

**Федеральное агентство связи
Государственное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«Санкт-Петербургский Государственный университет
телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича**

А.В. Мешков

**Экономика
(3 семестр)
учебное пособие**

**Санкт-Петербург
2014**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Раздел Основные понятия новой институциональной экономической теории

1.1 Введение

Институциональная экономика – это раздел общей экономической теории который изучает правила экономического поведения : то как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение.

Нобелевский лауреат 2009 года О. Уильямсон говорил об институциональной экономике как о нано- и мегаэкономике, потому что она способна видеть очень мелкие и очень крупные экономические явления. Институциональная экономика является наноэкономикой или микроэкономикой поскольку она начинает исследовать те явления перед которыми неоклассическая микроэкономика останавливалась. Микроэкономическая теория изучает экономическое поведение таких экономических субъектов как фирмы и домохозяйства. Но что такое фирма? Это менеджеры, мелкие и крупные акционеры, различные группы работников. У всех этих групп есть свои экономические интересы , а значит нет никаких абстрактных интересов фирмы, а есть интересы конкретных людей. А что такое домохозяйство? Если имеется ввиду семья, то внутри семьи существуют различные роли, отношения, способы поведения и когда доход попадает в семью, экономические отношения не прекращаются.

Институциональная экономика исходит из того, что единственным субъектом, способным ставить цели и иметь интересы является человек (индивид). Домохозяйство, фирма, общество, государство не обладают какими-то собственными целями и интересами, отличными от целей и интересов, составляющих их индивидов. Это утверждение называется **принципом методологического индивидуализма**. В соответствии с этим принципом надо сначала выделить лиц, принимающих решения, а затем проанализировать их целевые установки. Тогда можно сделать более обоснованные выводы о функционировании различных сообществ.

Институциональная экономика исследует так же и явления весьма крупные, в этом смысле она является макроэкономикой, или мегаэкономикой. Например, североамериканские и южноамериканские колонии, впоследствии республики в XVIII веке очень похожи друг на друга. Исходя из этого исследователь, который путем простой экстраполяции пытался бы сказать, что будет с этими странами в XX веке мог бы предположить что они будут снова находится на близком уровне развития. Но в XX веке США – мощная, развитая страна, а южноамериканские республики

сильно отстают в развитии.

Эти удивительные трансформации связаны с теми правилами (институтами) которые когда то сформировались и которые для своего изменения требуют определенных усилий, издержек. Институты взаимодействуют между собой, они могут быть формальными и неформальными и в рамках теории институциональных изменений получают объяснения такие крупные исторические события, как те, о которых было сказано.

1.2. Модель поведения человека в институциональной экономике.

Экономическая теория со времен своего возникновения как самостоятельной области знаний использовала модель экономического человека – homo economicus. Эта модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

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

Т.о. homo economicus – это человек, который преследует исключительно эгоистические цели и делает это без каких либо ограничений, потому что он обладает полной информацией относительно прошлых, и текущих событий.

Для экономического человека, каких либо сложностей с выбором успешных действий для достижения своих целей не может существовать: ведь он полностью рационален, способен вычислять все будущие последствия своих действий и безошибочно оценить их с точки зрения своих предпочтений. Соответственно, при таких предположениях выбираемый вариант всегда является наилучшим из всех возможных. Такая модель человека существенно облегчала построение экономико-математических моделей, поскольку представляла возможность всякий раз, когда возникала такая потребность предполагать, что те или иные параметры являются известными. Вместе с тем, она находилась в очевидном противоречии с каждодневно наблюдаемой реальностью: люди не только не знали и не знают всего, что бы им хотелось знать, но даже обладая значительным объемом данных не всегда могут сделать правильные и исчерпывающие выводы.

Знания и логические способности людей ограничены и разнятся от индивида к индивиду. Эти факты всегда пристально изучались психологией,

но в экономическую теорию были введены только в 1945 году Г. Саймоном в книге «Модель человека». Именно он ввел понятие ограниченной рациональности.

Ограниченная рациональность означает, что люди не обладают способностью к обработке всей полноты информации, но при этом имеют простой алгоритм, чтобы решить множество самых разных вопросов. Интеллект – это такой же ограниченный ресурс как и другие экономические ресурсы – труд, капитал, время и др. Поэтому реально выбираемые варианты действий не всегда являются наилучшими из возможных. Сам процесс максимизации т.е. поиска наилучшего варианта замещается поиском подходящего (удовлетворительного) варианта действия. В терминологии Саймона, признаком и следствием ограниченной рациональности является замена идеи максимизации полезности идей удовлетворительности (сатисфакции).

Придерживаясь этой концепции можно предположить, что целью фирмы является не максимизация прибыли, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определённого объема продаж. Это подтверждают и многочисленные эмпирические исследования, показавшие что фирмы, положение которых на рынке стабильно, действуют менее энергично.

Но люди не только ограниченно рациональны, они еще и склонны к **оппортунистическому поведению**. Оппортунизм, по определению автора этого понятия О.Уильямсона, это поведение с применением средств хитрости и коварства – или поведение, не обремененное нормами морали. Оппортунизм может проявляться в активной и пассивной форме.

Пассивная форма предполагает сокрытие важной для контрагента информации. Например, для приукрашивания дел в фирме в отчетах представляется только те показатели, которые характеризуют ее с лучшей стороны, но не публикуются те показатели, которые эту картину «портят».

Активная форма оппортунизма предполагает предоставление заведомо ложной информации. Массовый пример из российской практики – участие в тендерах на закупки фирм-однодневок, сообщающих о себе ложную, но выигрышную информацию, побеждающих в этих конкурсах, получающих аванс и исчезающих с рынка.

Оппортунизм может возникнуть до и после заключения контракта (договора).

Яркий пример **предконтрактного оппортунистического поведения** описывает лауреат Нобелевской премии 2002 г. Д. Акелроф в модели рынка «лимонов». «Лимонами» в США называют некачественные подержанные автомобили. Покупатель может оценить качество подержанного автомобиля только по внешнему виду и цене. Но сильнее опустит цену тот, кто продает автомобиль похуже. Получается, что если человек принимает решение, основываясь на внешнем виде и цене товара, в конкуренции побеждает самый недобросовестный ее участник. Казалось бы, в модели «лимонов» описывается чистая конкуренция, никакого вмешательства внешних сил,

никаких монополий. Но из-за того что покупатель ограниченно рационален и не может знать всего, а продавец скрывает часть информации т.е. ведет себя оппортунистически конкуренция не ведет к экономическому процветанию.

Очевидный вид **постконтрактного оппортунистического поведения** называется **shirking**– отлынивание. Все формальные требования контракта работником могут выполняться, а результата на который рассчитывает работодатель нет т.к. работник использует рабочее время в личных целях. Но если люди ограниченно рациональны да еще и склонны к оппортунистическому поведению, то они могут эффективно взаимодействовать друг с другом только опираясь на определённые правила, которые они могут использовать в общении между собой.

1.3.Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики.

