

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н. И. Вавилова»**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

краткий курс лекций

для аспирантов

Направление подготовки аспиранта

38.06.01 Экономика

Профиль подготовки

Экономическая теория

Саратов 2014

УДК 330.837
ББК (У) 65.02
И71

Институциональная и эволюционная экономическая теория: краткий курс лекций для аспирантов II курса направления подготовки аспиранта 38.06.01 «Экономика», профиль подготовки «Экономическая теория» / Сост.: Е.А. Подсевакина // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2014. – 69 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Институциональная и эволюционная экономическая теория» составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины и предназначен для аспирантов направления подготовки аспиранта 38.06.01 Экономика, профиль подготовки «Экономическая теория». Краткий курс лекций содержит теоретический материал по основным вопросам институциональной и эволюционной экономической теории. Знания в области институциональной и эволюционной экономической теории формируют у студентов необходимую эрудицию и творческие навыки, которые позволят им ориентироваться в проблемах экономической теории, сравнивать альтернативные экономические подходы и принимать самостоятельные решения по практической реализации актуальных хозяйственных задач.

УДК 330.837
ББК (У) 65.02

© Подсевакина Е.А., 2014
© ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2014

Введение.

Целью освоения дисциплины «Институциональная и эволюционная экономическая теория» является изучение особенностей методологии институционального направления, ставшего одним из наиболее влиятельных теоретических подходов в современной экономической мысли. Предполагается, что курс будет углублять знания аспирантов в области экономической теории, теории прав собственности, экономики общественного выбора, теории контрактов, теории институциональной эволюции общества.

Дисциплина «Институциональная и эволюционная экономическая теория» направлена на формирование у аспирантов универсальной компетенции «способностью к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях» (УК-1); общепрофессиональной компетенции «Способностью самостоятельно осуществлять научно-исследовательскую деятельность в соответствующей профессиональной области с использованием современных методов исследования и информационно-коммуникационных технологий» (ОПК-1) и профессиональной компетенции «способностью анализировать направления и этапы развития экономической мысли во взаимосвязи с социально-экономическими условиями соответствующих периодов и особенностями различных стран и народов применительно к отдельным экономическим процессам и явлениям, владеть методологией экономических исследований, включая методы институционального анализа экономических процессов и явлений, и применять современные методы и методики в научно-исследовательской работе» (ПК-3).

Лекция 1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

1.1. Особенности методологии институционализма

В 1918 г. появляется и понятие "институционализм". Его вводит Уилтон Гамильтон. Институционализм – это направление в экономической мысли, главный акцент которого состоит в анализе и прогнозировании эффективных экономических институтов.

Институционализм очень разнороден, и в его рамках выделяют «старый» и современный институционализм.¹

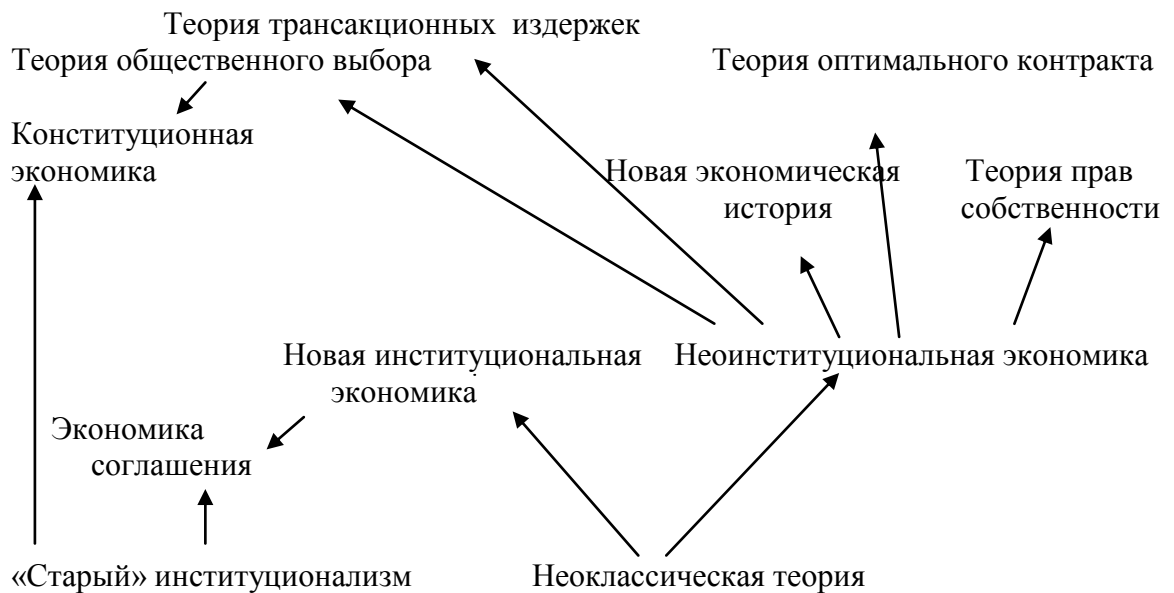


Рисунок 1. Дерево институционализма

Вообще, институционализм как направление экономической мысли корнями упирается в неоклассическую теорию. Основное отличие неоклассической методологии анализа – это применение *принципа методологического индивидуализма*. Согласно данному принципу, институты анализируются через интересы и поведение индивидов, которые их используют для координации своих действий, т.е. жизнедеятельность индивида, его потребность в рационализации и организации своей деятельности в обществе задают условия создания институтов. Институт возникает не на пустом месте, а лишь на почве существующих организационных структур. Поэтому он всегда несет в себе некоторые черты и формы предшественника. Логическим продолжением принципа методологического индивидуализма стал особый взгляд неоклассиков на процесс создания институтов - *концепция спонтанной эволюции институтов*. Эта концепция исходит из предположения, что институты возникают в результате действий людей, но не обязательно в результате их осознанной деятельности, а независимо от нее, то есть спонтанно.

1.2. Отличия институционализма от неоклассического направления

Институционалисты критиковали неоклассиков по следующим направлениям:

¹ Олейник А. Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. – с. 130.

1. Статичность. В экономике неоклассики не признавали развития, наличия переходного периода, рассматривали ситуацию, когда в модели не преобладает никакая внутренняя тенденция к изменению.

2. Критика относилась к положению неоклассиков о том, что капитализм – это идеальная система. Однако в противовес этому тезису институционалисты приводили примеры кризиса капитализма – появление монополий, ухудшение положения среднего класса, нарастание социальных противоречий в обществе. И, как следствие, основной вывод институционалистов – необходимо ввести социальный контроль над экономикой и изучать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь.

3. Неоклассическая экономическая теория не пригодна для анализа качественных социально-экономических трансформаций (смены одной социально-экономической системы другой, смены типов рыночных структур).

4. Неоклассики считали, что общественный интерес складывается из частных. Институционалисты разделяли эти понятия.

5. Кроме того, критике подверглись чрезмерное увлечение классиков математическими методами, абстрагирование от факторов, не поддающихся формализации.

6. Неоклассики в отличие от институционалистов не учитывали появление факторов, не укладывающихся в производственную функцию – это информация.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию "институционализм"
2. Назовите основных представителей институционализма
3. Охарактеризуйте особенности методологии институционализма
4. По каким направлениям институционалисты критикуют неоклассиков?
5. Какое определение институционалисты дают капитализму? Можно ли согласиться, что капитализм - это идеальная система?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.

2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.

3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 2

ГЕНЕЗИС ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

2.1. Разные школы институциональной экономики: «старый» и «новый» институционализм

«Старый» институционализм возник на рубеже XX в. (представители Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Гелбрейт), и причиной зарождения этого течения была критика капитализма и поиск альтернативных подходов к анализу современных экономических, политических и социальных явлений в обществе. «Старый» институционализм руководствуется *методологией холизма*, согласно которой исходным пунктом в анализе становятся не индивиды, а институты, т. е. характеристики индивидов, выводятся из характеристик институтов, а не наоборот. Сами же институты объясняются через те функции, которые они выполняют в воспроизводстве системы отношений на макроуровне. Теперь уже не граждане «заслуживают» свое правительство, а правительство способствует формированию определенного типа граждан. Концепции спонтанной эволюции в трудах представителей «старого» институционализма противостоит тезис институционального детерминизма: институты рассматриваются в качестве основного препятствия спонтанности развития, «старые» институционалисты видят в них важный стабилизирующий фактор. Институты - «результаты процессов, происходящих в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого». Таким образом, институты задают «рамки» всего последующего развития.

Торстейн Веблен (1857-1929) - 1899 г. книга "Теория праздного класса". Веблен рассматривал в «Теории праздного класса» естественный отбор институтов. Институт праздного класса — это деятельность господствующей элиты, которая подчеркивает свое привилегированное положение престижным потреблением. Он считал, что этот институт является частным проявлением "законов хищничества и паразитизма" и задерживает развитие общества в силу инерции, демонстративного расточительства и системы неравного распределения благосостояния.

В книге "Теории делового предприятия" (1904) Т. Веблен анализирует дихотомии индустрии и бизнеса, рациональности и иррациональности. Он противопоставляет поведение, обусловленное действительным знанием, поведению, обусловленному привычками мышления, рассматривая первое как источник изменения прогресса, а второе — как фактор который противодействует ему.

В работах, написанных в годы первой мировой войны и после нее, — "Инстинкт мастерства и состояние промышленных умений" (1914), "Место науки в современной цивилизации" (1919), "Инженеры и система цен" (1921) — Веблен рассматривал важные проблемы научно-технического прогресса, акцентируя внимание на роли "технократов" (инженеров, ученых, менеджеров) в создании рациональной промышленной системы. Именно с ними он связывал будущее капитализма.

Уэсли Клар Митчелл (1874-1948). В центре его внимания находились вопросы деловых циклов и исследования экономической конъюнктуры. У.К. Митчелл оказался первым институционалистом анализирующим реальные процессы "с цифрами в руках". В своей работе "Деловые циклы" (1927) он исследует разрыв между динамикой промышленного производства и динамикой цен.

В книге "Отсталость в искусстве тратить деньги" (1937) Митчелл подверг критике неоклассический «экономикс», в основе которого лежит поведение рационального индивида. Он стремился статистически доказать отличие реального поведения в экономике от поведения «Экономического человека». Для Митчелла действительный экономический субъект — это среднестатистический человек. Анализируя нерациональность трат денег в семейных бюджетах, он наглядно показывал, что в

Америке искусство "делания денег" значительно опередило умение их рационально тратить.

Большой вклад в развитие старого институционализма внес *Джон Ричард Коммонс (1862-1945)*. В центре его внимания в работе "Распределение богатства" (1893) находился поиск инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом. В их числе фигурируют восьмичасовой рабочий день и повышение заработной платы, которая ведет к увеличению покупательной способности населения. Он отмечал также благотворность концентрации промышленности для повышения эффективности экономики.

В книгах "Промышленная доброжелательность" (1919), "Промышленное управление" (1923), "Правовые основания капитализма" (1924) последовательно проводится идея социального соглашения рабочих и предпринимателей посредством взаимных уступок, показывается как диффузия капиталистической собственности способствует более равномерному распределению богатства.

В 1934 г. выходит его книга "Институциональная экономическая теория", в которой вводится понятие трансакции (сделки). В ее структуре Коммонс выделяет три основных элемента — переговоры, принятие обязательства и его выполнение — а также характеризует различные виды трансакций (торговые, управленческие и рационирующие). С его точки зрения, трансакционный процесс — это процесс определения "разумной ценности", которая завершается контрактом, реализующим "гарантии ожиданий". В последние годы в центре внимания Дж. Коммонса находились правовые рамки коллективных действий и прежде всего суды. Это нашло отражение в работе, изданной уже после его смерти, — "Экономика коллективных действий" (1951).

В центре внимания современного американского институционалиста *Джона Кеннета Гэлбрейта (р. 1908)* находятся вопросы технотрактуры. Уже в работе "Американский капитализм. Теория уравнивающей силы" (1952) он пишет о менеджерах как носителях прогресса и рассматривает профсоюзы как уравнивающую силу наряду с большим бизнесом и правительством.

Однако наибольшее развитие тема научно-технического прогресса и постиндустриального общества получает в работах "Новое индустриальное общество" (1967) и "Экономическая теория и цели общества" (1973). В современном обществе, — пишет Гэлбрейт, — существуют две системы: планирующая и рыночная. В первой ведущую роль играет технотрактура, которая основана на монополизации знаний. Именно она осуществляет принятие основных решений помимо владельцев капитала. Такие технотрактуры существуют как при капитализме, так и при социализме.

Очень важную роль в становлении методологии современного институционализма сыграли работы *Карла Поланьи (1886-1964)* и прежде всего его "Великая Трансформация" (1944). Он выделил три типа отношений обмена: реципроктность или взаимный обмен на натуральной основе, редистрибуцию как развитую систему перераспределения и товарообмен, лежащий в основе рыночной экономики. Анализировал значение системы ценностей, проблемы отчуждения, традиции и культуры.

Новая институциональная теория представляет собой экономический анализ роли институтов и их влияние на хозяйство на основе принципов рациональности и методологического индивидуализма. В этом заключается фундаментальное отличие новой институциональной теории от «старых» институционалистов. Кроме того, можно выделить еще ряд отличий, касающихся методологии анализа экономических явлений:

- неинституционализм использует дедуктивный метод — от общих принципов экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни, тогда как «старый» институционализм базировался на индуктивном методе, шел от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась.

- неинституционализм опирается на независимого индивида, который сам способен принимать рациональные решения, а «старый» институционализм

преимущественно обращал внимание на действия коллективов по защите индивидуальных интересов.

- «старый» институционализм двигался от права и политики к экономике, пытаясь использовать комплексный подход к анализу проблем современной экономической теории, а неоинституционалисты изучают различные проблемы общественных наук с помощью современной экономической теории и вводят в модель экономической ситуации явления, которые ранее анализировались другими науками.²

2.2. Основные направления современного институционализма

Согласно классификации, данной А. Олейником, современная школа институционализма представлена следующими направлениями – неоинституциональная экономика и новая институциональная экономическая теория, включающая в себя также эволюционный институционализм и новый французский институционализм.

Особой ценностью для исследования специфики заключения сделок между контрагентами и условий, в которых они заключаются, обладают теоретические положения неоинституциональной исследовательской программы. **Основные положения неоинституционализма:**

Во-первых, рассматривается более широкий спектр форм собственности и контрактных форм, на основе которых осуществляется обмен. Наряду с частной собственностью анализируются коллективная, государственная, акционерная формы собственности и оценивается их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке. Такова исследовательская программа теории прав собственности (ее наиболее яркими представителями являются Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович) и теории оптимального контракта (Дж. Стиглер, Й. Макнил). Следует упомянуть и теорию государства, ответственного за установление и эффективную защиту прав собственности, - теорию общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок). Некоторым особняком здесь стоит конституционная экономика (В. Вайнберг), которая отделилась от теории общественного выбора. Ее специфика заключается в комбинировании элементов как неоклассической теории общественного выбора, так и «теории порядка», являющейся составной частью «старого» институционализма.

Во-вторых, в неоклассическую модель вводится понятие информационных издержек, то есть издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке. Хотя теория информации (Дж. Стиглер) и не относится напрямую к неоинституционализму, она оказала значительное влияние на его развитие.

В-третьих, наряду с производственными издержками неоинституционалисты доказывают существование трансакционных издержек. Под этим термином понимаются все издержки, возникающие при совершении сделки.

