров, и взаимоотношениями с налоговой инспекцией. Бартерные посредники, не желая расставаться с источником доходов, стремились сохранить и усовершенствовать систему обмена, ставшую уже невыгодной для общества. В 1998 г. более половины всех

сделок в промышленности осуществлялось по бартеру. Бартерная ловушка, казавшаяся несокрушимой, была разрушена в результате финансового кризиса 1998 г. Причины резкого уменьшения доли бартерных обменов не до конца ясны и заслуживают дальнейшего изучения. Для того, чтобы сформулировать соответствующую гипотезу, необходимо обратить внимание на те параметры, которые резко изменились в результате кризиса.

Прежде всего, произошло почти двукратное обесценение рубля в реальном выражении. Резко сократился импорт: в 1999 г. его объем составлял 56% от уровня 1997 г. Экспорт уменьшился в гораздо меньшей пропорции вследствие роста цен на нефть. Значительно упала реальная заработная плата, однако падение реального потребления было не столь велико. В результате снижения реального валютного курса, уменьшения экспорта и сокращения реальных издержек на оплату труда, вырос спрос на отечественные товары и начался экономический рост. Кризис полностью разрушил рынок государственных краткосрочных облигаций, отвлекаяший денежные средства от производственных целей.

Увеличились остатки на счетах предприятий они начали вкладывать деньги в производство. Все эти

изменения привели к резкому снижению транзакционных издержек монетарного обмена. Доля бартерных обменов в объеме продаж промышленных предприятий стала стремительно падать с 51% в 1998 г. до 16% в 2001. В 2003 г. она составляла уже менее 10%. Бартерная ловушка исчезла вместе с разветвленной системой бартерных посредников. Кризис сделал то, что было не под силу правительству.

Таким образом, выход из институциональной ловушке очень непростой процесс. При этом основными инструментами устранения некоторых типов институциональных ловушек или минимизации их воздействия на поведение экономических агентов можно назвать следующее:

- упрощение и систематизация процессов государственного управления, ликвидация дублирующих функций, организаций с нечеткими и ненужными для общества полномочиями;
- децентрализация принятия управленческих решений, предусматривающая; перераспределение полномочий в сфере формирования и использования финансовых ресурсов государства в пользу региональных и местных властей;

- дерегулирование экономики, то есть устранение функций, способствующих развитию коррупции, препятствующих развитию частного сектора экономики, и повышающих трансакционные издержки;
- повышение уровня информативности общества, обеспечение населения государства доступной, достоверной и своевременной информации с целью предотвращения негативных для общества процессов поиска политической ренты, действия групп специальных интересов, роста бюро;
- упрощение системы налогообложения, учета и отчетности, налогового администрирования, внедрение плоской шкалы налогообложения, выравнивание налоговых ставок по основным налогам.

Институциональные ловушки - это неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения, удерживающих экономику в неэффективном равновесии.

Глобальной проблемой институциональных ловушек является тот факт, что избежать их достаточно сложно, это требует тщательного продумывания содержания каждого нововведения, реформы, указа и пр. в законодательство РФ, и, помимо этого, повторного анализа уже существующих норм с последующим внесением в них

корректиров, характерных для этапа развития общества и экономики в целом.

Таким образом, причины возникновения институциональных ловушек в экономике страны многочисленны. Выяснение причин появления данной категории является одним из главных этапов выхода из сложившейся ситуации, а анализ причин позволяет предотвратить похожие ситуации в будущем.

Последнее достаточно важно, поскольку в результате действия институциональных ловушек создаются предпосылки для разбалансированности финансовых ресурсов государства, роста бюджетного дефицита, государственного долга. Как следствие этого, национальная экономика будет функционировать в условиях макроэкономической нестабильности, основными характеристиками которой являются ускорение инфляционных процессов, рост процентных ставок, снижение ликвидности банковской системы, повышение уровня рисков, и другие.

Выход из институциональной ловушки представляет собой трудный и сложный процесс, что доказывается современным состоянием российской экономики. Переход в начальное состояние или выход из институциональной

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

Таким образом, в результате действия институциональных ловушек возникают стабильные негативные ситуации, которые можно исправить, только понимая природу и причины их возникновения.

Проблема институциональных ловушек усугубляется тем, что часто субъекты институционального регулирования, не понимая причину их возникновения, могут принимать решения, не способствующие, и даже ухудшающие ситуацию.

В результате исследования было выявлено, что в экономической системе России продолжают существовать, а хуже всего образовываться новые институциональные ловушки, выход из которых требует больших усилий и затрат.

ГЛАВА 10

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

10.1 Эффективные и неэффективные институты

Попытка выявить конкретные источники институциональных изменений была предпринята Д.Нортом: «Источниками изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения... Изменения обычно состоят из адаптаций в рамках допустимых возможностей к комплексу правил, норм и принуждений, которые образуют институциональную систему».

Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения и т.д. – все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. При таких изменениях цен один или оба участника сделки начинают понимать, что им было бы выгоднее пересмотреть ее

условия. Однако организационные формы «вписаны» в правила более высокого порядка. Поэтому, если переход к контракту нового типа будет требовать пересмотра какого-либо фундаментального правила, участники обмена могут пойти на затраты ради того, чтобы попытаться его заменить. А неформальные нормы будут «разъедаться» ценовыми сдвигами постепенно – с течением времени их будут соблюдать все реже и реже.

Можно согласиться, что акцент на изменениях цен, как основном источнике нарушения равновесия и источнике институциональных изменений, бесспорно верен при анализе исключительно рыночных институтов.