Правила – это модели поведения, за нарушение которых налагаются санкции. Общая «формула» любого правила такова:

- Ситуация в которой действует правило
- Индивид, к которому относится правило (адресат)
- Действие, предписываемое, запрещаемое или разрешаемое правилом (содержание правила)
- Санкции за неисполнение правила адресатом
- Субъект, принимающий санкции к нарушителю (гарант)

Правила бывают двух типов. Одни правила мы придумываем для себя сами (например, ежедневно делать утреннюю зарядку). Другим правилам мы вынуждены следовать потому, что за их нарушение налагаются санкции каким то другим субъектом. В первом случае гарант правила совпадает с его адресатом; такие правила можно назвать привычками, стереотипами поведения; для них свойственен внутренний механизм принуждения, поскольку санкции за нарушение правила налагает (если налагает) на себя сам адресат. Во втором случае гарант правила не совпадает с адресатом; для таких правил характерен внешний механизм принуждения, поскольку санкции за их нарушение налагаются другими людьми.

Институт – это правило или совокупность правил, имеющее внешний механизм принуждения индивидов к исполнению.

Совокупность институтов составляет предмет исследования институциональной экономической теории. Приведем так же ставшее классическим определение лауреата Нобелевской премии Д.Норта : «Институты – это «правила игры» в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимодействие между людьми», это «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение и нормы поведения, которые структурируют

повторяющиеся взаимодействия между людьми».¹

Хотя содержание правил, входящих в институты, чрезвычайно разнообразно, механизмы обеспечивающие их выполнение бывают трех типов:

А. Гарант правила наблюдает поведение его адресатов и сопоставляет их действия с моделью поведения, предписываемой этим правилом.

Б. В случае обнаружения отклонения фактического поведения от предписываемого правилом гарант определяет санкцию за нарушение правила.

В. Гарант применяет санкцию к адресату, упорядочивая его текущие и будущие действия.

В рамках экономических систем институты выполняют две различные функции: координационную и распределительную.

Координационная функция института заключается в снижении уровня неопределенности внешней среды хозяйствования. Субъекты, действующие в соответствии с правилом получают «тройственную» выгоду:

- 1) Они не расходуют ресурсы на изучение и прогнозирование поведения других субъектов, на согласование своих действий с другими субъектами, действующими на том же «поле».
- 2) Они не должны тратить ресурсы на преодоление сопротивления других индивидов
- 3) Они не несут риски наказания со стороны лиц, выступающих в роли гаранта института.

Однако, чтобы получить перечисленные выгоды все адресаты должны не просто знать правило, но и исполнять его. Разницу между выгодой следовать правилу и выгодой от нарушения правила называют координационным эффектом правила или предсказуемостью поведения. Каждый субъект сам решает следует ли выполнять требования правила или не выполнять его исходя из сопоставления собственных выгод и издержек от следования правилу и от его нарушения.

Чем больше адресатов будет выполнять правило тем выше координационный эффект от него и наоборот. Но для того чтобы все адресаты выполняли правило с высокой эффективностью должен действовать гарант правила, что предполагает расходование ресурсов.

Распределительная функция институтов имеет двойное проявление. Во-первых, некоторые из существующих в экономике правил непосредственно предписывают те или иные перераспределительные действия. Например, нормы налогообложения или таможенные правила определяют величину финансовых средств хозяйствующих субъектов, которая должна быть уплачена в виде налогов и сборов.

Во-вторых, все институты в процессе своего функционирования влекут

1

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. с. 17.

распределительные последствия, как для адресатов, так и для гарантов. Любое правило «отсекает» некоторые из возможных действий и неизбежно направляет ресурсы адресатов только на незапрещенные действия. Тем самым ресурсы, которые могли бы – в отсутствие института - направляться на более широкое множество вариантов направляются на меньшее их количество в силу его присутствия. Институт имеет позитивные распределительные последствия, если среди допустимого множества альтернатив находится и наилучший вариант использования ресурсов. Адресаты экономят те средства которые они направляют на поиск такого варианта. Напротив, если оптимальный вариант использования ресурсов оказывается вне допустимого множества альтернатив, распределительные последствия существования института окажутся скорее негативными.

Если наилучший для субъекта способ использования его ресурсов оказывается запрещенным неким правилом возникает иной тип распределительных последствий: агент может направить часть своих средств на поиск «обхода» закона.

Как координационная так и распределительная функция институтов во многом является следствием их ограничительного характера: любое правило ограничивает множество допустимых направлений использования ресурсов, сокращая тем самым потенциал оптимизации эффективности. Однако, это не означает, что институты как ограничители не полезны для экономики. Сужение множества возможностей снижает неопределенность. Ограничения полезны до тех пор, пока выгоды от снижения неопределенности превышают потери от уменьшения разнообразия использования ресурсов. Как только разность указанных выгод и издержек становится отрицательной, институты действительно становятся тормозом экономического развития.

1.4.Формальные и неформальные институты.

Институты различаются по характеру гарантов. **Институт является формальным**, если принуждение правила к исполнению является специализированной деятельностью гаранта и осуществляется устойчивой группой людей (например, налоговые инспектора, полицейские, тюремщики, военные).

Институт является неформальным, если в роли гаранта выступают не специально обученные люди, а все общество в целом.

Часто исследователи обращают внимание на такой признак: формальные правила зафиксированы в письменном виде, а неформальные – неписанные. Однако, закон, введенный государством – формальный институт не потому что он подписан главой государства и на нем имеется печать, а потому, что за его исполнением следят специализированные правоохранительные органы. Санкции за нарушение формальных правил более жесткие, а нарушение неформальных правил чаще всего вызывают лишь порицание. Но это не значит, что неформальные институты не действительны. Во-первых, в случае

действия формальных институтов нарушение правила далеко не всегда будет замечено, а в случае действия неформальных правил нарушение будет замечено почти наверняка, ведь на соблюдении этих правил настаивают люди, которые вас окружают. Во-вторых, остракизм может оказаться более страшным наказанием чем тюремное заключение.

Формальные и неформальные институты могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга. Например, в США уклонение от уплаты налогов не только запрещено законом но и осуждается обществом. Любой добропорядочный гражданин узнав о таком факте считает своим долгом позвонить куда следует. А в России донос неприемлем, он запрещен неформальными институтами, так же как он приветствуется ими в Америке.

Применительно к противоборству формальных и неформальных институтов институциональные экономисты говорят об ошибках первого и второго рода при проектировании законов. Первые – это ошибки, которые есть следствие ограниченной рациональности, а вторые- ошибки, которые есть следствие оппортунистического поведения, когда уже при проектировании закона закладывается коррупционная ловушка. Если бизнесмен при регистрации фирмы вынужден давать большое количество взяток это следствие не неформальных институтов, а формальных. Законы могут быть устроены так, что их требования заведомо противоречат друг другу. В этом случае формальные институты могут исполняться только через механизм «смазки» (этот термин предложен С. Ханнингтоном в рамках теории, опровергающей положение о том, что коррупция может облегчать экономическое развитие).

Формальные и неформальные институты образуют **институциональную среду**. Это совокупность основополагающих социальных, политических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения.

Институциональная среда включает достаточно широкое разнообразие институтов. Д. Норт предложил выделять в ней три основных слоя: надконституционные, конституционные и экономические институты. Расположение этих слоев не случайно, поскольку они образуют определенную иерархию. В качестве основания для построения иерархии Д. Норт выделяет издержки изменения институтов.

Наиболее общие и трудно изменяемые неформальные правила называются **надконституционными**.

Эти правила имеют глубокие исторические корни, тесно связанные с преобладающими стереотипами поведения, религиозными представлениями и т.п., и зачастую не осознаются индивидами.