В-четвертых, в рамках анализа институтов классиками неоинституционализма также выделяются два понятия: институциональные соглашения и институциональная среда. Институциональные соглашения - это договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение трансакционных издержек. Институциональная среда (или институты в узком смысле слова) – это совокупность правил игры (норм, санкций), образующих экономические, политические, социальные и юридические рамки взаимодействия между людьми. Институциональная среда – это рамки заключения институциональных соглашений. Они, в свою очередь, подразделяются на неформальные (обычаи, традиции) и формальные правила игры, воплощенные в виде конкретных законов и нормативных актов.³

² Т. Н. Данилова. Институциональный аспект в анализе явлений экономической жизни. // Финансы и кредит. - №24. – 2004. – с. 38 -39.

³ Манохина Н. В. Институциональные структуры реальной экономики: Теория развития и практика хозяйствования. / Под ред. А. И. Добрынина. – СГСЭУ. – Саратов, 2002 –с.12 –14.

Широкое применение в рамках неинституциональной исследовательской программы получила «*новая экономическая история*» (Д.Норт, К.А. Витфогель), которая сформировалась в результате применения теории транзакционных издержек к теории прав собственности к историческому анализу. По общему признанию, теория прав собственности не может быть полной без теории государства, т. к. именно государство выполняет функцию защиты и спецификации прав собственности. Д. Норт пишет, что на данном этапе разработка проблем взаимосвязи транзакционных издержек и роли государства в спецификации и охране прав собственности находится на начальной стадии, но, несомненно, является тем фокусом, на котором должны быть сосредоточены усилия историков-экономистов.⁴

Представители неинституционализма основывали свою методологию на принципах атомизма, абстрактного моделирования и формализма.

Атомизм, как методологический принцип, позволяет установить закономерности поведения объекта во внешней среде и моделировать его взаимодействие с внешними факторами. Неинституциональный анализ за счет большей формализации использует преимущественно абстрактные модели и роль иллюстраций отводит метафорам.

Формализм неинституционализма основан на базовой посылке об ограниченно рациональном экономическом агенте, принимающем решения в условиях неопределенности и при заданных институциональных рамках. Этот принцип позволяет выделить основные и производные факторы, определяющие выбор субъектов и их взаимодействие.⁵

Неинституционализм ставит во главу угла проблему мотивации и эффективности человеческого поведения в условиях нестабильности общества. Если классическая теория изучает то, какими способами «разумные эгоисты» максимизируют полезность, предприятия и фирмы – прибыль, а государство – народное благосостояние, то неинституционалисты изучают непосредственный механизм принятия решений, предпосылки, лежащие в основе принятого решения.

Если *сравнивать неинституциональный подход с неоклассическим*, то первый далеко отстоит от абстрактных моделей и ближе к реальности. С точки зрения неоклассической экономической теории, принимающей предпосылку полной бесплатной информации и отсутствие транзакционных издержек, тип собственности не оказывает значимого воздействия на эффективность работы предприятия. И действительно, в условиях отсутствия транзакционных издержек и частный и государственный собственники способны одинаково эффективно распределять ресурсы.

Теперь остановимся на развитии новой институциональной экономики. Следует начать с удара, нанесенного по модели общего равновесия Вальраса - Дебре *теорией игр* (Дж. Нейман, О.Моргенштерн, Дж. Нэш). Хотя теория игр и является самостоятельным направлением в экономической теории, именно в ее рамках сформулирован язык моделей новой институциональной экономики. Действительно, теория игр строится на допущении, что: а) может существовать несколько точек равновесия; б) точки равновесия не обязательно совпадают с точками оптимума по Парето; в) равновесия может не существовать вообще.

Особенности новой институциональной экономической теории (НИЭТ):

- в отличие от неоклассической теории для НИЭТ институты значимы с точки зрения объяснения поведения экономических агентов. Значимость институтов можно более четко уяснить, если обратиться к классификации О. Уильямсоном вариантов

⁴ Дроздова Н. П. Неинституциональная концепция экономической истории России: постановка вопроса. // Вестник С.-Петербургского университета. - Сер. 5., Экономика. - 1996.- вып. 3.- с. 3 - 17.

⁵ Манохина Н. В. Институциональные структуры реальной экономики: Теория развития и практика хозяйствования./ Под ред. А. И. Добрынина. – СГСЭУ. – Саратов.,2002.- с. 11.

возникновения нестандартных форм контракции.⁶ Таким образом, исследование различных институциональных альтернатив дает возможность обозначить круг проблем, возникающих с рождением, отмиранием и изменением институтов различных уровней.

- в отличие от традиционного институционального подхода в рамках НИЭТ институты рассматриваются как факторы, влияющие на решения экономических агентов. Институты в виде набора правил и норм не определяют полностью поведение человека, а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своими целями. Таким образом, институты выступают как инструменты рационализации интересов хозяйствующих субъектов.

- в отличие от неоклассической экономической теории в НИЭТ любая организация (государство, фирмы, домашние хозяйства) определяется не как отдельный экономический агент, а как система, имеющая внутреннюю структуру интересов. Поэтому НИЭТ ещё называют контрактной теорией фирмы, которая предполагает изучение системы внутрифирменных обменов, а также нестандартных форм контракции.

- неоклассики пользовались в основном нормативным подходом при изучении экономических явлений, и любая институциональная альтернатива у них сравнивалась только с идеальным положением вещей. Представители НИЭТ проводят сравнение институциональных альтернатив друг с другом через анализ возможности экономии на трансакционных и трансформационных издержках. Сначала исследователи строят идеальную с точки зрения эффективности экономическую систему, затем сравнивают с ней фактическое положение вещей. После этого определяют, какие меры необходимо предпринять, чтобы достичь Парето - оптимального положения вещей. Но существующие трансакционные издержки, связанные с принятием мер по оптимизации экономической ситуации, не позволяют обеспечить максимума благосостояния, поэтому неоинституционалисты применяют сравнительный анализ принципиально разных по существу дискретных институциональных альтернатив с целью выделения не конечной точки изменений, а направления их усовершенствования.

Г. Саймон так характеризует происходящие изменения в методе исследования: «По мере экспансии экономической теории за пределы её ключевой сферы интересов – теории цены, имеющей дело с количествами товаров и денег, - в ней можно наблюдать определенные изменения. Происходит сдвиг от сугубо количественного анализа, где центральная роль отводится уравниванию предельных величин, в направлении более качественного институционального анализа, где сопоставляются дискретные альтернативные структуры».⁷

Кроме того, Герберт Саймон подверг жесткой критике модель рационального выбора. Его теория неполной рациональности учитывает существование не только информационных издержек, но и *когнитивных ограничений*. В ней предполагается, что индивид не способен не только собирать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, но и обрабатывать собственную информацию оптимальным образом. «Разум, способность к обработке информации тоже являются редкими ресурсами». Учет когнитивных ограничений требует пересмотра самого принципа оптимизации, лежащего в основе модели рационального выбора. Он заменяется на принцип удовлетворительности.

- в рамках НИЭТ существует более широкий подход к определению ситуации выбора, чем у классиков. В неоклассических моделях при применении метода сравнительной статики в основном использовались показатели цены и количества, тогда как в НИЭТ количество таких показателей увеличивается (качество, система штрафных санкций, причины и последствия несоблюдения сроков поставок и т.п.). Кроме того, в НИЭТ определяются не только значения параметров, а условия, при которых они могут

⁶ Уильямсон. О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации. СПб.: Лениздат, 1994, с.55.

⁷ Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления – THESIS, 1993. т.1. вып.3, с.16-38.

быть достигнуты. Это дает возможность задаваться вопросом о непредвиденных последствиях институциональных нововведений.

- НИЭТ также использует принцип методологического индивидуализма, однако она ориентирована на ослабление жестких предпосылок неоклассической теории относительно поведения человека. Рациональность поведения рассматривается в качестве переменной величины, которая зависит от сложности ситуации выбора, её повторяемости, имеющейся у субъекта информации, а также степени его мотивации. Таким образом, по мнению А. Шаститко, «НИЭТ можно рассматривать в первом приближении как обобщенный неоклассический подход».⁸

Заслуживают внимания находящиеся в рамках НИЭТ положения так называемого *эволюционного институционализма* (Р. Нельсон, С. Уинтер, Д. Ходжсон). Представителями этого направления ставится под сомнение эндогенный характер предпочтений и их стабильность. Основные положения эволюционистов можно свести к следующим:

1. Отказ от предпосылок оптимизации и методологического индивидуализма, что выделяет их методологию из общего методологического подхода НИЭТ.
2. Рассмотрение рыночной экономики как динамической системы.
3. Использование метода биологических аналогий таких, как популяции (например, уподобление совокупности фирм популяции и др.)
4. Учет роли исторического времени. Здесь эволюционисты вводят такие понятия, как “кумулятивная причинность”, а также “гистерезис” и “блокировку”. Гистерезис представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов. Блокировка – неоптимальное состояние системы, которое выступает результатом прошлых событий, из которых не существует мгновенного выхода.
5. Принятие рутин в эволюционной теории фирмы и устойчивых стереотипов поведения. Это понятие служит здесь общим термином для всех типичных и предсказуемых моделей поведения фирм. Рутин в экономической теории аналогичны генам в биологической эволюционной теории.⁹

В наиболее развернутом виде программа новой институциональной экономики содержится в работах представителей *экономики соглашений* (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе) – наиболее молодого и бурно развивающегося направления институционального анализа. Экономика соглашений сформировалась в отдельное направление в середине 80-х годов во Франции, включив представителей неоклассики, социологии, постмарксистской теории регуляции и философии. В центре анализа находятся соглашения как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами. В экономической литературе это направление приняло название «нового французского институционализма».¹⁰

В числе перспективных направлений развития НИЭТ – комбинирование с исследованиями в русле когнитивной психологии, которая позволяет объяснить противоречия с точки зрения теории рационального выбора явления. Признание заслуг исследователей в этой области – Дэвида Канемана и Амоса Тверски

Вопросы для самоконтроля

1. Как Т. Веблен рассматривал в «Теории праздного класса» категорию "институт"?
2. В чем состоит суть методологии холизма?

⁸ Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории. // Вопросы экономики. - №1. – 2003. – с. 30 – 36.

⁹ Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. - М.: Япония сегодня, 1997. – с. 29- 74.

¹⁰ Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. - М.: Экономический факультет МГУ. - ТЕИС, 1998, - с. 46- 47.

3. В чем состоит суть концепции спонтанной эволюции в трудах представителей «старого» институционализма?
4. Уэсли Клэр Митчелл (1874-1948 гг.) как представитель институционализма
5. Какой вклад в развитие старого институционализма внес Джон Ричард Коммонс (1862-1945)?
6. Какие вопросы развития технотехники находятся в центре внимания современного американского институционалиста Джона Кеннета Гэлбрейта?
7. Какую роль в становлении методологии современного институционализма сыграли работы Карла Полаanyi?
8. В этом заключается фундаментальное отличие новой институциональной теории от «старых» институционалистов?
9. Перечислите основные положения неoinституционализма
10. В чем состоит суть исследовательской программы теории прав собственности?
11. Какое влияние оказала теория информации (Дж. Стиглер) на развитие неoinституционализма?
12. Дайте определение понятиям "институциональные соглашения" и "институциональная среда".
13. В чем заключается суть исследовательской программы «новая экономическая история» (Д.Норт, К.А. Витфогель)?
14. В чем заключаются особенности методологии неoinституционализма?
15. В чем заключаются особенности методологии новой институциональной экономической теории (НИЭТ)?
16. Теория неполной рациональности Герберта Саймона критикует модель рационального выбора. На чем основывается данная критика?
17. Назовите основные положения эволюционного институционализма (Р. Нельсон, С. Уинтер, Д. Ходжсон).
18. Проанализируйте содержание работ представителей экономики соглашений (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 3

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1. Предмет институциональной экономики

Понятие институционализма включает в себя два аспекта: «институции» — нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» — закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений.

Термин "институциональная экономическая теория" был впервые употреблен В. Гамильтоном на собрании Американской экономической ассоциации в 1918 г.

Что может институциональная экономика и за счёт чего это достигается:

1) приблизить экономические модели к действительности путем включения в анализ влияния институциональной среды. Обычно модели, используемые институционалистами, менее формализованы по сравнению с неоклассическими;

2) объяснить качественную экономическую динамику, в частности, особенности институциональной трансформации экономических систем, а также эволюционные экономические и технологические процессы. Это достигается за счёт включения в экономический анализ инструментов из смежных наук: биологии, истории и даже термодинамики;

3) обеспечить более полное понимание роли индивидуумов в формировании институциональных структур.

Институциональная экономика не может:

1) предсказывать конкретные экономические события;

2) давать нормативные суждения по поводу экономической политики, а также разрабатывать подробные планы институциональной инженерии;

3) служить прямым руководством для ведения тех или иных видов предпринимательской деятельности.

3.2. Методы институциональной экономики

Выделим **методы и основные аналитические инструменты**, которые используются в институциональной экономике:

1) эмпирические методы (описание и выявление релевантных институтов);

2) методы классической и эволюционной теории игр;

3) микроэкономическое моделирование в духе неоклассической экономики (методы равновесного анализа);

4) компаративистский (сравнительный, то есть опирающийся при анализе на сравнительное изучение пространственно-временных взаимодействий) метод;

5) исторический метод (исследование роли истории в формировании, сохранении и изменении институтов).

6) позитивный анализ;

7) нормативный анализ;

8) каузальный и генетический.

Сущность исторического и сравнительного институционального анализа, заключается в изучении факторов, детерминирующих (определяющих) релевантные правила игры, сил, которые делают эти правила самовыполняющимися принуждают к поведению, которое появляется в границах этих правил.

Отдельные представители институционализма также используют каузальный и генетический методы, присущие Австрийской школе. Этот метод предполагает абстракцию и гипотетическую реконструкцию. Это значит, что мы должны мысленно

проследить, шаг за шагом, каким образом индивидуальные взаимодействия приводят к возникновению рассматриваемого феномена.

Среди формальных математических методов в институциональной экономике наиболее широко используются методы теории игр.

Вопросы для самоконтроля

1. Когда был впервые употреблен термин "институциональная экономическая теория"?
2. Где можно применять институциональную экономику?
3. В чем заключаются недостатки институциональной экономики?
4. Перечислите методы и основные аналитические инструменты, которые используются в институциональной экономике.
5. В чем заключается сущность исторического и сравнительного институционального анализа?
6. В чем заключается практическое применение методов теории игр?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 4

МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

4.1. Отличия экономического человека от социологического

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Но как справедливо отмечал Саймон усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора в экономической сфере, а сам выбор как процесс выпал из поля экономического анализа: «неоклассическая теория исследует, по сути, не процесс выбора, а его результаты».

Поэтому происходит пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма.

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

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

Но рациональность - это еще далеко не все, что определяет поведение экономического агента. Он не существует обособленно от окружающих предметов и таких же агентов как он, поэтому необходимо рассмотреть и ограничения, с которыми сталкивается человек в процессе принятия решения или осуществления выбора.

Неоклассическая теория здесь исходит из предположений, что все потребители знают, чего они хотят, то есть каждый имеет свою совокупность известных ему потребностей, которые к тому же связаны функционально. Следовательно, так как предпочтения известны, то решением функции полезности будет определение неизвестных результатов индивидуального выбора. От внешних и внутренних препятствий, влияющих на выбор неоклассики просто абстрагируются.

Следуя *неоклассикам, можно представить человека* как совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, то есть определяющим последние единственным критерием - собственной функцией полезности. Он также оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством. Одно и другое берется уже заранее известными и возможность того, что при рассмотрении цепочки последовательных действий цель может стать средством и наоборот - отсутствует.

Социологической модели человека существует, по мнению Линденберга, два вида. Первый (акроним **SRSM**) - социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Ставится цель - полная социализация. Процесс направляется обществом - человек играет свою роль в нем. Наконец, возможность применения санкций - это контроль со стороны общества.

Вторая модель (акроним **OSAM**) – человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. Но он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения.

Сравнивая эти две модели, можно увидеть, что *экономический человек* концентрирует в себе наиболее характерные черты человеческого поведения в процессе повседневной рыночной деятельности. Хотя эти черты являются далеко не единственными.