Другим, очень важным фактором институциональных изменений, с точки зрения Д.Норта, является идеология, под воздействием которой формируется структура предпочтений людей.

По Норту, идеология представляет собой субъективные модели, через призму которых люди осмысливают и оценивают окружающий мир. Идеологические ограничения в принципе также не свободны от влияния изменений относительных цен: чем больше прибыльных возможностей блокирует чья-

либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к внесению в нее поправок – ярким примером является Советское общество периода XX века. В любой данный момент времени индивидуальные агенты стоят перед выбором: что выгоднее – ограничиться взаимодействием в рамках существующих «правил игры» или направить часть ресурсов на их изменение? Только если ожидаемые выгоды настолько велики, что способны окупить издержки борьбы за переход к новой институциональной системе, они станут предпринимать шаги по ее изменению.

Исходящая из представления, что неэффективные институты всегда должны вытесняться эффективными, модель была изложена в книге Д.Норта и Р.Томаса о восходящем развитии западного капитализма.

Эта «оптимистическая» модель преобладала на начальной стадии разработки новой институциональной теории. Но история свидетельствует, что экономический рост скорее исключение, чем правило. Норт сам отметил, что здесь новая институциональная теория столкнулась с двумя главными загадками человеческой истории:

– почему конкуренция на экономических и политических рынках последовательно не отбраковывает плохие «правила игры»?

– если история знает, что неэффективные формы экономики существуют тысячелетиями, то почему развитие разных обществ часто шло не сближающимися, а расходящимися путями?

Ответ Норт видит в том, что высокие транзакционные издержки делают политические рынки похожими на совершенный рынок неоклассической теории. В своих более поздних работах Норт ссылается на действие трех факторов:

- двойственная роль государства;
- влияние групп со специфическими интересами;
- зависимость эволюции институтов от ранее избранной траектории (*path dependence*).

Эти факторы следует рассмотреть отдельно.

1. Сложные формы обмена невозможны без участия государства, которое специфицирует права собственности и обеспечивает исполнение контрактов. Но, обладая монополией на применение насилия, оно получает возможность определять вновь и (или) перераспределять

права собственности. Роль государства является двойственной: оно может способствовать экономическому росту, производя в обмен на налоги важнейшее общественное благо – правопорядок; но может вести себя как «хищник», стремясь максимизировать монопольную ренту – разницу между доходами и расходами казны.

Достижению этих разных целей обычно соответствуют совершенно разные наборы институтов. Поэтому государство может быть заинтересовано в поддержании неэффективных институтов, если это увеличивает монопольную ренту. Фактически, как показывает Норт, так и было на протяжении большей части человеческой истории.

Вот как интерпретирует эту проблему французский институционалист Ж.Сапир: «Для зарождения нового института требуется особое сочетание материальных и технических ограничений, поведения агентов, действий организаций, что обеспечивает появление зоны локальной устойчивости. Расширение этой зоны в экономическом пространстве, равно как и ее закрепление во времени, является сутью, целью конфликтов между действующими лицами, возможности которых определяются характеристиками распада

предшествовавшего института. Образно говоря, институт проявляется на «пересечении» короткого отрезка времени, в течение которого происходит разрушение старых норм или создание новых, и длительного отрезка времени, в течение которого от себя проявляет».

Выгоды и издержки от действия институтов распределяются неравномерно. Мотивы перераспределения (не кооперационная модель, а модель игры с нулевой суммой) очень часто берут верх над соображениями эффективности, о чем говорит теория общественного выбора. Поэтому «правила игры», которые подрывают благосостояние общества, но ведут к перераспределению богатства в пользу той или иной могущественной группы, которая может сохранять свои привилегии силой, будут устанавливаться и сохраняться, несмотря ни на что.

Группа, проигрывающая от несовершенных институтов, редко бывает способна «откупиться» от заинтересованной в их сохранении группы из-за высоких транзакционных издержек, и получить её согласие на введение более эффективных институтов. Норт вообще приходит к выводу, что политическим рынкам органически присуща тенденция производить на свет

неэффективные права собственности, ведущие к стагнации и упадку.

2. Институты отличает значительная экономия на масштабах: когда какое-то правило установлено, его можно с минимальными затратами распространять на все большее число людей и сфер деятельности. Но само создание институтов требует крупных первоначальных вложений, являющихся *необратимыми (sunk costs)*. «Сочетание условий, позволяющих институту возникнуть, уникальны; именно этот факт делает данное событие таким значительным. Следовательно, в установлении каждой конфигурации правил и норм присутствуют феномены необратимости, т.е. существуют некоторые моменты (критические пороги), после которых политическое и социальное действие меняет свой смысл». Из-за этого «старые» и «новые» институты находятся в неравном положении: «старый» институт свободен от издержек, которые пришлось бы нести при установлении «нового», поэтому сохранение менее совершенного института, учитывая возможные затраты по его замене, часто оказывается более предпочтительным. К тому же субъективные

модели и организационные формы должны «притереться» к существующим «правилам игры» и при других правилах могут полностью обесцениваться. На освоение действующих норм и законов будут затрачиваться огромные ресурсы, а институциональные изменения неизбежно встретят сильное сопротивление даже тогда, когда они увеличивают благосостояние общества.

3) Все эти обстоятельства стабилизирует сложившуюся институциональную систему независимо от ее эффективности. Активно воздействуя на социально-экономическое развитие, институты «загоняют» общество в определенное русло /колею/, с которого потом трудно свернуть.