Конституционные правила в явном виде определяют, как выбираются правила поведения индивидов в обществе. В этом их отличие от надконституционных правил, имеющих неформальный, неявный характер. С помощью конституционных правил формируются свободы (свобода слова, свобода избирать и быть избранным и т.п.) – права, которыми пользуются индивиды как члены общества.

Экономическими называются институты, непосредственно определяющие формы организации хозяйственной деятельности в рамках которых экономические субъекты формируют институциональные соглашения. (договоренности между индивидами и их группами, определяющие способы их взаимодействия).

К числу экономических институтов (правил) относятся международные соглашения, касающиеся межстрановых экономических взаимодействий, национальные законы и другие акты, упорядочивающие экономические отношения различных организаций и государства, организаций друг с другом и с гражданами. К экономическим относятся так же разнообразные неформальные правила деловых отношений, которым следуют граждане и организации при осуществлении своей хозяйственной деятельности. Экономическими являются правила, определяющие права собственности. Права собственности – одно из ключевых понятий институциональной экономической теории.

1.5 Понятие и спецификация прав собственности.

Индивид, действующий в соответствии с правилом автоматически приобретает права. Например, зарегистрировав фирму в соответствии с законами страны, предприниматель имеет право выпускать товары и оказывать услуги. Любое право индивидов или их групп – это возможность осуществлять некоторые действия в частности действия с тем или иным имуществом. Такая возможность – прямое следствие правила в соответствии с которым такие действия не подвергаются санкции со стороны гаранта правила.

Среди экономических прав индивидов особое место принадлежит правам собственности.

Права собственности – это санкционированные отношения между экономическими субъектами, касающиеся использования ограниченных ресурсов. Эти права определяют те действия по отношению к объекту (имуществу), которые разрешены и защищены от препятствий их осуществления от других людей.

Институциональная экономическая теория придает правам собственности очень большое значение. Полезность вещи для индивида определяется не только ее физическими свойствами, но и теми правилами, которые с ней связаны. Чем шире набор прав, тем выше полезность и цена ресурса. Например, участок земли на котором разрешено строительство стоит дороже, чем такой же участок, предназначенный исключительно для ведения сельского хозяйства.

Подход институциональной экономической теории к правам собственности основан на англосаксонской правовой традиции. Она допускает раздробление собственности на какой либо объект на частичные правомочия нескольких лиц. Предметом собственности могут быть не только

материальные объекты, но и нематериальные активы (товарные знаки, патенты и т.п.)

Возможен обмен правами без обмена ресурсами, например, фьючерские контракты, когда осуществляется продажа прав на еще не произведенные товары.

В экономической литературе не существует единой общепринятой классификации правомочий. Английский юрист Э. Оноре выделит 11 правомочий, которые могут комбинироваться определенным образом:

- 1) Право владения (возможность осуществления физического контроля над вещью).
- 2) Право пользования (т.е. право применения полезных свойств вещи для себя)
- 3) Право управления
- 4) Право на доход
- 5) Право на капитальную стоимость (возможность дарения, продажи, изменение формы блага)
- 6) Право на безопасность (защита от экспроприации)
- 7) Право на передачу вещи по наследству
- 8) Бессрочность (отсутствие каких либо временных границ в осуществлении правомочий)
- 9) Запрет вредного использования
- 10) Ответственность в виде взыскания (возможность отчуждать вещь в уплату долга)
- 11) Право на остаточный характер (право на осуществление процедур, восстанавливающих нарушенные правомочия)

Экономисты обычно пользуются более коротким перечнем, который включает: право пользования вещью , право получать доход от использования данной вещи , право изменять физическую форму блага и его местоположение право передавать благо другому лицу (дарить , завещать, продавать, передавать на время).

Третье и четвертое правомочие представляет наибольший интерес для экономистов, потому что означает право вносить изменения в стоимость актива.

Для того, чтобы обмен благами и связанными с ним правомочиями мог осуществляться права собственности должны быть **специфицированы**.

Спецификация прав собственности означает исключение других субъектов из свободного доступа к благу. Она способствует созданию устойчивой экономической среды: уменьшает неопределенность и формирует у индивидов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими субъектами. Специфицировать права собственности означает точно определить объект права, субъект права, набор правомочий которым располагает данный субъект, а так же механизм, обеспечивающий их соблюдение.

Спецификация прав собственности может осуществляться как

государством, так и спонтанным порядком. Например, на основании обычаев определялись права на китов при осуществлении китобойного промысла.

Обратным процессу спецификации является процесс **размывания** прав собственности. Этим термином обозначается практика нарушения исключительности прав. Поскольку спецификация прав собственности может быть связана с существенными издержками в экономике всегда существуют ресурсы с размытыми или неустановленными на них правами.

Размывание прав собственности может быть связано с технологическим развитием. Например, появление интернета снизило уровень защищенности прав интеллектуальной собственности.

Размывание прав собственности может быть так же следствием сознательной деятельности государственных служащих, поскольку нечетко определенные права собственности создают возможность для коррупции. Если по закону непонятно, кому должно принадлежать то или иное право, решение о наделении правом принимает конкретный чиновник. Соответственно, возникает возможность получения коррупционной ренты.

1.6 Альтернативные режимы прав собственности.

Режим собственности (прав собственности) – это совокупность правил, определяющих условия доступа к тому или иному ресурсу, порядок выбора вариантов его использования и получения дохода от использования.

Традиционно экономическая теория рассматривает три режима прав собственности: частную, государственную и коммунальную. Институциональные экономисты добавили в эту модель еще один вариант – режим «не собственности» или свободный доступ.

Режим свободного доступа означает, что любой индивид может использовать ресурс, находящийся в свободном доступе без ограничений, ни у кого нет исключительных прав на такой ресурс.

Спецификация прав собственности требует издержек и при определении объекта права (например, определение границ земельного участка), и при определении субъекта, и при распределении правомочий. Существование издержек спецификации приводит к тому, что отнюдь не всегда обеспечивается режим исключительности доступа к ресурсу. Если издержки по закреплению прав собственности на тот или иной ресурс выше, чем выгоды, которую получают заинтересованные лица, он оказывается в свободном доступе.

Долгое время считалось, что режим свободного доступа существует только по отношению к неограниченным, неэкономическим благам

(например, воздух). Но в рамках институциональной экономической теории было показано, что экономические, ограниченные блага тоже могут находиться в свободном доступе, например компьютерные программы или музыкальные произведения.

Масштабы «не собственности» постоянно меняются в зависимости о целого ряда обстоятельств. Например, от того какие существуют моральные ограничения – можно пользоваться «пиратскими» копиями фильмов, музыкальных произведений и т.п. или нельзя. Или от того, насколько развиты те или иные технологии- вроде качественных средств копирования.

Развитие технологий, привело к тому, что многие вещи стало выгодно оставлять в режиме свободного доступа. Например, многие музыканты стали выкладывать свои произведения в интернете и предлагать пользователям заплатить столько, сколько они посчитают возможным. По существу это попытка сформировать механизм координации, который позволил бы сохранить режим свободного доступа. Производство творческих продуктов связано с определенными типами взаимодействия людей и поэтому здесь возможны решения, которые не предполагают возвращения в государственный режим или усиления частной собственности.