Социологический человек переносит характеристику своего поведения на свое же поведение: общество в действительности не является действующим лицом, оно представляет собой результат индивидуальных действий и взаимодействий людей. Поэтому современные науки, связанные с обществом, тяготеют к модели экономического человека, оставляя его поведенческой обоснованностью многих явлений, тогда как социологическая модель не представляет ничего конкретного, опираясь на неустойчивую взаимосвязь между человеком и обществом.

4.2. Рациональное поведение. Принцип рациональности

Рациональность может быть определена 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.

В экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения:

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

1. Рациональность

Согласно О. Уильямсону существует 3 основные формы рациональности:

1) **Максимизация**. Она предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этого принципа придерживается неоклассическая теория. В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители - функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной.

2) **Ограниченная рациональность** - познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории транзакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

3) **Органическая рациональность** - слабая рациональность процесса. Ее используют в эволюционном подходе Нельсон, Уинтер, Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. А также представители австрийской школы Менгер, Хайек, Кирицнер, связывая ее с процессами более общего характера - институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и так далее. Такие институты «нельзя запланировать. Общая схема таких институтов не созревает в чьем-либо сознании. В самом деле, существуют такие ситуации, когда незнание «оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения».

2. Ориентация на собственный интерес

1) **Оппортунизм**. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают: «Следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы

обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*» В общем случае речь идет только об информации и всем, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера, отлынивание.

В идеале должна существовать гармония в процессе обмена информацией - открытый доступ с обеих сторон, немедленное сообщение в случае изменения информации и т. д. Но экономические агенты, действуя оппортунистически, проявляют это в разной степени. Кто-то больше склонен к преднамеренному обману, кто-то меньше. Это создает информационную асимметрию, которая значительно усложняет задачи экономической организации, потому что в случае отсутствия оппортунистического поведения любое поведение могло бы подчиняться некоторым правилам.

Нейтрализацию оппортунизма можно осуществить такими же упреждающими действиями или как было сказано выше заключением такого контракта, в котором обе стороны согласовали все моменты, по которым они не доверяют друг другу.

2) **Простое следование своим интересам** это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Все их действия оговариваются, все сведения об окружающей действительности, с которыми им придется сталкиваться - известны. Контракт выполняется, так как стороны следуют своим обязательствам и правилам. Цель достигается. Не существует никаких препятствий в виде нестандартного или нерационального поведения, а также отклонения от правил.

3) **Послушание.** Последняя слабая форма ориентации на собственный интерес - послушание. Адольф Лоу формулирует ее следующим образом: «Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами». Но в чистом виде такой тип вряд ли существует в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, так как за него решают другие.

Г. Саймон предлагает заменить принцип максимизации – принципом удовлетворительности, так как в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации.

Придерживаясь этой теории можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определенного объема продаж.

Это подтверждается статистическими данными. Это также согласуется с исследованиями Холла и Хитча (ценообразование по формуле издержки плюс стандартная надбавка), а также Сайерта и Марча (фирмы, положение которых на рынке стабильно, действуют менее энергично).

Поэтому мы считаем необходимым замену понятия рациональности **понятием субъективной обоснованности действия.** Исходя из этой предпосылки, нас интересует два факта: 1) чем обосновано то или иное решение, 2) степень свободы принятия этого решения (т.е. в какую систему координации экономической деятельности интегрирован субъект).

Вопросы для самоконтроля

1. Что в терминологии неoinституционализма означает акроним REMM?
2. Что в терминологии неoinституционализма означает акроним SRSМ - социализированный человек?
3. Что в терминологии неoinституционализма означает акроним OSAM - человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий?
4. Назовите основные отличия социологического человека от экономического
5. Дайте определение рациональности согласно О. Уильямсону.
6. Что понимают под оппортунизмом в новой институциональной экономике

7. Какое определение дает Адольф Лоу категории "послушание"?
8. Г. Саймон предлагает заменить принцип максимизации – принципом удовлетворительности. какими аргументами о при этом руководствуется?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 5

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ КАТЕГОРИИ "ИНСТИТУТ"

5.1. Сущность категории институт

Понятие «институт» как одна из категорий институционализма трактуется различными учеными по-разному. Например, Э. Эльстер пишет, «что институт можно охарактеризовать как законопринудительный механизм», изменяющий поведение с использованием силы, что представляет наиболее поразительный его аспект.

А. Гручи отмечает, что когда говорят об экономической организации страны, то имеют в виду различные экономические институты, такие, как собственность, денежная система, производственные единицы, рабочие организации, правительственные органы, при помощи которых страна осуществляет производство товаров и услуг. Г. Гроссман относит к числу экономических институтов собственность, корпорацию, налог, деньги, доход, профсоюз, планирование, производство прибыли.

У. Бакингам в своей работе «Теоретические экономические системы» пишет: «Институт в широком смысле слова - это комплекс норм, правил поведения или установленных путей образа мыслей».

Используя терминологию, разработанную К. Менгером, институты можно определить как общественные блага более высокого порядка.

По определению Д. Норты, институты – это правила игры в обществе.¹¹

5.2. Институты выполняют следующие функции

Институты выполняют следующие функции:

- координация действий разных индивидов (и организаций), позволяющая экономить на издержках предвидения реакций на действия со стороны других индивидов и организаций;
- ограничение множества возможных действий путем «отсечения» тех из них, выбор которых может повлечь санкции, ущерб от которых превысит выгоду от совершения действия;
- перераспределение ресурсов, издержек и выгод либо непосредственно по своему содержанию (например, правила налогообложения), либо косвенно – через ограничение возможных действий и координацию.

Роль институтов проясняют их следующие черты:

1. Институты обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость;
2. Институты наследуются благодаря свойственному им процессу обучения;
3. Институтам присуща система стимулов (позитивных и негативных), без которой они существовать не могут;
4. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что высоко ценится экономическими агентами;
5. Институты сокращают транзакционные затраты (т.е. затраты на поиск и обработку информации, оценку и специфическую защиту того или иного контракта).

Институты бывают формальными и неформальными. К формальным институтам относят законы, различные нормативно-правовые акты, статьи конституции. Под *неформальными* институтами понимают – обычаи, кодексы поведения, традиции, нормы. Формальные институты создаются людьми с целью координации их

¹¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Наука. 1998. с.19-27.

хозяйственной деятельности и устранения неопределенности прав и обязанностей сторон в различных отношениях. Неформальные институты реализуют идеологические и духовные потребности общества, они оказывают огромное влияние на экономическое поведение общества в целом и отдельной личности.

Также в экономической литературе выделяют два типа институтов:

1) **Внешние** - устанавливающие в хозяйственной системе основные правила, определяющие в конечном итоге ее характер. Например, институт собственности.

2) **Внутренние** - которые делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска и уменьшают трансакционные издержки (предприятия, виды договоров, платежные и кредитные средства, средства накопления).

Институты - совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также в виде соответствующих механизмов для контроля за их соблюдением и защиты.

Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение или нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций.

Возникновение институтов рассматривается институционалистами с двух позиций: **концепции институционального детерминизма** и **концепции спонтанной эволюции**. Первая концепция характерна для раннего институционализма, соответствующей которой институты выступают основным препятствием спонтанности развития. Они — важный стабилизирующий фактор, поэтому задают "рамки" всего последующего развития. В этом случае институты возникают в результате спланированных действий людей. Концепция спонтанной эволюции, характерная для неоинституционалистов, исходит из предположения, что институты возникают в результате действий людей, но не обязательно в результате их осознанной деятельности, а независимо от нее, т. е. спонтанно.

Институты медленно приспосабливаются к изменениям окружающей обстановки. Поэтому институты, бывшие ранее эффективными, со временем становятся неэффективными.

Между институтами и организациями существует принципиальное различие.

В то время как институты являются набором правил и законов, определяющих взаимодействие, действие отдельных лиц, организации являются корпоративными действующими лицами, которые сами могут быть объектами институциональных ограничений.

В понятие «организация» входят политические органы и учреждения (политические партии, Госдума, контрольное ведомство), экономические структуры (фирмы, профсоюзы, семейные фермы, кооперативы), общественные учреждения (церкви, клубы, спортивные ассоциации) и образовательные учреждения (школы, университеты, центры профессионального обучения). Организация - это группа людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели.

Институциональные рамки оказывают решающее влияние и на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но, в свою очередь, и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок.

Институты, наряду с применяемой технологией определяют трансакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства.

Характеристика института была бы неполной, если бы она не дополнялась понятием "**санкции**", которые применяются к нарушителям правил. Поэтому должен быть и механизм выявления нарушений, т. е. **контроль**.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие функции выполняют институты?
2. В чем заключается роль институтов?
3. Дайте определение формальным институтам?
4. Что понимают под неформальными институтами институционалисты?
5. В чем заключается принцип деления институтов на внешние и внутренние?
6. В чем состоит суть концепции институционального детерминизма и концепции спонтанной эволюции?
7. В чем заключается принципиальное различие между институтами и организациями?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

ПРИВЫЧКИ И РУТИНЫ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ С ИНСТИТУТАМИ

6.1. Привычки и правила в трактовке институционализма

Институциональная структура - это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности.

Институциональная среда – это правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и юридические правила образуют основу производства, обмена и распределения. Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство (соглашения).

Институциональное устройство – это контрактное отношение или структура управления, объединяющая хозяйственные единицы и определяющая способ их кооперации и/или конкуренции. Институциональное устройство влияет на функционирование и типы экономических организаций.

Институт формирует ожидания в отношении поведения других людей и вместе с тем создает **систему правил**, согласованную с собственными интересами.

По определению А. Шаститко, **правила** – это набор существующих в различных формах предписаний относительно запрещенных или разрешенных действий, относящихся более чем к одному человеку. Последний элемент, связанный с обеспечением соблюдения правил, сопряжен с механизмом наложения санкций, т.е. создания издержек для нарушителей, а также для всех остальных субъектов, принимающих решение с учетом существования ограничений в виде соответствующего института.¹²

В общем виде система правил поведения может быть представлена в интерпретации В. Ванберга следующим образом:

Правила поведения делятся на естественно наследуемые, данные и благоприобретенные, передаваемые через культуру. Последние в свою очередь делятся на личные и социальные, а социальные – на неформальные и формальные. Наконец, формальные социальные правила включают «частное» и «общественное» (публичное) право. «Частное» право регулирует поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций. В рамках «общественного» права выделяются правила, ограничивающие деятельность правительства и государства.

¹² Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ)// Вопросы экономики. – 2002. - №1. – с. 32 – 49.



Рисунок 1. Классификация видов правил (по В. Ванбергу)

Выделяют **конституционные** (политические) правила, **экономические правила** и **контракты**.

Конституционные (политические) правила устанавливают иерархическую структуру государства, это в первую очередь относится к конституционным правилам. Также данные правила определяют порядок принятия решений, что существенно влияет на результат голосования. Такие правила в явной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению.

Экономическими называются правила, определяющие возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения. Например, к экономическим правилам может относиться запрет на слияние двух компаний, принадлежащих одной отрасли, если результатом будет превышение значения индекса концентрации заранее определенной критической отметки.

Контракты следует рассматривать как правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением. В принципе все правила могут быть интерпретированы как контракты. Но и в этом случае пришлось бы выделить несколько уровней, на которых они возникают.

Институты контрактации определяют условия соглашения между покупателем и поставщиком, которые зависят от трех факторов: цены, специфичности активов и гарантий. Институты контрактации, наряду с правами собственности, являются базовыми институтами институциональной структуры любого экономического порядка (экономической системы).

Выделяются глобальные и локальные правила. **Глобальные (высшего порядка) правила** создают условия для формирования правил низшего порядка, поддаются изменению с большими издержками, определяют институциональную среду общества. Глобальные правила включают конституционные (или политические) и экономические правила. **Локальные правила** обеспечивают создание институциональных устройств,

обслуживающих сделки между экономическими агентами. К локальным правилам относятся преимущественно контракты. Они более подвижны, изменяются при неизменных правилах более высокого порядка и с меньшими издержками.

В экономической литературе **привычка** определяется как «более или менее самоподдерживающаяся склонность или тенденция к следованию предустановленной или благоприобретенной форме поведения». Дж. Ходжсон четко не разграничивает привычки и правила, так как они имеют общую форму (в обстоятельствах X выполняется действие Y) и повторяющееся следование правилам может перерасти в привычку.

В своей деятельности институт учитывает: 1) **Поступки** людей или стереотипы поведения. **Стереотипы поведения** — это привычки людей, которые не контролируются другими людьми.

2) **Правила**, которые устанавливает сам институт.

3) Институт принимает во внимание **народные взгляды** (или предрассудки) Они дают информацию для осознанного взгляда на жизнь, оправдывая действия людей или объясняя их.

6.2. Рутины и их взаимосвязь с институтами

Обычно под рутинной понимают установившуюся практику, заведенный порядок деятельности. Р. Нельсон и С. Уинтер ввели термин «**рутина**» для обозначения всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм и гибко его использовали. Слово «рутина» «может относиться к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или (прилагательное "рутинный") к гладкому бессобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивидуума или организации».

Установлены некоторые качественные особенности, которыми должны обладать рутины.

Во-первых, рутины появляются и существуют, когда определенные способы деятельности постоянно дают по крайней мере удовлетворительные, если не оптимальные, результаты.

Во-вторых, когда рутины удовлетворительны, поведение, соответствующее им, может стать сознательной целью, причем отклонения приводят к попыткам вернуться к прежней рутине.

В-третьих, существует необходимость стандартизации определенных типов рутин в применяющих их организациях. Стандартные «интерфейсные» рутины снижают транзакционные издержки.

Рутины действуют не обособленно, а в системе. В любое время одни рутины поддерживаются набором других рутин. Такое сплетение рутин – другая причина их стабильности. Но привычки, стандарты и рутины не могут быть стабильными всегда. Они изменяются в зависимости от условий и требуют некоторой адаптации.

По мнению Дж. Ходжсона, **целесообразно отличать привычки от рутин и от институтов**. Привычки являются личными; они касаются отдельных индивидов. Наоборот, рутины могут затрагивать группу; они являются компонентами институтов. Поэтому институт, например фирма, может заключать в себе отдельную рутину, охватывающую несколько человек, когда сталкивается с воздействием окружающей среды.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятиям институциональная структура, институциональная среда и институциональное устройство
2. Что представляют собой правила по определению А. Шаститко?
3. Опишите систему правил поведения, представленную в интерпретации В. Ванберга
4. В чем заключаются отличия конституционных (политические) правил, экономических правил и контрактов?

5. В чем заключаются отличия глобальных (высшего порядка) правил и локальных правил?
6. Что представляют собой «рутины» по определению Р. Нельсона и С. Уинтера?
7. Перечислите качественные особенности, которыми должны обладать рутины.
8. Назовите отличия привычки от рутин и от институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 7

ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

7.1. Основы теории прав собственности

Основная задача теории прав собственности состоит в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами.

Теория прав собственности базируется на следующих фундаментальных положениях:

1) права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия;

2) реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;

3) реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий.

Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Экономические агенты не могут передать в обмен больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

В качестве исходного пункта анализа западные теоретики обращаются обычно к режиму частной собственности.

Высокая степень исключительности, присущая частной собственности, имеет два поведенческих следствия:

1) исключительность права (*usus fructus*) предполагает, что на собственника и только на него падают все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Он поэтому оказывается заинтересован в максимально полном их учете при принятии решений;

2) исключительность права отчуждения означает, что в процессе обмена вещь будет передана тому экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену, и тем самым будет достигнуто эффективное распределение ресурсов в экономике.

Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает *специфицировать* права собственности на него.

Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. *Специфицировать право собственности* значит точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, а также способ наделения ею.