В своих работах Норт провёл сравнительный анализ экономической истории Англии и Испании, показывающий различные результаты при движении экономических систем по разным траекториям.

10.2 Общественные потребности, ресурсы и выбор

Одним из важных разделов современного неинституционализма, рассматривающим политику как процесс обмена, является теория

общественного выбора (ТОВ). При рыночном обмене экономические агенты обмениваются вещественными благами (деньги, хлеб, одежда, развлечения и т.п.), а в политике граждане обменивают свои голоса в обмен на обещания депутатов и платят налоги в обмен на общественные блага. При этом каждая из сторон стремится максимизировать свою полезность.

Однозначного мнения относительно происхождения ТОВ нет. С точки зрения некоторых исследователей, истоки ТОВ уходят в работы математиков XVII–XIX вв., интересовавшихся проблемами голосования и принятия политических решений. Льюис Кэрролл (псевдоним Чарльза Доджсона), автор книги «Алиса в стране чудес», свои суждения о возможности строгого научного исследования политических процессов изложил в памфлетах «Точечная динамика партийной болтовни» (1865) и «Принципы парламентского представительства» (1884). Характерная для Кэролла игра слов усиливается благодаря тому, что политические термины трактуются в математическом смысле, а математические наполняются политическим содержанием (например, идея с траекториями приводит к любопытной аналогии с гиперболой, которая быстро и далеко отклоняется от первоначального

направления, как и дебаты в английском парламенте. Но современники эти идеи не признали, рассматривая теорию Кэролла как игру ума. Конечно и до оформления в 1960-х годах

ТОВ, многие экономисты занимались проблемами разработки оптимальной эффективной государственной политики в определенных условиях. Собственно, рождение теории общественного выбора связывают с публикацией в 1948 году Д.Блэком двух статей о правлении большинства¹. Основными проблемами при этом были поиск путей снижения безработицы, сдерживания инфляции, оптимизация затрат для решения задач национальной обороны, строительства транспортной инфраструктуры т.п. Государство в таком контексте обычно рассматривалось как принимающее наиболее правильную политику из возможных вариантов и честно её реализующее. Однако при этом не учитывалось, является ли правительство страны автократическим или демократическим, и делалось общее допущение о благожелательности государства.

Но только в 1960-х гг. за этим направлением, благодаря работам Джеймса Бьюкенена, его соавторов и последователей закрепилось собственное

название – теория общественного выбора. Первая статья Бьюкенена по этой проблематике «Чистая теория общественных финансов: предлагаемый подход» была опубликована в 1949 г. Толчком послужила давняя работа шведского экономиста Кнута Викселля «Исследование по теории финансов» (1896). С другой стороны, на Бьюкенена оказал большое влияние его университетский профессор Фрэнк Найт, один из основателей Чикагской школы экономики. Выступая против экспансии государства, Найт всегда отстаивал достоинства рынка и конкуренции, и в работах Бьюкенена всегда чувствовалось влияние Чикагской школы. За свою долгую жизнь Бьюкенен опубликовал множество работ, полный перечень которых занимает более 20 страниц.

В 1967 г. на конференции в Чикаго по его инициативе было организовано Общество общественного выбора, а в дальнейшем стал издаваться журнал «Общественный выбор» («Public choice»), который к 25-летию выхода (1993 г.) выписывали около 1000 библиотек во всем мире⁵. Своей популярностью журнал во многом обязан регулярным публикациям статей Бьюкенена. Начиная с 1990 г. Центр стал издавать ещё один журнал

«Конституционная политическая экономия» («Constitutional political economy»).

Помимо экономистов важность изучения процедуры принятия политических решений в условиях демократии осознали политологи, активно сотрудничающие с Обществом общественного выбора.

Центр общественного выбора превратился в настоящее организационное ядро так называемой вирджинской школы политической экономии. К её наиболее известным представителям, кроме Бьюкенена и Таллока, относятся такие известные американские экономисты, как Д.Мюллер, М.Олсон, Ч.Роули, Р.Толлисон. Все они принадлежат к «империалистическому» направлению современной экономической мысли, для которого характерно применение методов экономического анализа к нетрадиционным для экономиста сферам исследования. Фактически одним из первых «империалистов» стал сам Бьюкенен, осуществивший экономический анализ политической жизни общества. Он пишет: «Общественный выбор – это взгляд на политику, который возникает вследствие распространения применения инструментов и методов

экономиста на коллективные или нерыночные решения». В связи с этим теория общественного выбора имеет сегодня и другое название – новая политическая экономия.

ТОВ представляет экономический подход к изучению нерыночного принятия решений, т.е. дополняет теорию рыночного обмена соответствующей теорией функционирования политических рынков. Принадлежность ТОВ к экономической науке определяется тем, что она опирается на строгие экономические допущения о человеке как рациональном и максимизирующем полезность субъекте. Индивид соглашается отдать исключительную власть, поскольку считает, что она будет служить их личным интересам, для чего принимают определённый набор правил – конституцию. Как и почему экономические субъекты принимают такие правила, чем определяется их выбор и предпочтения, было рассмотрено в работе Бьюкенена и Таллока «Расчёт согласия: логические основания конституционной демократии» (1962), определившей дальнейшее развитие ТОВ.

Однако анализ конституционного выбора является лишь частью ТОВ. Бьюкенен применил экономическую

теорию для интерпретации практически всех аспектов экономики общественного сектора, включая политические процессы, в ходе которых определяются уровни налогообложения и государственных расходов. Это было отражено в большом количестве книг, написанных авторами вирджинской школы.