Но в большинстве случаев из режима свободного доступа необходим выход. Дело в том, что при свободном доступе возникает эффект сверхиспользования ресурса или «трагедия общего». Этот термин обозначает тенденцию к хищническому использованию «ничейных» ресурсов. Выгоды от использования этих ресурсов присваиваются каждым индивидуумом непосредственно, а издержки распределяются между всеми пользователями. В условиях свободного доступа у индивидов отсутствуют стимулы к инвестициям в сохранении и развитие ресурса, поскольку затраты будут нести одни, а пользоваться результатами – все желающие.

В режиме частной собственности все правомочия принадлежат отдельному индивиду, и он может эффективно исключать всех других из доступа к объекту собственности.

Частная собственность – это режим собственности, при котором исключительными правами обладает только один индивид.

В режиме частной собственности индивид в наибольшей мере мотивирован к эффективному использованию ресурсов. Именно этот режим обеспечивает жесткую связь между принимаемыми отдельным индивидом решениями и полученными результатами. Таким образом преодолевается проблема сверхиспользования.

Достоинством режима частной собственности так же является отсутствие издержек, связанных с коллективным принятием решений. В рамках этого режима собственник не должен обсуждать варианты использования ресурса с другими людьми.

Однако, как и у других режимов собственности, у частной собственности имеются не только преимущества, но и недостатки. Это довольно дорогой режим собственности. Наиболее значимыми являются издержки спецификации и защиты прав собственности. Один человек редко

обладает физическими или денежными ресурсами для захвата или выкупа права на крупный объект собственности. Так же сложнее обеспечить защиту крупного объекта собственности. Издержки защиты правомочий зависят и от издержек спецификации. Так, если оформление прав не проведено надлежащим образом, то изъятие объекта собственности осуществить проще.

В странах с развитой экономической политической системой оба вида издержек частично берет на себя государство. Оно организует службы регистрации прав, предусматривает санкции за кражу объектов собственности, содержит специальные органы расследования и применения санкций. Таким образом, распространение частной собственности зависит от эффективности создания и поддержания государством этого решения.

Коммунальная собственность – это режим собственности, при котором исключительными правами обладает группа людей. В производственной сфере это наиболее распространенный режим собственности. Совместная реализация прав наблюдается в товариществах, акционерных обществах, кооперативах.

В принципе, в режиме коммунальной собственности может быть достигнуто столь же эффективное использование ресурсов, как и в режиме частной собственности. Однако, эффективность будет зависеть от правил, регулирующих доступ и направления использования ресурса членам группы, правил распределения дохода, порядка принятия решений внутри группы.

Если распределение полученных продуктов в данной общности (деревне, общине и т.п.) осуществляется на основе уравнительного принципа, то возникает проблема недоиспользования ресурса. Каждый член группы будет рассчитывать на другого при производстве общего продукта.

Если часть индивидов предпочитает минимизировать свои усилия, ресурс будет использован нерационально.

Другой возможный вариант использования объекта в режиме коммунальной собственности получил название «распределительной демократии», когда решения определяются голосованием по правилу большинства. Его следствием, как показывает практика, оказывается перепотребление. Например, собственники фирм, управляемых трудовыми коллективами часто отказываются от инвестиций в основной капитал, предпочитая распределять всю выручку между собой.

Таким образом, в режиме коммунальной собственности есть предпосылки как для сверхиспользования, так и для недоиспользования ресурсов, что зависит от принципа распределения дохода.

Преимущества этого режима обусловлены тем же, что и недостатки. Наличие множества индивидов позволяет наладить более капиталоемкое и трудоемкое производство, разделение труда.

Государственная собственность – это режим собственности, при котором члены организации «государство» имеют право исключать других от пользования ресурсом, принимать регламентированные решения об использовании ресурса, но (так же как и все остальные) не имеют право на доход. Доход от использования ресурсов поступает в государственный

бюджет и далее распределяется в соответствии с нуждами, признанными в данный момент приоритетными.

В режиме государственной собственности существуют так же серьезные ограничения на передачу прав. Гражданин - совладелец государственной собственности не может продать или передать свою долю участия в ней или даже просто отказаться от владения.

В идеале режим государственной собственности призван обеспечить использование имущества исключительно в интересах народа, в соответствии с его волеизъявлением, выраженным через систему выборов. Однако, на пути реализации такой идеальной схемы встают непреодолимые трудности, возникающие из-за неполноты информации и информационной асимметрии.

Для того чтобы постоянно отслеживать и в случае необходимости, корректировать действия избранных руководителей граждане должны располагать информацией об этих действиях. Однако и предоставление и переработка такой информации – процессы, сопряженные со значительными издержками, как для государства, так и для граждан. Даже если избиратель, затратив значительные усилия, определит, что избранный руководитель действует неправильно, гражданин не может повлиять на его действия в одиночку. Сменить плохого руководителя можно только посредством выборов, вклад в результаты которых отдельного избирателя ничтожен. Для каждого отдельного избирателя оказывается рациональным не расходовать свои усилия на действия по отслеживанию и контролю деятельности выбранной власти. Понимая это, представители власти вполне могут начать вести себя оппортунистически, используя государственные ресурсы в личных целях.

Итак, граждане, являясь первичными собственниками, не имеют достаточно стимулов контролировать тех, кому права собственности делегированы. Но лица, реализующие право управления так же слабо мотивированы эффективно использовать ресурсы, находящиеся в режиме государственной собственности. Они ограничены жесткими регламентами и, кроме того, лишены права на доход.

Тем не менее, у режима государственной собственности имеются и определенные преимущества.

Во-первых, это возможность быстрой мобилизации ресурсов. В случае, например, внешней агрессии государственные предприятия могут быстро переориентироваться с выпуска гражданской на выпуск военной продукции.

Во-вторых, производство общественных и социально значимых благ экономически неэффективно в режиме частной собственности. Одним из способов решения этой проблемы является производство таких благ в режиме государственной собственности.

1.7 Понятие и виды трансакций.

Трансакция – это обмен, отчуждение и присвоение прав собственности

и свобод, принятых в обществе.

Трансакция – это не обмен товарами, а обмен правами (или наделение правами, или отъём прав). Передача прав может происходить и без передачи товара. Например, фьючерская сделка означает куплю-продажу только права на приобретение товара в будущем, хотя последний может еще не существовать. Трансакция может происходить и вне рыночного обмена, например, внутри фирмы.

Как трансакцию можно рассматривать взаимодействие начальника и подчиненного, феодала и крепостного, судьи и сторон судебного процесса. То есть для осуществления трансакций требуется наличие неких прав и взаимодействие нескольких индивидов.

Известный американский экономист Дж. Коммонс выделит три основных типа трансакций: сделки, управления и рационирования.

Трансакция сделки – это обмен правами собственности на основе добровольного соглашения сторон. Примером трансакции сделки могут служить соглашения работника и работодателя на рынке труда, покупателя и продавца на рынке товаров. С юридической точки зрения при трансакции сделки соблюдается полное равенство договаривающихся сторон. Но на практике это не всегда так. Равенство сторон может нарушаться вследствие информационной асимметрии между сторонами, различного объема располагаемых ресурсов, возможности «первого хода» и т.п. Например, заемщик не идет в банк со своим проектом договора об открытии депозитного счета, а получает его на месте. Право первого хода принадлежит банку. Поэтому в договоре в основном прописаны обязанности заемщика и права банка. Это явление называют асимметрией договора. Более сильная сторона тщательно учитывает свои интересы, но не всегда соблюдает интересы контрагента.