Неполнота спецификации трактуется как **размывание** прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой - «никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому».

Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства.

Необходимо различать процессы *дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности*. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования

(например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса).

Спецификация прав собственности, с точки зрения экономической теории, должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки.

7.2. "Пучок" прав собственности

В работах А. Алчиана и Г. Демсетца были заложены основы так называемой теории прав собственности. Что касается сущности собственности, сторонники этой теории рассматривают собственность как пучок, связку правомочий. Алчиан, Демсетц и их последователи (в дальнейшем в разработке этой теории принимали участие И. Байрицель, Г. Беккер, Д. Норт, Н. С. Ченг, Р. Певзнер и др.)¹³ расширяют перечень правомочий, образующих собственность, преобразуют состав «пучка». Расширение состава правомочий собственника характерно и для современных правоведов. В юриспруденции сегодня активно используется так называемый полный пучок правомочий (именуемый часто «перечнем Оноре» по фамилии сформулировавшего его в 1961 г. английского юриста). **Полный «пучок» прав состоит из 11 элементов:**

- 1) право владения, т. е. право исключительного физического контроля над благами;
- 2) право пользования, т. е. право применения полезных свойств благ для себя;
- 3) право управления, т. е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- 4) право на доход, т. е. право обладать результатам от использования благ;
- 5) право суверена, т. е. право на отчуждение, изменение или уничтожение блага;
- 6) право на безопасность, т. е. право на защиту от экспроприации благ от вреда со стороны внешней среды;
- 7) право на передачу прав в наследство;
- 8) право на бессрочность обладания благом;
- 9) запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;
- 10) право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания благ в плату долга;
- 11) право на остаточный характер, т. е. право на осуществление процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.¹⁴

Вопросы для самоконтроля

1. На каких фундаментальных положениях базируется теория прав собственности?
2. Что означает специфицировать права собственности?
3. Что представляет собой процесс размывания прав собственности?
4. В чем состоят принципиальные различия процессов дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности?
5. Как раскрывают вопрос о сущности собственности А. Алчиан и Г. Демсетц?
6. Из каких элементов состоит полный «пучок» прав собственности?

¹³ Экономическая теория (политэкономика): Учебник./ Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М.: Изд – во Государственная экономическая академия, 2000. – с. 194 – 199.

¹⁴ Капелюшников Р. И.

Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО РАН, 1990. – с. 11 – 13.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 8

ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

8.1. Теорема Коуза и ее значение

Внешние эффекты (экстерналии) - дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах.

Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо.

Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других.

Традиционно в неоклассической теории проблема внешних эффектов связывалась с «провалами рынка», что оправдывало государственное вмешательство, и решалась с помощью «налога Пигу».

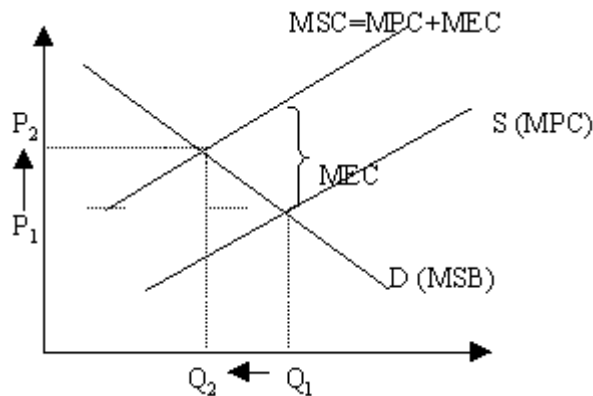


Рисунок. 2. Налог Пигу

«Налог Пигу» должен быть равен MEC, тогда $MSB = MSC$.

«Теорема Коуза» дает простое решение того, как на основе прав собственности можно бороться с «внешними эффектами» - шумом аэродрома, нарушающим покой, фабричным дымом, отравляющим воздух, и т.п. Здесь рынок сам по себе не срабатывает, однако на основе прав собственности стороны могут найти согласованное решение. Участник, который из обладания правом собственности извлекает большую стоимость, купит его у того, для кого это право представляет меньшую ценность.

Коуз предложил оригинальную гипотезу, следуя которой, отрицательные внешние эффекты могут быть устранены с помощью обмена правами собственности на объекты, порождающие экстерналии при условии, что эти права четко определены и издержки обмена незначительны. И в результате такого обмена рыночный механизм приведет стороны к эффективному соглашению, которое характеризуется равенством частных и социальных издержек.

Трудности при реализации положений данной теоремы заключаются: 1) в четком определении прав собственности; 2) в высоких транзакционных издержках.

Наиболее распространенным является формулировка теоремы Коуза, данная Джорджем Стиглером: «в условиях совершенной конкуренции (при нулевых транзакционных издержках, т.к. в этом случае монополии будут вынуждены действовать как конкурентные фирмы) частные и социальные издержки будут равны».

Формулировка Коуза несколько отличная: разграничение прав собственности является существенной предпосылкой рыночных транзакций ... конечный результат

(который максимизирует ценность производства) не зависит от правового решения при предположении нулевых транзакционных издержек.

Коуз подчеркивал, что Стиглер не учел при формулировке теоремы то, что при равенстве частных и социальных издержек ценность производства будет максимизироваться. Это очевидно если принять следующую трактовку социальных издержек, которую дает Коуз.

«Социальные издержки» представляют собой наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при их альтернативном использовании». Но любой предприниматель приступит к производству в случае, когда его частные издержки будут меньше, чем ценность продукта произведенного с помощью привлеченных факторов. Следовательно, равенство социальных и частных издержек подразумевает максимизацию ценности производства.

Иногда ошибочно на основании этой теоремы делается вывод о том, что «Коузианский мир» - это мир с нулевыми транзакционными издержками. В действительности это не так.

Коуз наоборот, своей теоремой показывает значимость транзакционных издержек для экономического анализа «реально происходящих событий».

«В мире с нулевыми транзакционными издержками ценность производства будет максимизироваться при любых правилах об ответственности». Иными словами при нулевых транзакционных издержках правовые нормы не имеют значения для максимизации.

«При ненулевых транзакционных издержках закон играет ключевую роль в определении того, как используются ресурсы... Внесение всех или части изменений ведущих к максимизации производства в контракты оказывается делом чересчур накладным. Стимулы к осуществлению некоторых шагов, которые бы привели к максимизации производства, исчезают. От закона зависит, каких именно стимулов будет не хватать, поскольку он определяет, как именно нужно изменить контракты, чтобы осуществить те действия, которые максимизируют ценность производства».

8.2. Транзакционные издержки и их виды

Понятие транзакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

Транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом.

Коммонс различал три основных вида транзакций:

1) **Транзакция сделки** – служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. Отличительным признаком транзакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2) **Транзакция управления** – в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В транзакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений.

3) **Транзакция рациионирования** – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К транзакциям рациионирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В транзакции рациионирования

отсутствует управление. Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 30-е годы в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма.

Так К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. В трактовке Д. Норта трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению».

Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов трансакционных издержек:

1. Издержки поиска информации. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономии такого рода затрат - стандартные (типовые) договоры.

3. Издержки измерения. Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

5. Издержки оппортунистического поведения. Различают две основных формы оппортунистического поведения. *Первая носит* название *морального риска*. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода - *отлынивание*, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Вторая форма оппортунистического поведения - *вымогательство*. У собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы.

Приведенная классификация является не единственной, например существует еще классификация К. Менара:

1. Издержки вычленения (аналогичны 5 (отлынивание)).
2. Информационные издержки.
3. Издержки масштаба
4. Издержки поведения.

С введением в анализ трансакционных издержек необходимо уточнить структуру издержек фирмы.

В рыночной экономике издержки фирмы можно разделить на три группы: 1) трансформационные, 2) организационные, 3) трансакционные.

Трансформационные издержки - издержки по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства.

Организационные издержки - издержки по обеспечению контроля и

распределению ресурсов внутри организации, а также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации.

Транзакционные и организационные издержки являются взаимосвязанными понятиями, увеличение одних ведет к уменьшению других и наоборот.

В современном экономическом анализе транзакционные издержки получили операционное применение. Так в некоторых исследованиях воздействие транзакционных издержек на спрос и предложение аналогично введению налогов.

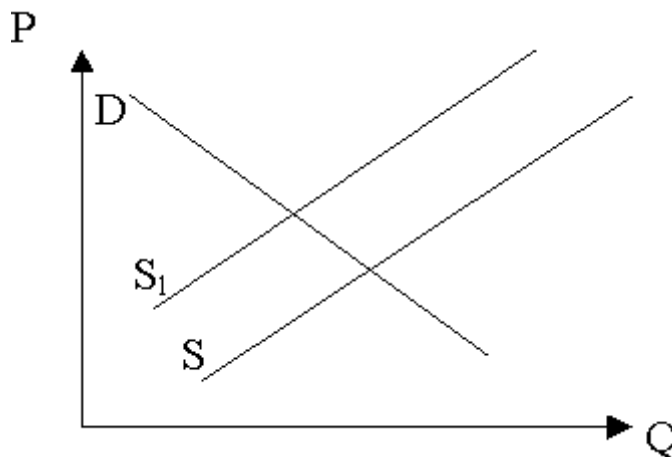


Рисунок 3. Влияние транзакционных издержек на спрос

Также использование транзакционных (ТС) издержек позволяет выразить через них функцию спроса на институты при анализе институционального равновесия и институциональной динамики. В качестве предложения институтов «на институциональном рынке» выступают издержки коллективного действия (САС).

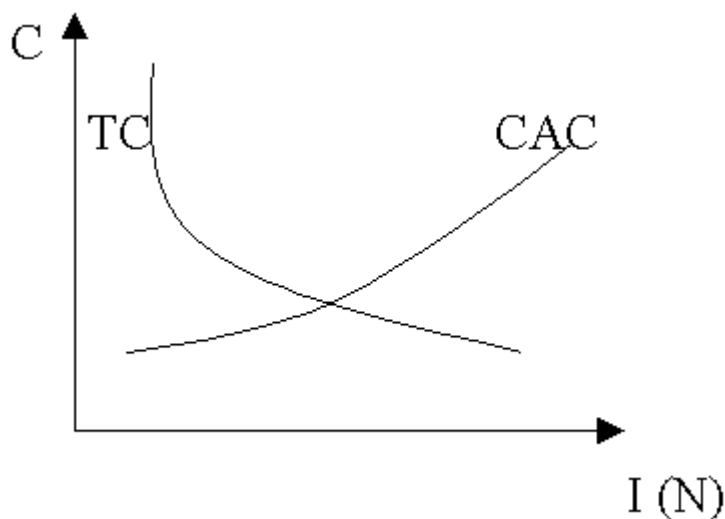


Рисунок 4. Спрос и предложение институтов

САС - это предельные издержки по созданию институтов, ТС - выражают предельную полезность институтов, выраженную через их альтернативную стоимость в форме транзакционных издержек.

Вопросы для самоконтроля

1. Как с помощью «теоремы Коуза» решается проблема внешних эффектов? Приведите аргументы Р. Коуза «против» «налога Пигу».
2. Дайте определение понятию «Социальные издержки»

3. Как с помощью «налога Пигу» решается проблема внешних эффектов? Дайте определение внешним эффектам (экстерналии)
4. Дайте определение «трансакционных издержек», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает их сущность.
5. Понятие и классификация трансакций Дж. Коммонса
6. Назовите пять основных типов трансакционных издержек
7. Классификация трансакционных издержек К. Менара:
8. Назовите отличия трансформационных издержек от организационных
9. Поддаются ли измерению трансакционные издержки?
10. Какой смысл имеют трансакционные издержки для эффективности производства и обмена?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 9

ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

9.1. Особенности теории контрактов

Теорией контрактов называется возникший в последние 20-30 лет раздел экономической теории, в котором рассматриваются модели с асимметричной информацией и ненаблюдаемыми действиями, а также с несовершенствами составления и исполнения контрактов.

Теория контрактов базируется на тех же основных предположениях, что и неоклассическая экономическая теория, созданная в 1950-60 гг. (а именно, предполагает рациональность экономических агентов и широко использует теорию экономического равновесия и теорию игр), однако существенно дополняет ее. В частности, в отличие от основных утверждений теории общего равновесия типа «если выполнены предположения о симметрии информации, совершенстве конкуренции и полноте контрактов и рынков, равновесие эффективно», теория контрактов объясняет, что будет, если эти предположения не выполнены. Теория контрактов по существу предлагает позитивное моделирование трансакционных издержек, описывая, как именно устроены отношения агентов и равновесия в случае невыполнения условий теоремы Коуза (а также теоремы Модильяни-Миллера и первой теоремы благосостояния), и почему условия теоремы Коуза могут не выполняться. В этом смысле теория контрактов частично формализует идеи новой институциональной экономики.

9.2. Сущность и особенности контрактов

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. Исключения 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.

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».

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.

Вопросы для самоконтроля

1. Как институциональная среда влияет на выбор контрактных форм?
2. С какого рода проблемами, вызванными асимметричной информацией, сталкиваются страховые компании? Как их можно решить с помощью изменения форм заключения контракта?
3. Какие основные причины заключения неполных контрактов изучаются в рамках теории контрактов?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 10

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ

10.1. Типы структуры контракта

Известны три базовых типа структуры контракта — *классический*, *неоклассический* и *имплицитный* контракты. Классический контракт, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, произведен от контракта о продаже. Имплицитный контракт, наоборот, исключает четкое определение условий взаимодействия, стороны контракта рассчитывают на их спецификацию в самом ходе реализации контракта, откуда, собственно, и происходит термин «имплицитный (не оговоренный до конца) контракт». Такой контракт произведен от контракта о найме. Наконец, неоклассический, или *гибридный*, «*отношенческий*» контракт, объединяющий в себе элементы как контракта о продаже, так и контракта о найме. Неоклассическое контрактное право и доктрина «оправдания» позволяют сторонам контракта не придерживаться его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств.



Рисунок 5. Типы контрактов

Сравним структуру и основные параметры трех типов контрактов с помощью табл. 1. Рассмотрим брачные отношения как пример специфических контрактных отношений между супругами (мы будем рассматривать здесь лишь один аспект брака — имущественные отношения). Традиционно брачные отношения строятся на основе имплицитного контракта, свидетельством заключения которого является регистрация брака в органах записи актов гражданского состояния. Все детали контракта зафиксированы неявным, имплицитным образом, что лишней раз подтверждается остротой конфликтов между супругами, возникающих в ситуации раздела имущества при расторжении брака. До принятия нового Гражданского и Семейного кодексов РФ (в 1996 г.) супруги могли заключать брачный контракт — договор, регулирующий эксплицитным образом их имущественные права и обязанности в браке и/или в случае его расторжения, однако, во-первых, форма контракта всегда должна была разрабатываться под конкретную ситуацию, во-вторых, отсутствие ссылок на брачный договор в Гражданском и Семейном кодексах РФ лишало его обязательной силы. Иными словами, брачный договор мог существовать лишь как отношенческий контракт, чья реализация полностью зависела от воли супругов. С введением в корпус права понятия брачного контракта он приблизился по своим характеристикам к классическому контракту: он заключается в письменной форме (с нотариальным заверением), его положения обязательны для выполнения, существует стандартная форма брачного контракта, все вопросы по его реализации можно решить в судебном порядке и т. д. Итак, имущественные отношения супругов могут существовать в различных контрактных формах: имплицитной, отношенческой и классической.