Одной из базовых концепций Бьюкенена является тезис о том, что все затраты в принципе субъективны и альтернативные затраты коренятся в сознании людей и могут просто совпадать с ценами, которые устанавливаются на совершенно конкурентном рынке в длительном периоде. Этот тезис является ядром стандартной концепции ценообразования на услуги коммунальных предприятий на основе предельных затрат, разработанной Х.Хотеллингом и А. Лернером, и в большей или меньшей степени возвращает к подобному тезису в прикладной экономике благосостояния. Фактически Бьюкенен пришёл к выводу, что экономисты до сих пор мало что понимали в государственных финансах.

Ранние работы Бьюкенена создавались под сильным влиянием работ европейских авторов XIX в.,

писавших о финансах. Особенно из Италии, где Бьюкенен стажировался в 1950-е гг. Подход этих авторов по сравнению с англо-американскими к вопросам налогообложения совершенно иной. В континентальной Европе предпочитали понимать государство как взаимное соглашение между гражданами, по которому налоги – это «платежи» за услуги, оказываемые государством. Как следствие Бьюкенен утверждает, что единственно разумный «расчёт согласия» – единогласие. Однако при этом все члены общества могут добровольно согласиться на политическую демократию, основанную на принципе большинства, но только при твёрдых гарантиях защиты прав меньшинства. При этом проблема сводится к выявлению таких конституционных правил, которые позволят сохранить первоначальное согласие. Бьюкенен достаточно обоснованно доказал, что рост активности государства в современное время привёл к значительному отступлению от такой «оптимальной» конструкции. Исходя из этого, Бьюкенен предложил широкий спектр дополнительных конституционных ограничений деятельности государства и его многочисленных органов, по сути,

призывая к «конституционной революции» для пересмотра целого спектра конституционных прав индивидов.

10.3 Основные стадии общественного выбора

Теория общественного выбора (ТОВ) опирается на три основные предпосылки:

- индивидуализм: в политической сфере люди действуют, преследуя свои личные интересы, и фактически нет грани между бизнесом и политикой;

- концепция «экономического человека», то есть рационального индивида. Для теории общественного выбора рациональное поведение имеет универсальное значение. Оно означает, что все участники политического процесса (от избирателей до президента) руководствуются в своей деятельности экономическим принципом сравнения предельных выгод и предельных издержек;

- трактовка политики как процесса обмена: при рыночном обмене экономические агенты обмениваются вещественными благами, а в политике платят налоги в обмен на общественные блага. Но этот обмен

сложно рационализировать, т.к. обычно налогоплательщиками являются одни, а блага за счёт налогов получают другие.

Первое и второе положение в целом прямо вытекают из концепции «экономического человека», разработанной в классической экономической теории. Однако третье положение связывает рациональное поведение человека в экономической среде с его политическим выбором, что является безусловной новой ступенью в институциональном экономическом анализе.

Сторонники ТОВ рассматривают политический рынок по аналогии с товарным.

Государство – это арена конкуренции людей за влияние на принятиерешений, за доступ к распределению ресурсов, за места на иерархической лестнице. Но государство – это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты – принимать законы, чиновники – следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

В отличие от рынков частных благ политический рынок, где решения принимаются коллективно, становится все менее эффективным с ростом числа участников. Так, политическое решение может быть Парето-эффективным, если против него никто не станет возражать. Ведь сделки на рынке частных благ всегда есть сугубо добровольное деяние, осуществляемое непременно при «единогласии» сторон. Это означает, что и политическое решение, если оно претендует на Парето-эффективный исход, должно приниматься единогласно.

Правило единогласия

Однако число участников сделок на политическом рынке очень велико и имеет тенденцию расти. Поэтому вероятность единодушия сокращается практически до нуля, так же, как и возможность установления Парето-эффективного состояния. К этому же ведет и повышение мобильности населения, в то время как на рынках частных благ оно усиливает конкуренцию и приближает их к эффективному состоянию.

Бьюкенен предложил свое видение решения этой проблемы, получившей позже название «конституционной экономики». Для того чтобы политический механизм стал по своей эффективности подобием рынка

совершенной конкуренции, все индивиды должны быть, во-первых, участниками одного и того же контракта, и, во-вторых, как уже отмечалось, этот контракт должен быть заключен ими единогласно. Этот контракт (общественный договор) и был определен как конституция.

Преимущества

единогласия, по Бьюкенену, в следующем:

- 1) сразу же устраняется «бесконечная регрессия»;
- 2) права каждого отдельного индивида безусловно соблюдаются. Если впоследствии индивид не будет соглашаться с решениями сообщества, принимаемыми в соответствии с конституцией, то он, по крайней мере, согласен с правилами, на основе которых принимаются эти решения;
- 3) на конституционной стадии каждый индивид пребывает в состоянии неопределенности относительно своей позиции в будущем и в силу этого такая конституция не будет исключать перераспределение доходов, так как состоятельный сегодня индивид не знает, что его ждёт (или его детей) много лет спустя;
- 4) справедливость обеспечивает согласие всех индивидов следовать её положениям и правилам на постконституционной

стадии. Это согласие подкрепляется и её договорной природой, – каждый индивид, добровольно заключивший конституционный договор, рассматривает содержащийся в ней набор правил как наилучший из возможных. Если же согласие в обществе относительно конституции рушится, то такому обществу грозит анархия. Страх перед ней тоже вносит свой вклад в решение индивида следовать конституционным правилам.