Чтобы сделка все таки была симметричной, а не превращалась в монопольный диктат нужны специальные институты. Например, законодательство о защите прав потребителей в большинстве стран исходит из того, что у потребителя больше прав, чем у его контрагента.

Трансакция управления – это такое взаимодействие между экономическими субъектами, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне, а управление происходит посредством команд.

Команда – это одностороннее ограничение набора допустимых действий, которые могут предпринимать подчиняющиеся субъекты.

В трансакции управления в отличие от трансакции сделки, правовое положение сторон асимметрично. Типичным примером трансакции управления являются отношения начальника и подчиненного. Начальник отдает команды, а подчиненные выполняют их независимо от того, совпадает это с их интересами или нет. Однако, если команды начальника противоречат интересам подчиненного возникает классическое проявление оппортунистического поведения – отлынивание.

В рамках трансакции управления право на принятия решения обмениваются на доход или иные блага.

Если посредством трансакции сделки осуществляется перераспределение (обмен) богатства между индивидами, то трансакции управления связаны обычно с производством богатства.

Трансакция рационирования – это распределение правомочий, инициируемое претендентами на права или ресурс, но осуществляемое третьей стороной. Фактически речь идет о спецификации прав собственности.

В ходе трансакции рационирования происходит наделение (распределение) богатства претендентов при их активной роли. Примером рационирования может быть разрешение судом спора двух хозяйствующих субъектов о распределении активов. Истец и ответчик выдвигают свои доказательства в суде т.е. претенденты на права ведут себя активно, однако только суд имеет право принятия окончательного решения.

1.8 Трансакционные издержки и издержки производства.

К. Эрроу определяет **трансакционные издержки** как издержки по поддержанию экономической системы на ходу, сравнив их действие в экономике с действием трения в физике: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в виде тепла, так и трансакционные издержки препятствуют перемещению ресурсов к пользователям для которых они представляют наибольшую ценность «распыляя» полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса».2

Причина существования трансакционных издержек связана во-первых с несовпадением экономических интересов взаимодействующих друг с другом экономических субъектов, а во-вторых с ограниченной рациональностью и неопределенностью. Если бы индивиды обладали полной информацией и неограниченными способностями по ее переработке то никаких издержек при осуществлении трансакций не возникало бы.

Экономические блага обладают двумя группами характеристик: физическими и правовыми. Первая группа включает такие свойства как размер, форма, вес, цвет, запах и т.п. Ко второй группе относят правомочия, составляющие права собственности.

Издержки производства связаны с изменением физических свойств блага.

Трансакционные издержки связаны с изменением правовых характеристик блага.

Например, издержки фирмы по преобразованию ресурсов в продукцию относятся к производственным. А издержки, связанные с ведением бухгалтерского и налогового учета, продвижением товара на рынок,

2

Цит.по Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М, 1990 с.28-29

заключением контрактов с поставщиками сырья и покупателями готовой продукции – к транзакционным. Издержки производства и транзакционные издержки **взаимодополняют**, а иногда взаимозаменяют друг друга. Например, в начале XXв в промышленно развитых странах практиковалось внедрение капиталоемких технологий для снижения переговорной силы профсоюзов. Рост издержек производства компенсировался снижением транзакционных издержек ведения переговоров с профсоюзами.

Развитие технологии прямо влияет на уровень издержек производства, но оказывает влияние и на величину транзакционных издержек. Так, в конце XXв развитие новых средств телекоммуникаций - интернета, мобильной связи и т.п.- привели к существующему снижению транзакционных издержек, связанных с поиском информации, осуществлением расчетов и т.п.

С другой стороны институты оказывают существенное воздействие на уровень развития технологий и, соответственно на величин издержек производства. Например, Ползунов изобрел свою паровую машину раньше Уатта, но в крепостнической России она оказалась не нужна.

Данное обстоятельство позволяет утверждать, что не только технологии, но и институты являются источником или препятствием экономического роста.

1.9. Виды транзакционных издержек

В экономической литературе не существует единой общепринятой классификации транзакционных издержек. Наиболее распространённой является классификация Норта – Элертсона, включающая пять типов транзакционных издержек.

1. Издержки поиска информации и выявления альтернатив. В условиях неопределенности неизбежно возникают издержки, связанные с поиском наиболее выгодной цены, других условий контракта, а так же подбором потенциальных контрагентов. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а так же из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации. Одним из инструментов снижения издержек поиска являются специализированные рынки: ярмарки, биржи. На таких рынка экономия на издержках возможна за счет концентрации спроса и предложения. В результате ускоряется циркуляция информации и происходит более интенсивное выравнивание цен. На биржах торгуется абсолютно одинаковый товар по единой цене. То есть ситуация максимально приближена к модели рынка совершенной конкуренции.

2. Издержки измерения. Любое благо обладает множеством свойств. Для того, чтобы состоялся взаимовыгодный обмен, необходимо провести измерения характеристик обмениваемых благ, как физических, так и правовых. Экономия на выявлении информации о характеристиках товара может приводить к потерям. Например, вы переплачиваете за подержанный

автомобиль со скрытыми дефектами. Если бы дефекты были выявлены до сделки, то вы заплатили бы меньшую сумму или вообще отказались от такой покупки. Необходимость измерять и оценивать наличие разных свойств блага предполагает затраты на измерительную аппаратуру, затраты времени, оплату труда специалистов и т.п. то есть возникают издержки измерения.

По уровню транзакционных издержек измерения все блага можно разделить на три категории: исследуемые, опытные и доверительные. Качество *исследуемых благ* может быть достаточно легко оценено до потребления. Чтобы оценить, например, вкус яблок, покупаемых на рынке достаточно попробовать одно яблоко. Качество *опытных благ* можно оценить только в процессе потребления. Например, приобретая подержанный автомобиль, вы не знаете точно сколько он прослужит. Для снижения издержек измерения таких благ потребуются специальные институты – вам понадобится посредник, эксперт, страховщик, гарантия продавца.

Свойства *доверительных благ* сложно измерить как до так и в процессе потребления. Самые типичные примеры – медицина и образование. Пациент в процессе потребления медицинских услуг не в состоянии определить правильно ли его лечат.

Аналогично, качество образовательных услуг невозможно оценить даже по последствиям. Скажем, выпускник СПб ГУТ сделал за пять лет карьеру. Почему ему это удалось? Потому что его очень хорошо учили? Потому что он такой талантливый? Потому что ему оказали сильную протекцию?

Для измерения качества доверительных благ нужны довольно сложные институты, чтобы избежать серьезных провалов. Это и самоконтроль профессионалов и регулятор который пускает на рынок одних игроков и не пускает других и законодательство по открытию и проверке информации.

3. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Правильно составленный контракт позволяет обеспечить обеим сторонам взаимодействия выигрыш в условиях неопределенности. Чем более полным будет контракт, чем более четко в нем прописаны права и обязанности сторон при различных вариантах развития событий, тем меньше риски потерь в ходе выполнения контракта. Однако подготовка к заключению контракта требует затрат ресурсов и времени. Издержки связаны с ведением переговоров перед подписанием документа, с его нотариальным заверением или государственной регистрацией, переводом на иностранные языки и т.п. Основным способом экономии на издержках такого рода является использование типовых договоров. Такой договор не пишется всякий раз под нового клиента, в готовую «болванку» вносятся лишь персональные данные клиента и условия договора. Таковы многие договоры об оказании относительно стандартных услуг: туристических, бытовых и т.п.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Поскольку благо имеет множество измерений требуются определенные ресурсы и время для четкого определения объекта и субъекта права собственности и способа наделения им. Характерный пример – это определение границ между соседними садовыми участками. Издержки на

размежевание земельных участков и государственную регистрацию прав собственности на них относятся к категории трансакционных издержек.

Помимо собственно спецификации прав собственности с издержками связана и их защита: как юридическая так и физическая. Затраты на охранную сигнализацию, на инкассацию денег, на адвокатов, защищающих имущественные интересы клиентов – все это элементы издержек по защите прав собственности.

Поскольку государство часто выполняет функции по спецификации и защите прав собственности, важное значение имеют формальные процедуры. Часто именно затратность административных процедур делают спецификацию прав собственности невыгодной для экономических субъектов. Поэтому *упрощение процедур* может существенно снизить эти издержки.

5. Издержки оппортунистического поведения возникают вследствие несовпадения экономических интересов индивидов, неопределенности и ограниченной рациональности. Они складываются из потерь от оппортунистического поведения и затрат на его предотвращение.

Как было показано в 1 главе, оппортунистическое поведение может возникнуть как до заключения контракта так и после. Типичный случай предконтрактного оппортунистического поведения – скрывание важной для контрагента информации или предоставление заведомо ложной информации. Следствием такого поведения является **ухудшающий отбор**.

Постконтрактный оппортунизм проявляется в форме **отлынивания и вымогательства**. Отлынивание – работа с меньшей отдачей чем установлено по договору. Например, работник затягивает выполнение поставленного начальником задания, понимая, что как только он его закончит, ему тут же поручат новое. Особенно актуальна эта проблема, когда результат деятельности работника не связан напрямую с прилагаемыми усилиями, поскольку усилия – явление ненаблюдаемое. Это касается менеджеров, торговых агентов, юристов и т.п.

Наиболее очевидный путь борьбы с отлыниванием – усиление контроля за деятельностью работника. Однако издержки такого контроля могут превысить выгоды от пресечения отлынивания.

Вымогательство прямо связано с уровнем специфичности активов. **Высокоспецифичным** называется актив, ценность которого при альтернативном использовании стремиться к нулю. Например, к металлургическому заводу подходит только одна железнодорожная ветка.

У собственника высокоспецифичного актива возникает возможность вымогательства. Он может потребовать у контрагента согласия на менее выгодные условия под угрозой расторжения договора. Например, покупатель, заказавший уникальный проект может отказаться его оплачивать по ранее согласованной цене. Лучшая форма защиты от вымогательства - превращение взаимозависимых ресурсов в имущество на основе совместного владения. В нашем примере, железная дорога и металлургический завод могут сделать инвестиции в деятельность друг друга. Другой способ решения проблемы

приобретение железнодорожной ветки заводом.

1.10 Определение и классификация внешних эффектов.

Традиционный подход к решению проблемы внешних эффектов.

Важность спецификации прав собственности и трансакционных издержек становится понятна при рассмотрении проблемы внешних эффектов.

Внешние эффекты (экстерналии) в широком смысле – это расхождение между частными и общественными издержками и выгодами. Под внешними эффектами, возникающими в рамках рыночного взаимодействия понимают величину полезности или издержек не учитываемых в системе цен или в условиях контрактов.

Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных издержек для других. Например, бурение нефтяных скважин на шельфе снижает прибыль рыбаков, традиционно ловящих рыбу в данном районе.

Положительные внешние эффекты возникают если деятельность одних экономических субъектов приводит к появлению дополнительных бесплатных выгод для других. Например, если вы живете в многоквартирном доме вы бесплатно получаете выгоду от усилий ваших соседей по обеспечению пожарной безопасности.

Поскольку при принятии решений экономические субъекты учитывают только частные издержки и выгоды, могут возникать ситуации, когда блага с отрицательным внешним эффектом перепроизводятся по сравнению с общественным оптимумом, а с положительными – недопроизводятся. Так как внешне эффекты приводят к неэффективному использованию ресурсов, встает вопрос о том, является ли проблема внешних эффектов решаемой.

А. Пигу в своей работе «Экономическая теория благосостояния»(1920г) предложил решение этой проблемы, которое потом тиражировалось в многочисленных учебниках по микроэкономике.

В соответствии с пигувианской традицией решать проблему внешних эффектов можно только на основе активной государственной политики. Роль государства должна состоять в том, чтобы приблизить частные издержки к общественным (если речь идет об отрицательных внешних эффектах).

Один из способов сделать это – ввести специальный налог (его называют часто налогом Пигу). Установление налога Пигу приводит к тому, что частные предельные издержки производителя повысятся на величину ставки данного налога. Повышение частных предельных издержек ведет к сокращению равновесного объема выпуска и повышению рыночной цены продукта. В результате в условиях равновесия предельные общественные издержки совпадают с частными предельными издержками (при условии, что величина налога в точности соответствует величине предельных внешних

издержек).

1.11. Теорема Коуза и ее значение.

В своей ставшей классической статье «Проблемы социальных издержек»(1960г) Рональд Коуз предложил принципиально иной взгляд на решение проблемы внешних эффектов. Он утверждал, что при определенных условиях рынок сам в состоянии справиться с внешними эффектами без вмешательства со стороны государства.

Позднее эта идея стала известна как **теорема Коуза**: при нулевых транзакционных издержках и четкой спецификации прав собственности окончательное распределение ресурсов оказывается эффективным вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

Поясним этот подход на следующем примере. Фермер выращивающий пшеницу и скотовод хозяйствуют на соседних участках, причем ограды между участками нет. Рост стада увеличивает ущерб фермера, поскольку скот вытаптывает и поедает пшеницу. Если скотовод не несет ответственности за причиненный его стадом ущерб то он будет принимать решение о размере стада исключительно из соотношений собственных издержек и выгод, не принимая во внимание ущерб, наносимый фермеру. Возникает классический внешний эффект. Объем производства оказывается неоптимальным. Коуз утверждает, что эту проблему можно решить без помощи государства. Если скотовод должен возместить фермеру причиненный ущерб скотовод откажется от увеличения стада, объем зерна, выращенного фермером не сократится и распределение ресурсов окажется общественно эффективным.

Но и в том случае, если скотовод не возмещает ущерб за потраву можно прийти к общественно эффективному результату. Фермеру может оказаться выгодно предложить скотоводу выкуп за отказ увеличения стада. Таким образом, вне зависимости от того, должен ли скотовод компенсировать убытки или нет структура производства останется неизменной: стадо не будет увеличиваться, объем выращиваемого зерна не сократится. Права собственности переходят к той стороне, которая их больше ценит.

Но добиться получения общественно эффективного результата путем частных переговоров возможно только при двух жестких условиях: четкой спецификации прав собственности и нулевых транзакционных издержках. Если в нашем примере права собственности не определены, т.е. непонятно, должны ли платить скотовод за потраву или нет, то не создается условий для обмена этими правами. Таким образом, по логике теоремы Коуза, роль государства состоит не в том, чтобы компенсировать провалы рынка, а в том, чтобы путем четкой спецификации прав собственности создать условия для преодоления их самим рынком.