Таблица 1. - Сравнительная характеристика типов контракта

	Классический	Неоклассический	ИмPLICITный
Характеристика сторон контракта	Легкость нахождения замены каждому из участников Результат не зависит от состава участников. Стороны одинаково нейтральны к риску	Высокая степень взаимной зависимости сторон контракта ввиду трудностей с нахождением равноценной замены. Стороны нейтральны к риску	Двухсторонняя зависимость участников сделки результат полностью зависит от их способности к совместной деятельности. Одна сторона нейтральна к риску, другая — противник риска
Форма контракта	Контракт в стандартной форме, в котором полностью оговорены все детали его выполнения	Форма контракта специально разрабатывается «под сделку». Контракт не полностью специфицирован, а оставляет возможность для корректировки	Основные положения контракта могут вообще не специфицироваться эксплицитно. Контракт сводится к передаче одной стороной права контроля своих действий другой стороне
Отношения между сторонами	Стороны сохраняют полную автономию	Стороны сохраняют автономию	Властные отношения: делегирование права контроля деятельности
Период, на который заключается контракт	Краткосрочный	Средне- и долгосрочный	Долгосрочный. Период действия контракта может быть вообще не оговорен-он действует, пока для одной из сторон выгоднее делегировать право контроля, чем пользоваться им самостоятельно
Способ адаптации к непредвиденным обстоятельствам	Перезаключение контракта на новых условиях	Переговоры, согласование позиций, взаимные уступки на основе «всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений»	Подчинение одной из сторон контракта решениям другой (относительно выполнения задачи x из совокупности X)
Стимулы к выполнению условий контракта	Сильные, вознаграждение сторон привязано к выполнению конкретных задач, зафиксированных в контракте	Средние, использование доктрины «оправдания» позволяет сторонам ссылаться на непредвиденные обстоятельства в качестве препятствий	Слабые: одна из сторон контракта получает фиксированное вознаграждение за сам факт делегирования права контроля

		выполнению обязательств	
Санкции за неисполнение условий контракта	Легальные, зафиксированные в самом контракте	Потеря репутации, созданной за период длительного взаимодействия сторон	Наложение административного взыскания, менее выгодные условия компенсации за делегированное право контроля
Инстанция, в которой разрешаются конфликты	Суд	Третья сторона: арбитражный суд, третейский суд-	Решение диспутов происходит без привлечения какой-либо третьей стороны Решение диспутов на основе использования власти
Факторы, ограничивающие эффективность процедуры разрешения конфликтов	Ограниченность информации, которая находится в распоряжении суда. Цена доступа к закону не равна нулю	Репутация третейского или арбитражного судьи. Ограниченность полномочий, которые делегируются третьей стороне (за исключением арбитража). Цена велегальности отлична от нуля	Издержки на осуществление административного контроля. Любой конфликт потенциально содержит в себе возможность использования сторонами не только «голоса» (властных отношений), но и «выхода», т. е. отзыва делегированного права контроля
Примеры	Контракт купли-продажи	Франчайзинг Регулирование естественных монополий. Долгосрочные контракты между транспортными, энергетическими и сырьевыми компаниями	Контракт между работодателем и наемным работником Весь комплекс внутрифирменных отношений

Выводы. Контракт представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Как и любой институт, контракт не столько ограничивает взаимодействие, сколько создает для него предпосылки, что становится особенно очевидным в случае сделок с несовпадением во времени моментов их заключения и совершения. Такого рода сделки связаны с риском возникновения не зависящих от намерений их участников обстоятельств. Люди различаются по степени восприятия риска, что и объясняет существование двух видов контрактов — контракта о продаже, регулирующего отношения между нейтральными к риску партнерами, и контракта о

найме, позволяющего взаимодействовать людям, нейтральным к риску, и противникам риска.

10.2. Причины и последствия неполноты контракта

Перечислим возможные причины неполноты контракта:

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

2. 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.

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

4. 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.

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

6. 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 предпочитают 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.

Вопросы для самоконтроля

1. Сравните три базовых типа структуры контракта — классический, неоклассический и имплицитный контракты.
2. Перечислите возможные причины неполноты контракта

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА

11.1. Типы институциональных соглашений: рынок, гибрид, фирма

В литературе преимущественно рассматриваются *три типа институциональных соглашений*: рынки, гибридные организационные формы и формальные организации, называемые иерархиями. *Иерархия* – это расположение элементов целого в порядке от высшего к низшему (или расположение служебных должностей в порядке их подчинения). *Гибридные* организационные формы касаются главным образом отношений между предприятиями, например долгосрочные контракты или системы франшизы.

В истории теорий известны обращения экономистов к проблемам *организаций*. Так, Р. Коуз отмечал, что А. Маршалл вводит организацию как четвертый фактор производства; Дж. Б. Кларк наделяет предпринимателя функцией координации; Ф. Найт вводит менеджера, осуществляющего координацию.

Упрощая, можно выделить два подхода к проблемам экономики организаций в современных условиях. *Первый* состоит в том, что экономисты исходят из глобального видения организации. Анализ здесь является нисходящим: от характеристик системы в крупных отраслях экономики, например промышленной организации, к исходным единицам. *Второй подход*, преобладающий в настоящее время, характеризуется как «конструктивистский» и концентрирует анализ на механизмах, присущих простым экономическим организациям, чтобы затем рассмотреть отношения между организациями и функционированием экономических систем.

В литературе даются более узкие определения организации, которые сводятся к понятию фирмы, и более широкие. В конкретном смысле организация, а точнее – фирма, определена Р. Коузом в статье «Природа фирмы» (1937): «Можно, я полагаю, считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен». И далее: «Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

К. Менар: «Будем называть организацией экономическую единицу координации, обладающую доступными определению границами и функционирующую более или менее непрерывно для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками.

Организацию характеризуют: 1) совокупность участников; 2) согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное, относительно некоторых целей и средств (контракты, увольнения, забастовки и т.д.); 3) формальная координация, определяющая структуру с учетом степени ее сложности (иерархия), правил и процедур (формализация) и степени централизации (принятие решений)».

Д. Норт - в понятие «организация» входят политические органы и учреждения (политические партии, Сенат, городской совет, контрольное ведомство), экономические структуры (фирмы, профсоюзы, семейные фирмы, кооперативы), общественные учреждения (церкви, клубы, спортивные ассоциации) и образовательные учреждения (школы, университеты, центры профессионального обучения).

Существует множество определений рынка. В современной институциональной литературе *рынок* представляет собой институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности. Деятельность рынка предполагает определенные издержки

Возникает необходимость рассмотреть общие черты и различия институтов, рынков и организаций:

Общность состоит в том, что рынки и организации являются институтами или институциональными продуктами, а также в том, что институт, так же как и рынки, и

организации, не рассматривается больше как некая экзогенная данность. По мнению Р. Коуза, «эти институты – фирма и рынок – составляют институциональную структуру экономической системы».

Рынок отличается от институтов, которые представляют собой правила, определяющие рыночный обмен, но рынок отличается и от организаций, которые обеспечивают аллокацию ресурсов, следуя собственным правилам, а также функционируют в условиях, когда рынок терпит неудачу в целом или частично.

Если рынки и организации есть альтернативные формы координации деятельности, то институты определяют условия, в рамках которых может осуществляться индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ресурсов.

Организация является специфической формой, основывающейся на правилах, тогда как институт – это часто результат выбора или переговоров. Превосходство организации над рынком во многих случаях объясняется ее гибкостью, т.е. способностью изменять внутренние правила в короткие сроки.

Кроме того, институты, рынки и организации подчиняются разным ограничениям:

-Институты изменяются в соответствии с историческими и социальными ограничениями под влиянием противоположных интересов социальных групп в длительном периоде. Затем они индуцируют новые ограничения.

-Функционирование рынков зависит от ограничений, обусловленных поведением экономических субъектов, которое выражается в разных видах выбора, продиктованных некими стратегиями.

-Организация может приспособиться к ограничениям, введенным институциональной средой, а может и изменить их, если обладает экономической властью. При этом организация создает внутренние ограничения посредством иерархической структуры, внутренних правил, механизмов мотивации и т.д.

11.2. Институциональная среда

Институциональная среда — в теории институционализма совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения. Многие представители новой институциональной экономической теории, в числе которых нобелевский лауреат 1991 года Р. Коуз, а вместе с ним и другие весомые представители неoinституционализма (такие как О. Уильямсон и др.), а также их последователи до третьей четверти XX века концентрировали внимание преимущественно на изучении институциональных соглашений, полагая институциональную среду экзогенно заданной.^[2]

Впервые акцент на изучение институциональной среды как непосредственного явления, эволюция которого оказывает влияние на экономический рост, был перенесён учеными-неoinституционалистами, представителями так называемого «подхода Вашингтонского университета» в 1970-е годы.

Основатель направления, нобелевский лауреат 1993 года Д. Норт совместно с другим американским учёным Л. Дэвисом ещё в 1971 году предложили определение термина институциональная среда, наиболее часто употребляемое в современной экономической науке. Согласно авторам, институциональная среда – это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения. Примерами являются правила, определяющие процедуру выборов, имущественное и контрактное законодательства. Дэвис и Норт используют термин институциональная среда для обозначения отношений, складывающихся на макроуровне, а именно: общих институциональных рамок (конституции), которые являются ограничениями для контрактных соглашений между индивидами. Нобелевский лауреат 2009 года О. Уильямсон, соглашаясь с определением Норта и Дэвиса, трактует институциональную среду как правила игры, определяющие

контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Схожее мнение высказывает американский исследователь П. Кляйн полагая, что институциональная среда формирует рамки, в которых действует человек. В отечественной литературе преимущественно представлен синтез взглядов зарубежных экономистов. Согласно наиболее распространённым определениям, под институциональной средой подразумевается совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые формируют базис для производства, обмена и распределения и определяют рамки человеческого поведения.

В коллективной монографии под общей редакцией украинского профессора З. Г. Ватаманюка наряду с общепринятым понятием утверждается, что институциональная среда — это чёткий, упорядоченный набор институтов, которые определяют ограничения для экономических субъектов, формирующихся в границах той или иной системы координации хозяйственной деятельности. При этом, там же оговаривается, что любой институт – это набор установленных правил, правила же не всегда являются институтом.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение трем типам институциональных соглашений: рынки, гибридные организационные формы и формальные организации, называемые иерархиями.
2. Опишите принципиальные различия двух подходов к проблемам экономики организаций в современных условиях.
3. Какое определение понятию «организация» дает Д. Норт? Дайте определение «организаций», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает их сущность.
4. Как трактуется понятие "рынок" в современной институциональной литературе?
5. Дайте определение понятию «институциональная среда», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает её сущность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

4. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
5. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

12.1. Фирма в неоклассической теории

Согласно *традиционному взгляду*, в основе всех неоклассических моделей, рассматривающих фирму как максимизатора прибыли лежат **несколько допущений**:

1) Под прибылью однозначно понимают разность между выручкой и совокупными издержками, включая альтернативные издержки и налоги. Прибыль поддается измерению.

2) Фирма действует как принимающая решения неделимая единица, поведение которой сходно с поведением индивидуального предпринимателя.

Длительное время *с точки зрения микроэкономического подхода* фирма рассматривалась как “черный ящик”. Так А. Алчиан и С. Вудворт отмечают: «Когда-то организация кооперации различных видов экономической деятельности, которую мы называем фирмой, была черным ящиком. В этот ящик входили труд и капитал, а выходили продукты. Двигателем этого процесса выступала максимизация богатства, а управлялся он законами доходности».

Такой подход устраняет необходимость изучения внутренних аспектов фирмы: организацию, контроль, поведение персонала и т.д.

3) Функция полезности фирмы как неделимой единицы принятия решения содержит только одну переменную - прибыль.

$$U = f(\pi)$$

4) Все действия фирмы как экономического субъекта являются рациональными.

5) Фирме доступна полная и достоверная информация относительно положения на рынках товаров и факторов производства.

Также в рамках традиционной неоклассической теории фирмы делалось предположение, что деятельность фирмы контролируется собственником.

Все фирмы делятся на однопродуктовые и многопродуктовые. Если мы имеем дело с многопродуктовой фирмой, то надо принимать во внимание **субаддитивность издержек**. Издержки являются субаддитивными, если они меньше при совместном выпуске нескольких товаров, чем при их отдельном производстве в рамках различных фирм.

$$\sum TC(q_i) > TC(\sum q_i), \text{ где}$$

$\sum TC(q_i)$ - совокупные издержки при выпуске нескольких товаров в рамках отдельных производств

$$TC(\sum q_i) - \text{совокупные издержки совместного выпуска тех же товаров.}$$

Субаддитивность издержек определяет также вертикальные границы фирмы. Т.е. фирма может выбирать между покупкой на рынке продуктов последовательных стадий переработки (полуфабрикатов) или производством их внутри фирмы.

Фирма будет вертикально интегрирована со звеньями производящими полуфабрикаты, если издержки их совместного производства меньше, чем при их покупке.

$$TC(q_1, 0) + TC(0, q_2) > TC(q_1, q_2)$$

q_1 и q_2 продукты последовательных стадий переработки.

Поэтому уменьшение субаддитивности издержек ограничивает вертикальный рост фирмы.

12.2. Контрактная теория фирмы

Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами - контрактами.

Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т.е. фиксируются на бумаге), также они могут принимать вид неформальных договоров (соглашений, контрактов).

В институциональной теории фирмы - фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: трансакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками)

Издержки контроля - это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов. Издержки контроля включают расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов.

Рынок и фирма с этой точки зрения представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма - как сеть внутренних контрактов.

Рост трансакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Это, в свою очередь, обуславливает существование относительно крупных фирм, перед которыми проблема внешнего соглашения и возможности оппортунистического поведения во многих случаях снимается развитием внутренних контрактов.

В свою очередь, при росте фирмы растет численность занятых и расчлененность производственного процесса (характерный пример - конвейер с обособленными операциями), так что совокупный результат деятельности фирмы оказывается делом не одного или нескольких работников, как в доиндустриальную эпоху, а многих подразделений и множества работников. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом, характерная для мелкого производства.

И сразу же появляется **проблема безбилетника**: сокращение интенсивности труда одного из работников никак не сказывается прямым образом на совокупном продукте фирмы и может остаться незамеченным, а следовательно, искушает работников трудиться не в полную силу. Появляются и растут издержки контроля за степенью интенсивности труда (деятельности) каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля.

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек - трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы: **U-форму и M-форму**.

U-форма (от английского unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими трансакционными издержками. **U-форма (унитарная)** форма характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе.

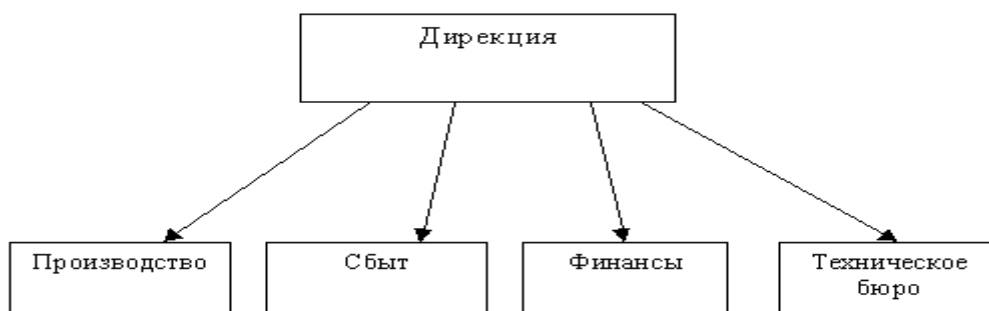


Рисунок 6. U-форма (унитарная) форма внутрифирменной организации

Эта структура выгодна своей простотой и малым числом промежуточных звеньев. Для нее характерна значительная экономия от масштаба и низкие организационные издержки.

M-форма - (от английского multiproduct) - характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разьединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела.

Стратегические решения принимаются центральной дирекцией, они становятся ее главной функцией и для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию многопродуктовых фирм большого размера, что требует диверсифицированных инвестиций, выверенной тонкой стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма организации характеризуется большими организационными издержками.