Перечисленные преимущества рынка частных благ и недостатки политического рынка и определяют склонность Бьюкенена отдавать пальму первенства частному рынку перед государством везде, где это возможно. Однако, как быть там, где частный рынок не работает или работает крайне неэффективно и требуются коллективные решения?

Бьюкенен предложил свое видение решения этой проблемы, получившей позже название «конституционной экономики». Для того чтобы политический механизм стал по своей эффективности подобием рынка совершенной конкуренции, все индивиды должны быть:

- 1) участниками одного и того же контракта,

2) как уже отмечалось, этот контракт должен быть заключен ими единогласно. Этот контракт (общественный договор) и был определен как конституция.

Правило большинства

Такая идея единогласия коллективного решения также присутствовала у Викселля. Поскольку Виксельль понимал, что существуют издержки достижения единогласного решения, он предлагал принимать решения квалифицированным большинством, составляющим 90% голосов. Но это означает, что мы отходим от единогласия, и сразу же возникают две проблемы:

1) политическое решение заведомо будет Парето-неэффективным, так как некоторые члены сообщества будут вынуждены действовать вопреки своим интересам;

2) возникает своего рода «бесконечная регрессия» (бесконечное возвращение в прежнее состояние) при определении правил голосования: по каким правилам устанавливать правила голосования? кто, как и почему определяет, что, например, 90% голосов достаточно для утверждения решения?

Бьюкенен проводит принципиальное различие между двумя стадиями политического

процесса: выработкой правил и игрой по этим правилам, конституционной и постконституционной стадиями. В соответствии с двумя стадиями разделяются и роли государства. «Государство защищающее» обеспечивает игру по конституционным правилам, но не определяет сами эти правила (действует подобно футбольному судье); «государство производящее» поставляет обществу нерыночные блага – блага, которые частные рынки обеспечивают плохо или не обеспечивают вовсе.

Согласно Бьюкенену, каждый гражданин должен спросить себя не просто о том, хороша существующая конституция или нет, а о том, может ли лучшая конституция быть получена с издержками меньшими, чем потенциальные выгоды от нее?

Сторонники ТОВ показали, что нельзя полагаться на результаты голосования, поскольку они в немалой степени зависят от конкретного регламента принятия решений. Парадокс голосования (Парадокс Кондорсе) отражает противоречие, возникающее вследствие того, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества относительно экономических благ.

Для разрешения этого парадокса существует несколько приемов: лоббизм, логроллинг. Способы влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения называют лоббизмом.

Предмет общественного договора по Бьюкенену:

- права человека
- права собственности
- действия и возможности государства как агента, обеспечивающего реализацию прав человека о собственности (договор о государстве «защищающем»)
- набор правил, в соответствии с которыми должна действовать коллективная организация при принятии и реализации решений, касающихся обеспечения общественными благами (договор о государстве «производящем»).

Существуют экономические предпосылки принятия неэффективных решений: недобросовестность чиновников, отсутствие ответственности, сокрытие информации, её искажение. А это порождает негативное отношение избирателей к правительственным решениям, распоряжениям, документам, законам.

Критерием справедливости и эффективности политической системы должно послужить распространение правил экономической игры на политический процесс. Сторонники теории общественного выбора не отрицают роли государства. По их мнению, оно должно выполнять защитительные функции и не брать на себя функции участия в производственной деятельности. Выдвигается принцип защиты порядка без вмешательства в экономику. Блага общественного пользования предлагается преобразовать в товары и услуги, продаваемые на рынке. Люди и фирмы заключают сделки, осуществляют контракты с взаимной выгодой без регламентации со стороны государства.

Государственные деятели думают о том, как обеспечить успех на выборах, получить голоса избирателей. При этом они наращивают государственные расходы, стимулируя тем самым инфляцию. В свою очередь, это ведёт к усилению жесткого регулирования, государственного контроля, раздуванию бюрократического аппарата. В итоге правительство концентрирует в своих руках всё большую власть, а экономика оказывается в проигрыше.

Концепция Бьюкенена предполагает реформирование существующей системы. В рамках «политического обмена» выделяются два уровня общественного выбора. Первый уровень – разработка правил и процедур политической игры. Например, правил, регламентирующих способы финансирования бюджета, одобрения государственных законов, систем налогообложения. Среди них могут быть различные правила: принцип единодушия, квалифицированного большинства, правило простого большинства и т.п. Это позволит находить согласованные решения. Совокупность предлагаемых правил, норм поведения, процедур Бьюкенен именует «конституцией экономической политики». Второй уровень – практическая деятельность государства и его органов на основе принятых правил и процедур.

Профессиональные экономисты демократических стран сегодня не столь наивны. Они понимают, что политические решения в их странах принимаются через процедуру коллективного выбора, в которой эффективность часто является лишь вторичной целью её участников. Политические решения принимаются избранными политиками и частично назначенными ими представителями исполнительной власти. Политическое

же и экономическое будущее этих политиков зависит от того, насколько они смогут удовлетворить интересы независимых избирателей, групп специальных интересов и политических партий. Современные экономисты также знают, что даже если их рекомендации честно переходят в законы, бюрократы, ответственные за реализацию этих законов, обычно думают в большей степени о своих частных интересах, чем о тщательном выполнении положений, заключенных в законы.