Второе условие – нулевые транзакционные издержки. Например, обмен правомочиями не состоится, если слишком высоки издержки измерения выгод и потерь фермера и скотовода, если соглашение о выплате компенсации предполагает значительные издержки переговоров и

заключения контракта и т.п.

Предположение о нулевых трансакционных издержках является мало реалистичным, однако сам Коуз утверждал, что главный смысл его подхода – доказать, «от противного» важность трансакционных издержек. Именно потому, что трансакционные издержки существуют, оказываются значимыми альтернативные способы организации трансакций. Только при ненулевых трансакционных издержках институты имеют значение.

Из теоремы Коуза можно сделать несколько важных выводов.

Во-первых, она раскрывает значение прав собственности. Чем чётче их спецификация, тем с большей вероятностью может быть решена проблема внешних эффектов. Последние возникают только в случае неустановленных или размытых прав собственности.

Во-вторых, главную проблему представляют не столько «провалы рынка», сколько провалы государства, которое не может или не хочет чётко специфицировать права собственности и тем самым обеспечить возможность обмена этими правами. Более того, внешние эффекты могут порождаться самим государством, когда оно препятствует частным договорённостям об обмене правами.

В третьих, теорема Коуза выявила ключевое значение положительных трансакционных издержек на эффективность распределения ресурсов.

Возьмём для примера последствия российской приватизации начала 1990-х гг. По теореме Коуза получается что при нулевых трансакционных издержках совершенно не важно кто стал первоначальным собственником основных активов в стране. В дальнейшем тот кто хозяйствует хуже будет терять активы и в итоге они окажутся в руках эффективных собственников. Но при положительных трансакционных издержках «силы трения» приведут к тому, что активы не будут распределяться оптимальным образом.

Первоначальный доступ к приватизируемым активам получили те люди у которых были дополнительные возможности, которых не было у остальных: закрытые данные, связи, знакомства. В этом случае, можно говорить об асимметрии информации – у большинства были заведомо высокие издержки доступа к информации определенного рода. Лишь немногие обладали низкими издержками ведения переговоров, потому что имели доступ к регулятору, а для остальных эти издержки то же были запретительными. Многие собственники, возникшие в ходе приватизации оказались неэффективны, потому что эффективность в их понимании и эффективность с точки зрения интересов всего общества различны.

Реальные общественные издержки по созданию приватизируемых активов были несопоставимо выше, чем трансакционные издержки, которые понесли новые собственники, чтобы заполучить эти активы. И как плохо ни управляй они активами, для них это эффективное использование.

Хотя перераспределение собственности и рыночных долей в пользу более эффективных участников рынка действительно происходит, переход этот далек от завершения до сих пор.

При положительных трансакционных издержках, неполной

спецификации прав собственности и переговорных преимуществах одной из сторон первоначальное наделение правами собственности оказало существенное воздействие на последующее распределение ресурсов и сложившуюся в России не самую эффективную модель корпоративного управления.

1.12. Правило Познера

Согласно правилу, сформулированному Р. Познером в условиях положительных трансакционных издержек именно независимая судебная система становится одним из ключевых институтов. Смысл **правила Познера** состоит в следующем: суд должен делать то, что из за трюбов и заторов в виде положительных трансакционных издержек не может сделать рынок. В своем решении суд должен сымитировать такое передвижение активов, которое произошло бы, при отсутствии трансакционных издержек.

В соответствии с подходом Познера решение суда о наделении правами прямо связано с уровнем его информированности.

Если правовому органу известно, какая из сторон была бы готова заплатить больше при свободной рыночной продаже права – право должно быть предоставлено той стороне, которая выкупила бы его при нулевых трансакционных издержках.

Если правовому органу неизвестно, какая из сторон была бы готова заплатить больше при свободной рыночной продаже права – право должно быть предоставлено той стороне, для которой ожидаемый баланс выгод и издержек представляется наилучшим.

Общий принцип: правами должен быть наделен тот, кто в случае решения вопроса не в его пользу понесет наибольший ущерб.

Раздел 2. Институциональное соглашения. Механизмы координации.

2.1. Почему и как возникают фирмы.

Р.Коуз в своей, ставшей классической статье «Природа фирмы» рассматривает фирму как некую систему отношений, противоположную рыночной. Централизованное внутрифирменное планирование противоположно рыночному механизму обмена, регулируемого системой цен. Фирма есть частный случай иерархии. Иерархическими структурами так же являются государство, некоммерческие организации.

Иерархия – структура соподчинения индивидов, взаимодействие которых происходит посредством команд. Рассмотрим, почему индивиды объединяются в такие иерархические структуры как фирмы.

Выбор формы экономической организации обусловлен стремлением к минимизации совокупности производственных и трансакционных издержек. Экономия трансакционных издержек возникает из-за того что при формировании иерархии выделяется роль центрального агента которая предполагает объединение пяти ключевых правомочий:

- права на остаточный доход (фактически право получать все выгоды и нести все издержки принятых решений);
- права определять направление использования ресурсов и контролировать работу членов организации;
- права заключать договора со всеми остальными собственниками ресурсов;
- права изменения членства;
- права передачи всех правомочий сразу и каждого в отдельности.

В относительно малых фирмах функцию центрального агента выполняет руководитель (часто он же собственник). По мере роста фирмы какие-то правомочия могут передаваться на более низкие уровни, однако в случае возникновения разногласий окончательное решение принимается руководителем.

Выполнение координирующей функции центральным агентом предполагает, что он обладает возможностью отдавать приказы по поводу использования вовлеченных в производственный процесс ресурсов. Это облегчает процесс адаптации к непредвиденным событиям. Приспособление к колебаниям спроса, изменениям цен на ресурсы, другими условиями хозяйствования теперь происходит не с помощью механизма цен, а с помощью прямых указаний о перераспределении имеющихся факторов производства. Передача центральному агенту прав договоров с собственниками ресурсов и с потребителями продукции приводит к экономии трансакционных издержек переговоров и соблюдения контрактов. Для реализации функции управления важно иметь возможность формировать стимулы к добросовестной работе исполнителей. Это становится возможным, если руководитель принимает решение о найме и увольнении, а также о вознаграждении и наказании по итогам работы.

Пресечение оппортунизма руководителя в отношениях с поставщиками и потребителями происходит благодаря наделению его правом на остаточный доход. Руководитель несет издержки, связанные с потерей клиентов из-за ухудшения репутации. Потому он добивается качественного выполнения работы. Добившись эффективной работы всех подразделений фирмы, руководитель также вправе рассчитывать на дополнительный доход.

Следует отметить, что заключая контракт с производителем конечного продукта, покупатель экономит на всех видах трансакционных издержек. Индивиду легче оценить стоимость блага в целом (например, коттеджа, построенного под ключ) чем роль каждого фактора в удовлетворении потребности, заключить один договор и разрешать споры с одним контрагентом. Правда, обычно в таком случае нужно нести издержки по оплате работы такого центрального агента.

2.2. Границы роста фирмы.

Рассмотрим причины расширения и объединения фирм. Р.Коуз предложил общий принцип оценки расширения фирмы: «Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не будут равны затратам на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке».³ Среди основных издержек рыночного обмена Коуз отмечал выделение ресурсов на выяснение цен, ведение переговоров и заключение контрактов.