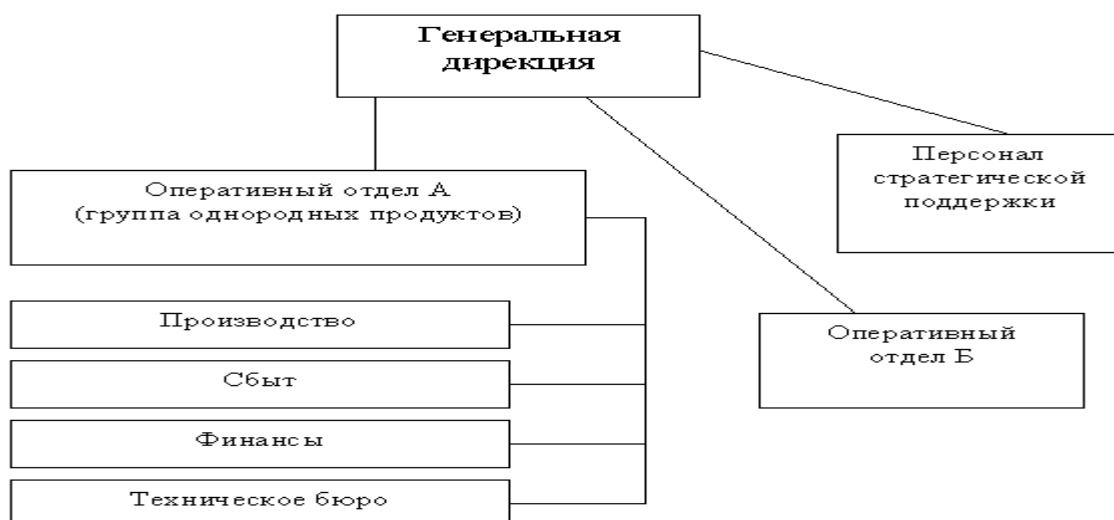


Рисунок 7. M-форма внутрифирменной организации

12.3. Теория принципала-агента

Принципал – владелец. Агент - доверенное лицо (управляющий)

В 1933 году вышла книга А. Берли и Г. Минза "Современная корпорация и частная собственность"

Отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими.

Цель собственника - максимизация прибыли. **Цели управляющих** - спокойное существование; престиж, роскошь и траты на личные интересы; профессиональный интерес.

Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется благодаря асимметрии информации. Поскольку управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих решается путем контроля за деятельностью менеджеров. Существует несколько проверенных практикой способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое бы удовлетворяло интересам собственников. Однако ни один из способов не является панацеей.

К способам контроля за деятельностью управляющих относятся:

1) **Деятельность совета директоров** (наблюдательного совета), однако этому препятствуют, во-первых, возможность конфликта интересов внутри совета директоров, во-вторых, неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях.

2) **Решения общего собрания акционеров.** Общее собрание акционеров может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене. Однако, этот способ мало эффективен при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний.

3) **Угроза банкротства фирмы**, что может повлечь принудительную смену руководства.

4) **Угроза слияния или поглощения.** Сокращение прибыли из-за недобросовестного или недостаточно эффективного управления фирмой ведет к понижению стоимости ее акций, что облегчает их скупку другой фирмой.

5) **Конкуренция на рабочем месте.** Создание конкуренции на рабочем месте управляющего предполагает заключение с управляющими контракта, согласно которому размер денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов его работы с результатами работы менеджеров других подразделений

6) **Денежные поощрения управляющих.** Денежные поощрения управляющих возможны в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения собственника-распорядителя в собственника-владельца.

7) **Репутация менеджера.** Увольнение недобросовестного менеджера, если такое происходит, сказывается на его репутации, что снижает его оценку на рынке управляющих и возможности получения хорошей должности в другой компании.

12.4. Альтернативные цели фирм

1) Максимизация продаж или общей выручки. Предложена В.Баумолем - Модель Баумоля

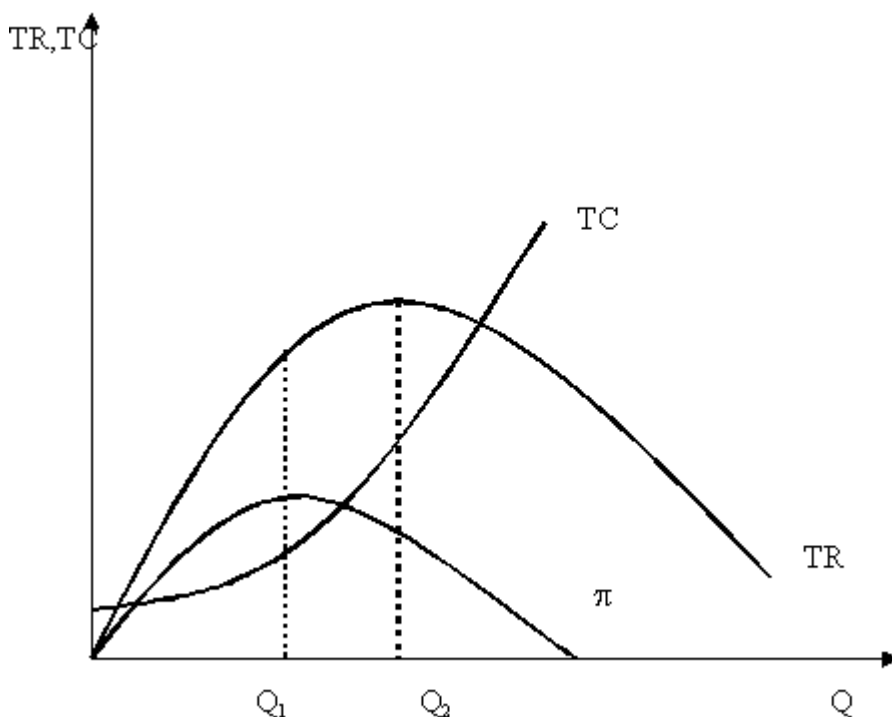


Рисунок 8. Модель В. Баумоля

Выпуск при максимизации прибыли будет меньше, чем выпуск при максимизации выручки $MR = MC > 0$ $MR = 0$ $\frac{dMR}{dQ} < 0$ — функция убывающая т.к.

$$MR(Q_1) > MR(Q_2) \Rightarrow Q_1 < Q_2$$

Для менеджеров снижение выручки до объемов максимизации прибыли не выгодно по следующим причинам:

- 1) Падение привлекательности фирмы;
- 2) Потери дистрибьюторов и сокращение каналов сбыта;
- 3) Снижение рыночной власти.

2) Модель Уильямсона. Подход Уильямсона принимает ограничение прибыли по типу модели Баумоля. Модель Уильямсона основана на предпочтении расходов, в ней детально изучается дискреционное (дискреционный - действующий по своему усмотрению) поведение, проявляемое управляющими.

В рамках этой модели рассматриваются следующие основные цели управляющих:

- 1) Жалование плюс другие денежные вознаграждения;
- 2) Число сотрудников, подчиненных данному управляющему и их квалификация;
- 3) Контроль за инвестиционными расходами фирмы;
- 4) Привилегии - автомобили компании, роскошные офисы, превосходящие по затратам те, что необходимы для работы фирмы. (Форма организационной или управленческой слабину).

Все эти цели возрастают с увеличением размера фирмы. Модель сосредотачивает свое внимание на непосредственных целях управляющих.

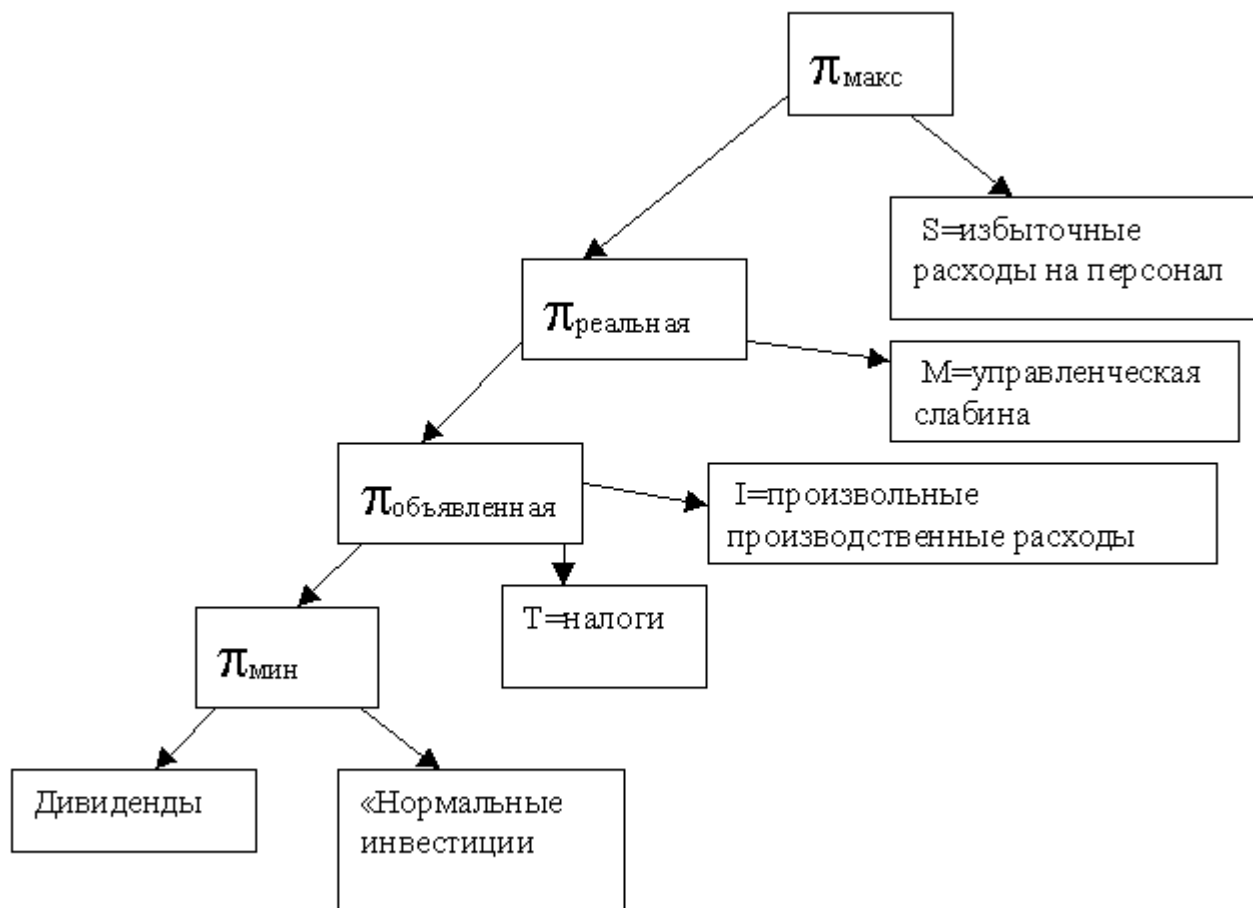


Рисунок 9. Модель Уильямсона

Формально функция полезности Уильямсона содержит:

1) S - избыточные расходы на штат ($\pi_{\max} - \pi_A$) - разность между максимальной и реальной прибылью π_A

2) M - управленческую слабину ($\pi_A - \pi_R$) - разница между реальной прибылью и объявленной (отчетной) прибылью, которая по существу поглощается управляющими в натуральной форме

3) I - дискреционные инвестиционные расходы – величина, превышающая те расходы, что необходимы для поддержания минимально допустимого для акционеров уровня прибыли π_{\min} , $I = (\pi_R - \pi_{\min} - T)$

Преследование этих целей ограничено необходимостью сохранения приемлемого уровня отчетной прибыли. Это можно обобщить, пользуясь приведенными обозначениями и T - как общей суммы налогов:

$$U = f(S, M, I) \rightarrow \max$$

$$\pi_R \geq \pi_{\min} + T$$

где $S = (\pi_{\max} - \pi_A)$, $M = (\pi_A - \pi_R)$, $I = (\pi_R - \pi_{\min} - T)$

В добавление к объему выпуска Q управляющие могут выбирать S , которые определяют цену и реальную прибыль; M , которая определяет отчетную или объявленную прибыль, I - определяется однозначно, т.к. минимальная прибыль и уровень налогов заданы.

Модель решается подстановкой значений S , M , I в функцию полезности с последующим дифференцированием и приравниванием к нулю производных по Q , S , и

М. Это показывает, что у такой фирмы будут более высокие расходы на штаты и большая управленческая слабость, чем у фирмы, максимизирующей прибыль.

Уильямсон сопоставил эти модели, сведя результаты в таблицу 2.

Таблица 2. - Сравнительная характеристика моделей альтернативного поведения фирм

Переменная	Повышение спроса	Повышение ставки налога на прибыль	Повышение паушальной (целой) суммы налога
Модель Уильямсона			
Объем выпуска	+	+	-
Расход на персонал	+	+	-
Отношение отчетной прибыли к реальной прибыли	-	-	+
Модель максимизации прибыли			
Объем выпуска	+	0	0
Расход на персонал	+	0	0
Отношение отчетной прибыли к реальной прибыли	0	0	0

Вопросы для самоконтроля

1. Почему с точки зрения микроэкономического подхода фирма рассматривалась как “черный ящик”?
2. В чем заключается сущность субаддитивности издержек?
3. Назовите особенности контрактной теории фирмы
4. Раскройте экономический смысл проблемы "безбилетника"
5. Опишите принципиальные различия двух организационных форм фирмы, выделенных контрактным подходом: U-формы и M-формы.
6. В чем заключаются основные положения теории принципала-агента
7. Приведите сравнительную характеристику моделей альтернативного поведения фирм

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА

13.1. Необходимость государственного вмешательства в экономику

Государственное вмешательство в экономику является необходимым для любого правительства независимо от того, рыночная экономика или командно-распределительная. В распределительной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. Здесь просто некого регулировать. Однако такая система на деле доказала свою неэффективность и несостоятельность.

В рыночном хозяйстве перед правительством не стоят задачи непосредственной организации производства товаров и распределения ресурсов. Оно не имеет права свободно распоряжаться ресурсами, капиталом и произведенными товарами, как это происходит в командно-распределительной экономике.

Рыночная система – это, прежде всего гибкость и динамизм в принятии решений производителями и потребителями. И все же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение.

Рыночный механизм не в состоянии разрешить всех проблем экономического роста. Уже в период свободной конкуренции значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности, и государство вынуждено брать на себя содержание больших структур экономики: железных дорог, почты, телеграфа и т.п. Усиление межгосударственной интеграции на основе разделения труда приводит к перерастанию общих экономических процессов за национальные границы, к формированию новых социально-экономических проблем, связанных с обороной, наукой, регулированием социальных отношений, воспроизводством рабочей силы, экологией и т.д. Появляется острая необходимость вмешательства государственной структуры в механизм принятия регулируемых решений.

Какими объективными обстоятельствами обусловлена необходимость государственного регулирования экономики?

Государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму. Как известно, рынок имеет негативные стороны: не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов и защиты окружающей среды; не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например, рыбных богатств океана. В условиях рынка порой игнорируются потенциально негативные последствия принимаемых решений и не создаются стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования; не гарантируется право на труд и доход; не обеспечивается целенаправленное развитие фундаментальных исследований в науке. Рынок в основном ориентирован не на производство социально-необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги. Он подвержен нестабильному развитию с присущими ему рецессионными и инфляционными процессами. **Провалы рынка:** ассиметричность информации, появление внешних эффектов.

Государство берет на себя ответственность за создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимательских фирм, для эффективной конкуренции, за ограничение монополизированного производства. Государству требуется направлять экономические ресурсы на удовлетворение коллективных потребностей людей, создавать производство общественных товаров и услуг. Участие государства в экономической жизни диктуется и тем, что ему надлежит заботиться об инвалидах, детях, стариках, малоимущих, регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы. Не стоит забывать и о внешней политике, регулировании платежного баланса и валютных курсов.