Учёные-экономисты, занятые изучением общественного выбора, рассматривают государство как созданное людьми как инструмент для достижения своих целей. Основным отличием государства от любого другого инструмента является то, что ни один индивидуум не может управлять им в одиночку. Для того чтобы направить государство на выполнение индивидуальных целей, необходимо, чтобы было осуществлена процедура коллективного принятия решений.

Каждый член коллектива преследует собственные цели, которые могут сильно различаться у разных индивидуумов. Представители теории общественного выбора пытаются понять природу взаимодействия,

выливающегося в коллективное принятие решений, основными же объектами исследования являются коллектив, политики и бюрократы, нанятые для реализации принятого коллективного решения.

Ряд критиков утверждает, что ТОВ слишком много занимается нормативными вопросами осуществления коллективного выбора, взамен исследования реального влияния государства на экономику. Однако несомненно, что ТОВ сегодня представляет важное течение в общем русле экономической теории, которое связано с экономической теорией прав собственности, экономикой права экономикой организаций.

Дуглас Норт, критически настроенный к ТОВ, пишет: «Неслучайно экономические модели общества в теории общественного выбора превращают государство в нечто похожее на мафию – или, пользуясь терминологией этой теории, на Левиафана. Тогда государство становится ничем иным, кроме как механизмом для перераспределения имущества и дохода. Чтобы найти такое государство не надо долго искать. Но как мы (т.е., Норт!) пытались доказать в этом исследовании, теория

общественного выбора безусловно не является всеобъемлющей теорией».

ТОВ отчасти объясняет механизмы, изучаемые теорией заговоров – совокупностью гипотез и суммирования массивов фактов, объясняющих локальные и глобальные события или процессы, как результаты заговоров властвующих (формально и неформально) групп и элит, направленных на сознательное (долговременное и тотальное) управление теми или иными социально-экономическими процессами. Теорию заговора рассматривают как один из крайних вариантов теории элит, связанной с ТОВ.

Практика взаимной поддержки депутатов путём «торговли голосами» называется логроллингом. Классической формой логроллинга является «бочонок с салом» – закон, включающий набор небольших локальных проектов. Чтобы получить одобрение, к общенациональному закону добавляется целый пакет разнообразных, нередко слабо связанных с основным законом предложений, в принятии которых заинтересованы различные группы депутатов. Чтобы обеспечить его прохождение (принятие), к нему

добавляют всё новые и новые предложения («сало»), пока не будет достигнута уверенность в том, что закон получит одобрение большинства депутатов. Такая практика таит в себе опасность для демократии, так как принципиально важные решения могут быть «куплены» предоставлением частичных налоговых льгот и удовлетворением ограниченных местных интересов.

10.4 Логика институциональных трансформаций и источники институциональных изменений

Следует отметить, что в трансформирующейся экономике главной причиной институциональных изменений выступают изменения реальности, в которой существуют институты. Выражением несоответствия между изменившимися условиями и институтами являются падение уровня жизни населения, сокращения производства, снижение качества продуктов и услуг. В обществе в таких условиях возникают потребность в сознательных и целенаправленных институциональных изменениях. В настоящее

время в России отчетливо проявляется тенденция спроса на повышение качества формальных институтов.

Процесс формализации институциональных изменений осуществляется в по следующему алгоритму:

- 1) появление и развитие конфликта между неформальными и формальными институтами;
- 2) поиск поля их пересечения, обмен сигналами между заинтересованными сторонами;
- 3) согласование действий;
- 4) поддержание контрагентами формальных институтов.

Иллюстрацией действия этого алгоритма можно считать переход от прогрессивного налогообложения физических лиц к использованию единой налоговой ставки в 2001 году. Абсолютной легализации доходов для целей налогообложения в результате этого изменения не произошло, тем не менее поступления в бюджет от налога на доходы физических лиц увеличились.

Формальные, сознательные и целенаправленные институциональные изменения

называются **институциональным проектированием**.

Осуществляется оно в следующих формах:

- возврат к ранее действовавшим, но по разным причинам исчезнувшим формальным и неформальным институтам;
- легализация ранее действовавших неформальных институтов;
- импорт институтов;
- создание институтов по заранее составленному представлению о них.

Импорт институтов, искусственное насаждение институтов **извне (трансплантация институтов)** возможно в тех случаях, когда государство попадает в сферу влияния более развитой страны или в политическом и экономическом устройстве страны происходят тектонические сдвиги, например, в результате революции. Примеров такой трансплантации множество: это и насаждение норм англо-саксонского права на территории Северной Америки при ее колонизации Великобританией; и развитие после Второй мировой войны институтов рынка на территории оккупированной Японии в результате реализации плана Доджа-Шоупа-Макартура (ликвидация власти монополий,

формирование рынка земли и т.д.); СССР, как держава-победитель, активно воздействовала на страны Восточной Европы, трансплантируя институты, присущие административно-командной экономике.

«Приживаемость» трансплантированных институтов зависит от степени совпадения интересов стран-экспортеров и стран-импортеров, от того, насколько имплантируемые институты востребованы и соответствуют условия стран импортеров. Следует подчеркнуть, что институциональные заимствования могут быть успешными при проведении системного анализа издержек и выгод от трансплантации институтов, выделении и устранении сдерживающих факторов, подстройки вновь вводимых формальных институтов к существующим неформальным.

Если институты позволяют решать возникающие проблемы, они приобретают статус нормы, зафиксированной правовыми актами и включающей формы социального контроля по ее исполнению.