13.2. Государственное регулирование: необходимость, сущность

Если мы примем базисную теорему об эффективности конкурентной экономики как основную точку отсчета, становится важным выделить **основные причины необходимости государственного вмешательства в экономику**:

1. Распределение;
2. Отсутствие совершенной конкуренции;
3. Отсутствие фьючерсных и страховых рынков;
4. Неспособность экономики достичь полного равновесия;
5. Внешние факторы;
6. Общественные блага;
7. Достойные потребности.

Государственное регулирование – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными учреждениями с целью приспособления существующей экономической системы к изменившимся условиям хозяйствования.

Государственное регулирование – координирующий целенаправленный процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних внешних рынков посредством макро- и микрорегуляторов в целях обеспечения равновесного роста экономики.

Цели государственного регулирования:

- Генеральные;
- Конкретные.

Генеральные цели делятся на:

1. Достижение экономической и социальной стабильности;
2. Обеспечение национальных конкурентных преимуществ;
3. Экономическая безопасность;
4. Адаптация рыночных механизмов к различным ситуациям.

Конкретные цели делятся по субъектам и объектам государственного регулирования. Служат для увязки государственных и частных интересов.

Объектами государственного регулирования являются:

- Наднациональный уровень межгосударственных союзов;
- Национальная экономика;
- Области, отдельные сектора и регионы, где возникают проблемы, которые не разрешить посредством рынка.

Субъекты государственного регулирования:

- Центральные (федеральные) органы управления;
- Региональные органы управления;
- Муниципальные органы управления.

Типы государственного регулирования:

- Полный государственный монополизм в управлении хозяйством. Был характерен для бывшего СССР.
- Различные варианты сочетания рыночных и государственных регуляторов (смешанная экономика).
- Крайний либерализм.

В целом выделяются **2 основных модели** государственного регулирования через определенные органы государства:

- Реактивная (адаптационная) – США, она позволяет быстро реагировать на изменения и осечки рынка. Это обеспечивается варьированием рычагов прямого и косвенного регулирования как на макро-, так и на микроуровнях; сочетанием различных форм собственности; а также совместной деятельности государства и частного бизнеса.

- Проактивная – Япония, предполагает предупреждение возможных сбоев в рыночном механизме путем дозирования объемов государственного вмешательства в экономику. Используется прогнозирование, координационные и корректировочные меры по предупреждению переговоров государства и предпринимателей.

Сущность государственного регулирования выражается в его **функциях**:

1. Разработка, организация и принятие хозяйственного законодательства – правовая.
2. Стабилизирующая – стабилизация экономики предполагает контроль за уровнем занятости, цен, стимулирование экономического роста.
3. Социальная – социально-ориентированное распределение имеющихся ресурсов в стране. Создание необходимых условий для развития малорентабельных и нерентабельных отраслей рыночного хозяйства (с/х, транспорт, космос, здравоохранение).

Методы государственного регулирования:

- Правовые;
 - Административные;
 - Прямые;
 - Косвенные.
1. Государством устанавливаются правила для экономической деятельности фирм, предприятий и потребителей.
 2. Меры по регулированию, лицензированию, квотированию и т.д. В настоящее время сфера деятельности административного регулирования в ряде стран организовано рамках защиты окружающей среды и социальной защиты населения.
 3. Базируется на властно-распорядительных отношениях и сводится к административному воздействию на функционирование и результативность хозяйствования субъектов.

Прямое воздействие государства осуществляется по двум направлениям:

- Развитие госпредпринимательства, которое осуществляется в капиталоемких отраслях или малорентабельных (ж/д, транспорт и т.п.);
- Субсидирование предприятий негосударственного сектора, осуществляющееся путем предоставления индивидуальным фирмам товаров по низким ценам или прямое субсидирование.

Государство оказывает прямое регулирующее воздействие на экспорт, освобождая экспортера от пошлин на ввоз сырья, и осуществляет льготное кредитование экспорта.

4. Осуществляется путем изменения налоговых ставок по различным видам доходов, а также снижение налогооблагаемого минимума. Косвенным методом является и политика ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация – освобождение предпринимателей от уплаты налогов и части прибыли, перераспределяемые в амортизационный фонд в целях ускорения обновления основного капитала.

Недостатки государственного регулирования:

- Государственные органы не застрахованы от того, можно выбрать наименее дорогой наименее эффективный путь решения проблемы.
- Выполняя свои функции, государство выбирает разнообразные методы воздействия на экономику. Либо исключается любое действие, которое налаживает связи в рыночном механизме; либо государственное регулирование осуществляется только косвенными методами, чтобы не подорвать рыночные стимулы.

Вопросы для самоконтроля

1. Какими объективными обстоятельствами обусловлена необходимость государственного регулирования экономики?
2. Назовите основные "провалы" рынка

3. Дайте определение понятию «государственное регулирование», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает его сущность.
4. Перечислите цели государственного регулирования
5. Назовите объекты и субъекты государственного регулирования
6. Опишите типы государственного регулирования
7. Проанализируйте отличия двух основных моделей государственного регулирования
8. Перечислите методы государственного регулирования
9. Назовите недостатки государственного регулирования

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

Лекция 14

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

14.1. Сущность государства по мнению институционалистов

Множественность определений сущности государства можно свести к следующим:

1) Государство – институт, который осуществляет государственную политику и управление.

2) Государство – институциональное соглашение, которое обеспечивает создание и воспроизводство политического сообщества

3) Государство – институт или особая организация, возникающая на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов, в создании каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности, производства общественных благ и тд.

В этих сферах государство получает право на легитимного (законного=на основе социального контракта) принуждения и насилия.

4) Государство – институт или особая организация, которая определяет институциональную среду в рамках отдельной национальной экономики.

По Д. Норту:

Государство – особая управленческая структура, которую отличает универсальный характер и возможность применения насилия для реализации гласных полномочий, связанных с установлением и защитой прав собственности.

В современном обществе основные правила и институты отрабатываются в совокупности законов, в правовой системе государства. Государство устанавливает правила игры, выступающие важнейшим элементом институционального устройства общества. Государство (власть) является важнейшим политическим институтом, определяющим нормы и правила поведения субъектов в экономике.

Поэтому эффективное функционирование экономики в значительной степени определяется государственным устройством, формирующим эк.законы, создающие и обеспечивающие права собственности.

14.2. Цели государства по мнению институционалистов

Если говорить о целях государств в классической школе, то они проявляются в реализации его экономической политики и государственном регулировании.

В большинстве стран по мере формирования опыта государственного управления количество основных целей постепенно снижается. Так в 1950-1960-е гг. в ведущих странах мира **8 целевых правил**:

1. Объем государственных расходов растет
2. Темп изменения реальной заработной платы увеличивается
3. Уровень занятости растет
4. Размер инвестиций растет
5. Величина совокупного спроса растет
6. Уровень производства растет
7. Сальдо платежного баланса растет
8. Качество распределения доходов растет

В 1980-е годы преобладали только 4 цели:

- Достижение полной занятости
- Стабильный уровень цен

- Отсутствие неуправляемого дефицита государственного бюджета
- Устойчивый уровень экономического развития

В настоящее время все развитые страны принимают во внимание 2 стратегические цели:

- А) достижение устойчивого эк.роста
- Б) борьба с инфляцией

С институциональной точки зрения, главной функцией государства на современном этапе является спецификация и защита прав собственности. Но часто, для успешного выполнения данной функции, структура государства усложняется, увеличивается численность государственных служащих, а значит, увеличиваются искажения информации и транзакционные издержки. Поэтому наряду с «провалами» рынка существуют также и «провалы» государства, к которым относят: хронические дефициты государственного бюджета; отсутствие четкой стратегии эффективной деятельности государства; высокая вероятность отклонения от запланированных результатов; неравномерное распределение ресурсов.

И, тем не менее, экономические агенты чаще доверяют защиту своих прав государству, поскольку их попытки самим договориться о правилах доступа к ресурсу неблагоприятно сказываются на общей ситуации по ряду причин: во-первых, существует тенденция к решению возникающих на уровне отдельных личностей конфликтов исключительно на основе агрессии и применения насилия; во-вторых, из-за отвлечения значительной части ресурсов от производственной деятельности на решение задач защиты прав собственности и обеспечение выполнения условий контрактов. Как раз эти проблемы и может в достаточной степени решить государство. Однако часто перед современным государством стоит вопрос – гарантировать самому или делегировать право контроля другому гаранту. Постановка вопроса основывается на появлении у государства возможности использовать для реализации своих целей более дешевые услуги альтернативных гарантов. Например, в одних странах сделки, связанные с социальным страхованием, гарантируются государством, а в других странах – делегируются на основе концессионного соглашения частным фирмам.

Какие же задачи должно решать государство в рыночной экономике?

Во-первых, это спецификация и защита прав собственности. Эта функция связана с тем, что при условии ненулевых транзакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;

Во-вторых, создание каналов обмена информацией. Эта функция призвана устранить несимметричность распределения информации между хозяйствующими субъектами, которая вызывает, в свою очередь, проблему неполноты рынков. Современные информационные технологии отличаются эффективностью только благодаря уровню интеграции и диверсификации в масштабах национальной экономики и всемирного хозяйства, поэтому информационная инфраструктура предполагает значимое повышение организующей роли государства.

В-третьих, всестороннее и всемерное обеспечение государством блока социальных функций, которые являются также важнейшими экономическими факторами по обеспечению воспроизводства самого важного элемента производительных сил – трудовых ресурсов. К этому блоку функций можно отнести – социальное обеспечение, развитие здравоохранения, усовершенствование образовательной системы, генерирование и распространение культуры.

В-четвертых, Обеспечение внешнеэкономической деятельности, защита национальных интересов страны в условиях расширения процессов глобализации, выработка важных стратегий в области геополитики.

Вопросы для самоконтроля

1. Какими объективными обстоятельствами обусловлена необходимость государственного регулирования экономики?
2. Дайте определение понятию «государственное регулирование», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает его сущность.
3. Приведите множественность определений сущности государства
4. Что является главной функцией государства с институциональной точки зрения?
5. Какие же задачи должно решать государство в рыночной экономике по мнению институционалистов?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

1. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
2. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

15.1. Сущность, типы и концепции институциональных изменений

В неоклассическом подходе считается, что трансакционные издержки равны нулю, права собственности полностью специфицированы, институты оказываются свободными благами, автоматически обеспечивающими эффективное размещение ресурсов и экономический рост через создание новых возможностей для производства. Другими словами, эффективные институты создают такие стимулы, которые обеспечивают экономический рост. Поэтому институциональные изменения не имеют существенного значения, и эффективность размещения ресурсов не зависит от имеющегося набора правил.

В действительности теория институциональных изменений имеет большое значение для понимания происходящих в обществе процессов.

Институциональные изменения означают изменения институциональной структуры как набора взаимосвязанных формальных правил и неформальных ограничений, определяющих систему стимулов для экономических агентов.

Причину изменений Т. Веблен видит в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию («праздное любопытство»), что, по мнению американского ученого, является главным источником социальных, научных и технических изменений. «Праздное любопытство» создает новые стереотипы мышления и поведения и соответственно – новые институты. Другой источник изменений – конфликты между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи. Наконец, главными факторами институционального развития по Й. Шумпетеру выступают инновационная деятельность предпринимателей и других активных членов общества и технологический прогресс.

По мнению Д. Норта, факторы (источники) изменений вытекают из изменений во внешней среде, а также обусловлены накоплением опыта и знаний и объединением этих факторов в мысленных (ментальных) конструкциях действующих лиц. Изменения в относительных ценах – достаточно глубоко исследованный источник институциональных изменений в ходе исторического процесса, но тем не менее изменения в предпочтениях тоже важны. Накопление опыта и знаний ведет к построению новых моделей осмысления окружающей среды; в свою очередь такие модели вносят изменения в относительные цены потенциальных решений из множества возможностей, имеющихся у субъектов изменений.

В действительности механизм институциональных изменений запускается путем объединения внешних изменений и внутреннего накопления знаний.

Изменения в формальных правилах могут стать результатом юридических изменений, законодательных изменений, изменений в регулирующих правилах, вводимых властными структурами, а также изменений в конституции, определяющей метаправила, по которым строится вся система правил.

Изменения в неформальных ограничениях осуществляются постепенно и нередко формируют у индивидов альтернативные модели поведения, связанные с новым восприятием выгод и издержек.

Дискретные и непрерывные институциональные изменения. Д. Норт под дискретными изменениями понимает радикальные изменения в формальных правилах, которые обычно происходят в результате завоевания или революции. Такие дискретные изменения имеют некоторые общие черты с прерывистыми эволюционными изменениями (характеризуемыми «точечным равновесием»). Однако из истории известно, что они редко бывают настолько революционными, как представляется. Если формальные правила

меняются, то неформальные ограничения быстро изменяться не могут, так как опираются на укоренившееся культурное наследие, устойчивые стереотипы мышления и способы действий.

Поскольку лимитирующим фактором оказываются неформальные правила, то институциональные изменения преимущественно непрерывны (инкрементны) и кумулятивны.

Кумулятивным называется институциональное изменение, возникающие вследствие сдвигов во второстепенных правилах и постепенного изменения правил более высокого порядка, отражающего нарушение институционального равновесия. Непрерывное институциональное изменение означает доминирование адаптации экономических агентов на пределе или малыми приращениями. Непрерывные изменения возможны в такой институциональной среде, которая допускает новые сделки и компромиссы между игроками. Непрерывность изменения правил обуславливается существованием эффектов возрастающей отдачи и сопряженных с ними сетевых внешних эффектов, обучения, координации и адаптивных ожиданий. Эффект возрастающей отдачи означает рост функциональных параметров институтов как проявление «экономии от масштаба». Сетевой внешний эффект – вид эффекта, возникающий, когда не отраженные в системе цен выгоды или издержки являются следствием изменения количества участников сети. Эффект обучения означает уменьшение транзакционных издержек по мере того, как расширяется использование института. Эффект координации (или преимущества от сотрудничества с другими агентами) выражается в уменьшении транзакционных издержек тех, кто следует принятому правилу поведения, а отклонение от него становится невыгодным. Адаптивность ожиданий производна от ценности опыта и обусловлена ограниченной рациональностью. Другими словами, расширение применения определенного института укрепляет ожидания, и его доминирование будет усиливаться.

Д. Норт ссылается на утверждение Б. Артура, согласно которому результатом действия вышеописанных механизмов могут быть четыре состояния: 1) множественное равновесие, при котором возможны различные решения с неопределенным итогом; 2) неэффективность – лучшее решение проигрывает в конкурентной борьбе, потому что у него не нашлось достаточного количества сторонников; 3) блокирование (lock-in) – однажды принятое решение в дальнейшем трудно изменить; 4) зависимость от траектории предшествующего развития (path-dependence) – вследствие случайных обстоятельств может быть принято такое решение, которое поведет развитие по строго определенному пути.

Следовательно, направленность изменений определяется траекторией предшествующего развития.

Типы и субъекты институциональных инноваций. Основную роль в институциональном развитии играют институциональные инновации, т.е. те новшества, которые осуществляются в формальных и неформальных правилах и при их взаимодействии. Здесь необходимо вспомнить теорию экономического развития Й. Шумпетера. Основные пять типов инноваций были определены Й. Шумпетером в виде внедрения новой технологии производства известных продуктов, организации производства новых продуктов, открытия новых рынков продуктов и ресурсов, а также организационных нововведений. Роль главного создателя новых комбинаций факторов производства играет предприниматель. Под влиянием перечисленных инноваций экономическая система выводится из состояния равновесия, а на предпринимателя возложена дестабилизирующая функция.