Сложность институционального проектирования заключается в том, что на вопрос, какие формы экономического и социального проектирования окажутся эффективными можно ответить, только осуществив

проектируемые институциональные преобразования. Предугадать их результаты, учесть все возможные последствия практически невозможно.

Критерием успешности институциональных изменений можно считать выигрыш или, по крайней мере, снижение неопределенности для всех взаимодействующих субъектов, снижение транзакционных издержек функционирования рыночного механизма, выражающимся в снижении «цены легальности» – затрат на выполнение бюрократических процедур, связанных с регистрацией фирмы, снижении затрат по осуществлению деятельности в рамках закона.

Примером активных институциональных изменений, в основном на основе трансплантации институтов, является переход от административно-командной экономической системы СССР к рыночной системе. Этап активного и массового создания ранее отсутствовавших рыночных институтов в России завершился. Это выразилось в формировании законодательной базы, соответствующей рыночной экономике, реструктуризации предприятий и построении современной рыночной инфраструктуры.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Институциональная система подвержена постоянным изменениям. Основной причиной таких изменений является несоответствие между уже сложившимися институтами и изменившимися условиями внешней среды. Например, институциональная среда рыночной экономики (в первую очередь институт частной собственности), создав соответствующие стимулы, сделала наиболее привлекательной деятельность по созданию богатства и сыграла решающую роль в формировании определенного типа знаний. Эти знания определялись стремлением к поиску новых продуктов, новых технологий, новых организационных форм. По выражению известного австрийского экономиста Й. Шумпетера – новых комбинаций факторов производства, которые в его теории получили название нововведений.

Институциональная среда может также сделать наиболее предпочтительной экономической деятельностью перераспределение доходов, и в таком качестве знания и навыки развиваются в несколько ином направлении (институт пиратства, институт коммунистической партии, институт бюрократии). В последнем случае вознаграждение и иные экономические стимулы определяются не

эффективными новациями, связанными с экономической деятельностью, а знаниями законов, по которым функционирует бюрократическая система.

Таким образом, информация и знания, в которых нуждается экономический субъект, в большой степени являются производной от конкретной институциональной среды, которая определяет направления их приобретения. Более того, это направление может быть решающим фактором долгосрочного развития общества.

Структура стимулов, порожденная институциональной средой, определяет поведение человека, который осуществляет адаптацию в рамках существующей системы правил. Впрочем, индивиды могут не только адаптироваться к данной системе, но и пытаться пересмотреть ее. В случае успеха это будет означать изменение институциональной среды.

Институциональные изменения выражаются в появлении новых правил с соответствующими механизмами их обеспечения и исчезновении старых, действующих правил.

Сложность изучения институциональных изменений определяется еще и тем фактом, что такие изменения в большинстве случаев имеют инкрементный и непрерывный

характер (в отличие от дискретных, революционных изменений). Поэтому оценить предельные институциональные изменения довольно сложно, так как они могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к использованию правил и ограничений.

Функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются те ценности, которые обуславливают их существование, или они сами становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но никак не по соображениям эффективности. И хотя именно государство является необходимым атрибутом прогрессирующих хозяйственных систем, институты, генерируемые им, могут не только способствовать повышению эффективности, но и препятствовать ему. Институциональная структура экономики любой страны - это, прежде всего, результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов.

Если институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты, конституирующие ее, будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адам Ш. М. Место и роль транснациональных корпораций в современной мировой экономике // Молодой ученый. — 2017. — № 11. — С. 183–186. — URL <https://moluch.ru/archive/145/40719/> (дата обращения: 21.05.2020).
2. Азатян М. О. Роль ТНК и прямых иностранных инвестиций в современных тенденциях международного движения капитала // Молодой ученый. — 2018. — №45. — С. 45-48. — URL <https://moluch.ru/archive/231/53653/> (дата обращения: 24.05.2020).
3. Акерлоф Д. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 91-104.
4. Акерлоф Д., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. – М.: Карьера Пресс, 2010 г. – 224 с.
5. Акерлоф Д., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и

- почему это важно для мирового капитализма. – М.: Юнайтед Пресс, 2010 г. – 280 с.
6. Аузан А.А. Институциональная экономика — URL <https://www.sites.google.com/site/liberaleconomicclub/video/mpti/auzan> (дата обращения: 21.05.2020).
 7. Бандурин А. В. Деятельность корпораций. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 600 с.
 8. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. №1. С.5.
 9. Бекмухамедова Б. У., Матрасулов Б. Э. Влияние иностранных инвестиций на экономику страны // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — С. 622–624. — URL <https://moluch.ru/archive/114/28956/> (дата обращения: 17.05.2020).
 10. Виноградова, А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. /А.В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет. – 2012. – 70 с.
 11. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1994.
 12. Винокуров С.С. Институциональная экономика: учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.]; по ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук,

- проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.
13. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (Возможности и пределы институциональной экономики) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. №1.
14. Вольчик В.В. РМ Нуреев, ВВ Дементьев, ЕА Капогузов, АБ Рунов и др., М.: Норма, 2009. 311, 2009.
15. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Пер. с англ.–М.1969.
16. Гордеев В. Две тенденции в эволюции конкуренции // МЭиМО.– 2007.– №1.
17. Гришин В.В. Катастрофа: от Хрущева до Горбачева. — М.: Алгоритм : Эксмо, 2010
18. Дребот А.М. Конспект лекций по институциональной экономике / А.М.Дребот. — Севастополь: Изд-во Севастопольский государственный университет, 2016. — 127 с.
19. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда – М.:Канон, 1996, с.432

20. Кашанина Т.В. Корпоративное право: учебник / Т. В. Кашанина. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт ; Высшее образование, 2010. — 899 с.
21. Квашнина, И.А. // Изменения в мировых потоках прямых инвестиций в современной реальности / Российский внешнеэкономический вестник. — 2017. — № 6.
22. Отчет о мировых инвестициях 2018, ЮНКТАД // www.unctad.org/wir Квашнина, И.А. // Изменения в мировых потоках прямых инвестиций в современной реальности / Российский внешнеэкономический вестник. — 2017. — № 6.
23. Коуз Р. Фирма, рынок и право, М.: Дело, с. 87–88.
24. Кришталь В.В. Сборник лекций по дисциплине: «Основы корпоративного управления» / http://www.e-biblio.ru/book/bib/06_management/oky/Book.html (дата обращения: 24.05.2019).
25. Либман А., Хейфен Б. Корпоративная модель региональной экономической интеграции // МЭиМО.– 2007.– № 3.

26. Макконелл К., Брю С. Экономика: принципы, проблемы и политика. Т.2. – М. 1995.
27. Маленков Ю.А. О классификациях стратегий компаний/
<https://www.cfin.ru/management/strategy/concepts/classification.shtml> (дата обращения: 24.05.2020).
28. Нуреев Р.М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики. 1999. №1. С. 125-131.
29. Орехов С.А., Селезнев В.А. Теория корпоративного управления/
http://elibrary.bsu.az/books_200%5CN_163.pdf (дата обращения: 24.05.2020).
30. Рейтинг Fortune Global 2018г, <http://global-finances.ru/krupneyshie-kompanii-mira-2018/> Рейтинг Doing Business (2018), <http://global-finances.ru/rejting-doing-business-2018/>
31. Рейтинг Best Global Brands (2018), <http://global-finances.ru/samyie-dorogie-brendyi-mira-2018>
32. Саймон Г. Методологические основания экономики // Системные исследования. Методологические

- проблемы. Ежегодник 1989 - 1990. – М.: Наука, 1991. С. 91-109.
33. Саймон Г. Науки об искусственном. – М.: Едиториал УРСС, 2009. – 144с. [1969]
34. Саймон Г. О применении теории следящих систем для изучения процессов регулирования производства // Процессы регулирования в моделях экономических систем. – М.: Издательство иностранной литературы, 1961.
35. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С.16-38. [1978]
36. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54-72. [1959]
37. Сэмюэлс У. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли XX столетия. Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб: "Экономическая школа", 2002. Т. 1.
38. Смирнова В.Г., Мильнер Б.З. «Организация и ее деловая среда»// Гос. ун-т упр., Нац. фонд подготовки кадров. - М. : Инфра-М, 1999. - 336 с.

39. Сорос Дж. Открытые общества. Реформируя глобальный капитализм / Пер. с англ. – М., 2001.
40. Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: Олимп-Бизнес, 2004 г. – 272 стр.
41. Сото Э. де. Иной путь. Экономический ответ терроризму. – Челябинск: Социум, 2008 г. – 384 с.
42. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний:
современные подходы, алгоритмы, опыт/ Таганрог: ТРТУ, 2006.
43. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция, СПб.: Лениздат, с. 132.
44. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. С.202.
45. Храброва И.А. Корпоративное управление. - М.: Изд. «Альпина», 2000. - 198 с.
46. Чуб Б.А., Курчаков Р.С. Корпоративное управление. - Казань, Издательство «ДЛС», 2000.

47. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория, М.: ТЕИС, гл.12–14.
48. Шегда А.В. Корпорации в современной экономике/
http://media.miu.by/files/store/items/uses/xvii/mim_uses_xvii_01002.pdf
49. Шоев А. Х., Халимжанов Д. Э., Обидов Р. А. Генезис международной миграции капитала в мировой экономике // Молодой ученый. — 2014. — № 9. — С. 335–337. —URL <https://moluch.ru/archive/68/11339/> (дата обращения: 17.10.2019).
50. Е.М. Шульман Е.М. Как меняется российское общество: линии трансформаций. URL <https://ok.ru/video/1110088421785> (дата обращения: 17.05.2020).
51. Ярошенко Е.А. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. VI междунар. науч.-практ. конф. № 6. – Новосибирск: СибАК, 2011.
52. Greif, Avner. Historical and Comparative Institutional Analysis // The American Economic Review, Vol. 88, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and

- Tenth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1998).
53. Hodgson, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics? // *Journal of Economic Issues*, Jun 2000, Vol. 34. Issue 2.
54. Macneil, Ian. R. (1974), Reflection on Relational Contract, 41 *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 541–546.
55. Nee V. Norms and Networks in Economic and Organizational Performance // *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1998), pp. 85-89.
56. Stanfield, James Ronald. The scope, method, and significance of original institutional economics // *Journal of Economic Issues*; Lincoln; Jun 1999. Vol. 33. Issue 2.

Учебное издание

Бикезина Татьяна Васильевна к.э.н., доцент

Курочкина Анна Александровна д.э.н., профессор

Семенова Юлия Евгеньевна к.э.н., доцент

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Учебное пособие

Печатается в авторской редакции.

Подписано в печать 03.06.2020. Формат 60х90 1\16.

Гарнитура Times New Roman. Печать цифровая.

Усл. печ.л. 27,25. Тираж 25 экз. Заказ № 935.

РГГМУ, 192007, Санкт-Петербург, Воронежская, 79