Позже Д. Норт охарактеризовал предпринимателя как главного организатора новых институциональных соглашений, уменьшающих неопределенность и создающих базу для поиска компромисса в конфликте интересов. Таким образом, на предпринимателя возлагается не только дестабилизирующая функция, но и созидательная, а именно функция создания предпосылок для достижения нового равновесия. Нужно отметить, что

под предпринимателем Д. Норт понимал лицо, принимающее решение, а также политического деятеля.

Рассуждения Й. Шумпетера относятся к процессу создания частных благ. Многие институциональные инновации, институты и правила носят характер общественных благ, которым присущи три свойства:

неизбирательность: использование института одним человеком не уменьшает степени его доступности для остальных, что способствует координации деятельности агентов;

неисключаемость: никому не запрещается использовать правило (институт), даже если он не участвовал в его создании;

неисчерпаемость: использование института одним индивидом не уменьшает полезного эффекта от использования этого института другим индивидом, так как распространение правила снижает неопределенность во взаимодействиях агентов.

Таким образом, институциональные инновации могут носить характер общественного, частного и клубного блага, учитывающего иерархическую структуру правил. Инновации как частные блага ограничиваются рамками организации, и инноватор может контролировать их использование как внутренних институтов, структурирующих взаимодействие между членами организации. Инновации, созданные внутри организации, зачастую трудно воспроизвести в рамках других организаций. Институциональные инновации могут носить характер и клубного блага, т.е. блага, круг пользователей которого можно поставить под контроль и ограничить. Эти инновации могут опираться на гибридные формы, объединяющие элементы как организации, так и рыночных контрактов.

В целом эффективность действий собственно предпринимателя уменьшается, если институциональная инновация приобретает иной характер, чем характер частного блага. Значит, существуют субъекты институциональных инноваций, альтернативные предпринимателю как таковому. С позиций НИЭТ это объясняется следующим образом.

Во-первых, выделяются клановые соглашения, где центральное место занимают принципы личного знакомства и личной зависимости. Важную роль играет личная репутация индивида, его способность установить доверительные отношения с членами клана. Субъект инновации в этом случае – не отдельный индивид, а сообщество индивидов, группа, network, команда.

Во-вторых, известны коллективные соглашения, которые также строятся на доверительных и солидарных началах, но не имеют локального характера и распространяются на незнакомых между собой людей. Субъектом инноваций здесь являются социальные движения.

В-третьих, гражданское соглашение задает базовые рамки для деятельности демократических институтов и направлено на реализацию общественного интереса. Тогда субъектом инноваций выступает государство или те группы, которые контролируют государство.

Таким образом, кроме предпринимателя субъектами институциональных инноваций, а значит и институциональных изменений, могут быть домашние хозяйства, фирмы, группы, социальные движения и государство. Если в строках таблицы указать инновации как различные типы благ (объекты институциональных изменений), а в столбцах – разных субъектов инноваций, то получится объектно-субъектная матрица (рис.10), позволяющая выяснить сравнительные преимущества разных субъектов инноваций в осуществлении изменений.

Инновация	Инноватор					
	Предприниматель	Домашнее хозяйство	Фирма	группа	социальное движение	Государство
	1	2	3	4	5	6
А. Частное благо	A1 (4)	A2 (2)	A3 (2)	A4 (3)	A5 (1)	A6 (0)
Б. Клубное благо	B1 (3)	B2 (2)	B3 (2)	B4 (4)	B5 (3)	B6 (0)
В. Общественное благо	B1 (2)	B2 (0)	B3 (3)	B4 (1)	B5 (3)	B6 (4)

Рисунок 10. Взаимосвязь объектов и субъектов институциональных инноваций и их сравнительные преимущества

Для каждого сочетания после шифра в скобках указана сравнительная оценка действий инноваторов: 4 – максимальные стимулы к инновациям, 2 – средние, 0 – минимальные. Оценка сравнительных преимуществ в осуществлении разных типов инноваций показывает, что самыми эффективными являются сочетания А1, Б4 и В6, выделенные серым цветом. Инновацию как частное благо создает и контролирует предприниматель, он также получает прибыль инноватора (А1). В производстве инновации как клубного блага эффективными оказываются действия групп, которые наиболее соответствуют производству этого клубного блага. Государство, а затем социальные движения и фирмы наиболее способны обеспечить институциональные инновации как общественные блага. Домашние хозяйства играют консервативную роль, так как институциональные инновации способны изменить границу между частной и общественной жизнью, поставить под угрозу существующие рутины. Фирмы и домашние хозяйства нейтральны к производству «частных» инноваций, поскольку получение возможных выгод может перекрываться ростом издержек на изменение рутин. Подобный анализ позволяет сделать соответствующие выводы для каждого конкретного случая институциональной инновации.

Концепции институциональных изменений. Теория институциональных изменений считается экзогенной, если институциональные изменения объясняются на основе действия внешних факторов. В этом случае институциональные изменения исследуются методом сравнительной статики при игнорировании их кумулятивности. Сравнительная статика – метод исследования, в котором сравниваются два равновесных состояния без учета того, как происходит переход от одного к другому. Более интересными являются эндогенные теории институциональных изменений, учитывающие эндогенные факторы этих изменений.

В настоящее время в экономической науке нет единой, общепризнанной теории институциональных изменений. Ее место занимают несколько различных концепций, рассмотренных В.Л. Тамбовцевым. Обобщая концепцию институциональных изменений, В.Л. Тамбовцев отмечает три важных момента:

- институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия жизненного цикла, т.е. следует выделять фазы зарождения изменения (институциональную инновацию), функционирования института и его отмирания, что может являться одновременно и фазой возникновения нового института;
- внутри фазы институционального нововведения выделяется три основных источника инноваций – заимствование, непреднамеренное изобретение, целенаправленное (преднамеренное) изобретение или институциональное проектирование;
- на этапе распространения нового института важно различать два принципиальных механизма: государственное принуждение к использованию, предполагающее выбор

нового института через механизм политического рынка, и добровольное принятие хозяйствующими субъектами нового правила через механизм рынка институтов.

С позиции этого подхода делается вывод: отобранные на политическом рынке правила будут реально функционировать в экономике, когда они также отбираются свободным институциональным рынком.

15.2. Институты и эффективность, институциональные ловушки

В литературе, посвященной реформам ценообразования, налоговой, бюджетной, кредитной, денежной систем и других экономических институтов, получило распространение понятие институциональных ловушек. Феномен «институциональных ловушек» стал одной из серьезных проблем, с которой сталкивается правительство при проведении рыночных реформ. В терминах неоинституциональной теории «институциональная ловушка — это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер». Суть ее заключается в следующем: осуществляя изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил по другим институтам, мы создаем тупиковую ситуацию для решения стоящих перед нами задач. Явление, получившее такое определение, связано с отсутствием необходимой согласованности макроэкономических регуляторов. Преобразования экономических институтов не могут осуществляться произвольно, потому что в экономике все взаимосвязано: уровень товарных цен - цена труда; гарантированный минимум оплаты труда - наполняемость бюджета; соотношение внутренних и мировых цен - валютный курс; использование разницы между ценами предприятий, контрактными и мировыми ценами - поступление налогов - утечка капитала и т.п.

После того, как «институциональная ловушка» сформировалась, возврат к начальным (дореформенным) условиям не приводит к ее разрушению: имеет место так называемый институциональный аналог известного из макроэкономической *теории эффекта гистерезиса* — влияние прошедших событий на естественные значения экономических переменных. В свете институциональной теории гистерезис — типичное явление для процессов формирования норм и, в частности, «институциональных ловушек»; не что иное, как одна из форм зависимости социально-экономической системы от ее предшествующего пути развития.

Анализ формирования институциональных ловушек подтверждает, что создание «рыночного правового поля» не гарантирует возникновения эффективных рыночных институтов. В период широкомасштабных реформ макроэкономическая политика может существенно повлиять на институциональное развитие. Однако в данном случае существует опасность возникновения еще одной «институциональной ловушки»: когда цель макроэкономической стабилизации, необходимой для успеха реформ, вступает в конфликт с институциональными целями, делая задачу реформирования трудноразрешимой.

Хрестоматийным примером неэффективного технологического размещения стала «проблема QWERTY», изложенная впервые в работе Д. Норта «Экономическая теория эффекта QWERTY». Ученый исследовал, чем обусловлено стандартное расположение букв английского алфавита на клавиатуре компьютеров. На первых пишущих машинках такое расположение было выбрано из случайных соображений. Но через 65 лет, когда было предложено расположение букв, обеспечивающее более высокую скорость печати (на 20—40%), для перехода на новую систему пришлось бы переучивать всех машинисток, уже освоивших скоростной метод печатания в системе QWERTY. В результате и по сей день мы имеем ту же клавиатуру с тем же традиционным расположением букв. Как отмечает Д.Норт, «приращение изменений технологической сфере, однажды принявшее определенное направление, может привести к победе одного технологического решения над другими даже тогда, когда первое технологическое

направление, в конце концов, оказывается менее эффективным по сравнению с отвергнутой альтернативой».

Одно из наиболее серьезных последствий «институциональных ловушек» заключается в том, что хотя они и смягчают отрицательные краткосрочные последствия неподготовленных, слишком быстрых преобразований, в то же время они препятствуют долгосрочному экономическому росту.

Таким образом, проблема выхода из «институциональной ловушки» представляет практический интерес. И главную роль в этом процессе должно сыграть государство, поскольку в условиях институционального неравновесия ни один другой агент, кроме правительства, не способен принимать эффективные долгосрочные решения. Ни менеджеры, ни коллективы предприятий, ни частные предприниматели не обладают достаточно длительным горизонтом планирования. Не чувствуя уверенности в будущем, экономические агенты ставят перед собой только краткосрочные задачи, стремятся к личному обогащению, а «невидимая рука» несовершенного рынка еще не умеет трансформировать эгоистическое поведение в общественно полезное.

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

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

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

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

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

5) мер социальной политики, предусматривающих компенсацию потерь тех групп населения, благосостояние которых снижается в результате преобразований.

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

Одна из глобальных ловушек нашей макроэкономической политики - это зависимость от траектории предшествующего развития, сформировавшейся в первой половине 1990-х гг., а именно от приверженности рекомендациям неоклассической школы, под влиянием которой происходило формирование и осуществление политики реформ.

Выходом может стать финансовый кризис, вызванный «корректировкой» искусственно сдерживаемого курса доллара. Такая политика долго продолжаться не может, поскольку последствия все больше усугубляются: правительство привыкает к растущему искусственно стабилизационному фонду, ЦБ к росту золотовалютных резервов и т.д.

15.3. Новая экономическая история

Новая экономическая история - это концепция институтов и институциональной динамики, объясняющая закономерности развития человеческого общества.

В составе институтов Д. Норт выделяет три главных составляющих:

- а) неформальные ограничения (традиции, обычаи, социальные условности);
- б) формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты);
- в) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т. д.).

Норт (1920-) Неформальные институты складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы.

Согласно Д. Норту, существует два основных источника институциональных изменений:

1) сдвиги в структуре относительных цен. Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения - 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. Под влиянием таких изменений некоторые из прежних форм организационного и институционального взаимодействия становятся невыгодными, экономические агенты начинают экспериментировать с новыми формами.

2) идеология. Под идеологией он понимает субъективные модели, через призму которых люди воспринимают и оценивают окружающий мир.

Идеологические пристрастия также не свободны от влияния экономических расчетов: чем больше прибыльных возможностей блокирует чья-либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к ее пересмотру.

Отсутствие институциональных изменений означает, что никто из агентов не заинтересован в пересмотре действующих «правил игры».

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «новая экономическая история»? Как она соотносится с историей, с экономикой? Каковы её основные принципы и результаты?
2. Что означает термин «зависимость от предыдущего развития»? Приведите примеры. Почему это понятие оказалось очень важным для институциональной экономики?
3. Как соотносятся экономическая теория, историческая и статическая науки? Какие возможны комбинации этих наук? Приведите примеры.
4. Чем можно объяснить длительное существование неэффективных институтов?
5. Рассмотрите пример образования трансакционных издержек вследствие существования неэффективных институтов в российской экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. - ISBN 978-5-459-00930-9

Дополнительная

4. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. - М.: ГУ ВШЭ, 2009. - 344с.
5. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 431 с.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2009. - 345 с.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб. : Питер, 2012. - 256 с. : - ISBN 978-5-459-00930-9
2. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика [Текст]: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 344с.
3. Институциональная экономика [Текст]: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 431 с.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 345 с.
5. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2008. – 234 с.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд эконом. книги “Начала”, 1997.
7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
8. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Лекция 1. Методологические основы институционализма	4
1.1. Особенности методологии институционализма	4
1.2. Отличия институционализма от неоклассического направления	4
Вопросы для самоконтроля	5
Список литературы	5
Лекция 2. Генезис институционализма	6
2.1. Разные школы институциональной экономики: «старый» и «новый» институционализм	6
2.2. Основные направления современного институционализма	8
Вопросы для самоконтроля	11
Список литературы	12
Лекция 3. Предмет и метод институциональной экономики	13
3.1. Предмет институциональной экономики	13
3.2. Методы институциональной экономики	13
Вопросы для самоконтроля	14
Список литературы	14
Лекция 4. Модель человека в институциональной экономике	15
4.1. Отличия экономического человека от социологического	15
4.2. Рациональное поведение. Принцип рациональности	16
Вопросы для самоконтроля	17
Список литературы	18
Лекция 5. Сущность и функции категории "институт"	19
5.1. Сущность категории институт	19
5.2. Институты выполняют следующие функции	19
Вопросы для самоконтроля	21
Список литературы	21
Лекция 6. Привычки и рутины и их взаимосвязь с институтами	22
6.1. Привычки и правила в трактовке институционализма	22
6.2. Рутины и их взаимосвязь с институтами	24
Вопросы для самоконтроля	24
Список литературы	25
Лекция 7. Теория прав собственности	26
7.1. Основы теории прав собственности	26
7.2. "Пучок" прав собственности	27
Вопросы для самоконтроля	27
Список литературы	28
Лекция 8. Теория транзакционных издержек	29
8.1. Теорема Коуза и ее значение	29
8.2. Транзакционные издержки и их виды	30
Вопросы для самоконтроля	32
Список литературы	33
Лекция 9. Теория контрактов	34
9.1. Особенности теории контрактов	34
9.2. Сущность и особенности контрактов	34
Вопросы для самоконтроля	37
Список литературы	37
Лекция 10. Основы экономической теории контрактов	38

10.1. Типы структуры контракта	38
10.2. Причины и последствия неполноты контракта	41
Вопросы для самоконтроля	42
Список литературы	42
Лекция 11. Институциональные соглашения и институциональная среда	43
11.1. Типы институциональных соглашений: рынок, гибрид, фирма	43
11.2. Институциональная среда	44
Вопросы для самоконтроля	45
Список литературы	45
Лекция 12. Экономическая теория организаций	46
12.1. Фирма в неоклассической теории	46
12.2. Контрактная теория фирмы	47
12.3. Теория принципала-агента	49
12.4. Альтернативные цели фирм	49
Вопросы для самоконтроля	52
Список литературы	52
Лекция 13. Теория государства и государственного вмешательства	53
13.1. Необходимость государственного вмешательства в экономику	53
13.2. Государственное регулирование: необходимость, сущность	54
Вопросы для самоконтроля	55
Список литературы	56
Лекция 14. Институциональный подход к роли государства в экономике	57
14.1. Сущность государства по мнению институционалистов	57
14.2. Цели государства по мнению институционалистов	57
Вопросы для самоконтроля	59
Список литературы	59
Лекция 15. Институциональные изменения и эффективность	60
15.1. Сущность, типы и концепции институциональных изменений	60
15.2. Институты и эффективность, институциональные ловушки	64
15.3. Новая экономическая история	65
Вопросы для самоконтроля	66
Список литературы	66
Библиографический список	67
Содержание	68