Дальнейшее развитие анализ объединения фирм в форме вертикальной интеграции получил в работах О.Уильямсона. Он акцентировал внимание на проблемах вымогательства, связанного с инвестированием в специфические активы.

Специфичный актив - это актив, ценность которого в рамках определенной транзакции выше, чем при любом альтернативном использовании. Активы могут быть высокоспецифичными, малоспецифичными и неспецифичными.

Ценность высокоспецифичного актива при альтернативном использовании стремится к нулю. Например, оборудование которое может быть использовано только для выпуска определенного вида продукции. Малоспецифичными являются активы, ценность которых вне рамок данного использования падает, но остается существенной. Например, мебель сделанная на заказ для определенного помещения. Активами общего назначения (неспецифичными) называют те активы, ценность которых не привязана к определенной транзакции. Например, ценность бензина не меняется от того, в какую именно машину его заливать.

Инвестиции в специфические активы могут существенно снизить производственные издержки, однако в отсутствие гарантий стороны выберут активы общего назначения. Решением проблемы недоинвестирования в специфические активы может стать интеграция и переход к одностороннему механизму управления транзакциями. В этом случае важно, что контрагент, осуществляющий инвестиции в специфические активы становится обладателем права принятия решений в случае наступления событий, не отраженных в контракте.

Чем выше степень специфичности активов, тем больше выгоды внутрифирменного управления по сравнению с рыночными. При низкой степени специфичности активов, обуславливающей легкость смены партнеров, целесообразней использовать преимущества стимулирующего воздействия рыночного механизма.

3

Р.Коуз Фирма, рынок, право. М., 1993г.

2.3. Проблемы внутрифирменного управления.

В фирме преобладают трансакции управления. Приказы выполняются безусловно только в случае тотального подчинения и контроля. В реальной жизни исполнитель (агент) действуя по команде поручителя (принципала) зачастую предпочитает действовать в своих собственных интересах, а не в интересах принципала. Эту проблему называют «**проблемой принципал-агент**». Она возникает при двух условиях: во-первых, существование противоречий экономических интересов принципала и агента. Во-вторых, наличие информационной асимметрии (исполнитель лучше информирован чем поручитель), вытекающей из ограниченной рациональности индивидов. Очевидно, что в фирме при возникновении многочисленных отношений принципала и агента весьма вероятно оппортунистическое поведение со стороны исполнителя и требуются дополнительные издержки на его предупреждение и пресечение.

Способов борьбы с оппортунизмом в форме отлынивания в рамках фирмы два: мониторинг и создание системы стимулов. При росте фирмы растет количество людей, за деятельностью которых надо наблюдать, соответственно издержки мониторинга растут. Во многих случаях интенсивность трудовых усилий работников ненаблюдаема. Например, как определить думает ли аналитик о состоянии рынка или о домашних делах? В этом случае оценить можно только результат, но не процесс работы. стимулирование также сопряжено с рядом проблем. В их основе – неоднозначность связи между усилиями и получаемым результатом, а так же в ряде случаев сложности с измерением результата.

2.4. Основные типы фирм.

В частнопредпринимательской фирме функции собственности и управления объединены. Собственник такой фирмы обладает всеми пятью полномочиями.

Основной положительной чертой частнопредпринимательской фирмы является мощная мотивация собственника-управляющего, создаваемая оценкой и контролем его действий со стороны рыночного механизма и связанная с этим отождествление индивида с делом, которым он руководит.

Вместе с тем, поскольку право на остаточный доход принадлежит единственному собственнику обостряются проблемы возникновения оппортунистического поведения у других членов команды. Необходим эффективный мониторинг деятельности работников. Но единственному собственнику-управляющему невозможно осуществлять контроль за большим количеством исполнителей, что определяет небольшой размер таких фирм. Это является причиной других недостатков. У небольших фирм недостаточная диверсификация производства, тем самым повышаются риски

и принимаются дополнительные меры предосторожности.

У частнопредпринимательской фирмы могут возникнуть серьезные трудности с привлечением внешних инвестиций, поскольку гарантии заемщика ограничены его имуществом. Проблема усложняется, если собственник-управляющий обладает специфическим человеческим капиталом: с его уходом рыночная стоимость предприятия резко падает. Это обстоятельство может стать причиной недоинвестирования средств, предпочтение сбережения или потребления. Важным недостатком является также необходимость выполнения одним человеком нескольких функций.

На основании выявленных преимуществ и недостатков можно сделать вывод о том, что частнопредпринимательские фирмы наиболее эффективны в тех сферах деятельности где не требуются значительные капиталовложения, но сравнительно высока отдача от самоконтроля, связанного с поддержанием определенного стандарта качества продукта или услуги.

Партнерство (товарищество) – это объединение двух или более людей, ведущих дело как совладельцы. Право на остаточный доход принадлежит всем совладельцам и принимает форму участия в прибыли. Увеличение количества партнеров имеет положительные стороны. По мере роста партнерства ослабевают финансовые ограничения, что позволяет в большей мере использовать положительный эффект масштаба производства, диверсифицировать виды производимой продукции и оказываемых услуг. Это также приводит к снижению рискованности инвестиций и расширению временного горизонта деятельности фирмы.

Вместе с тем в партнерстве существует риск появления *проблемы безбилетника или проблемы халявщика*: часть членов команды могут счесть возможным экономить собственные усилия, при этом на каждого из них будет приходиться незначительная доля потенциальных потерь. Чем больше число участников партнерства, тем острее стоит эта проблема. Увеличение числа партнеров повышает издержки контроля партнеров друг за другом. Вследствие этого объединение ресурсов частных лиц в крупные партнерства бывает затруднительно. Крупные партнерства эффективны только в тех сферах деятельности, где наиболее ценный актив - специфический человеческий капитал партнеров. В форме партнерств часто функционируют юридические и аудиторские фирмы, архитектурные мастерские и т.п. В этих областях трудно осуществлять контроль над деятельностью членов команды. Равномерное распределение прав на остаточный доход и на контроль, а также культивирование неформальных отношений является наиболее эффективным способом предотвращения оппортунистического поведения.

В акционерном обществе (открытой корпорации) владельцы физического капитала – акционеры имеют право получения остаточного дохода. Для управления крупной корпорацией требуются специфические знания и навыки, поэтому в этих условиях право собственников (акционеров) на управление сводится к праву контроля за внешними менеджерами.

Преимуществом такой организационной формы является ограниченная

ответственность акционеров, что является важным стимулом мобилизации крупных сумм капитала в условиях высокого уровня неопределенности.

У открытой корпорации шире временной горизонт, поскольку выбытие одного или даже многих акционеров не приводит к изъятию физического капитала. Разделение права на остаточный доход, связанного с несением риска, и права на управление также может привести к увеличению эффективности в рамках сложной организационной структуры.

Вместе с тем распыление права на остаточный доход среди множества акционеров и делегирование им права управления высшим менеджерам создает значительные трудности в организации контроля за действиями последних. У менеджеров есть свои экономические интересы, отличные от интересов акционеров. Только при создании определенных стимулов они будут заинтересованы в увеличении прибыли корпорации.

Менеджеры могут стараться завышать уровень непроизводственных издержек (например, поездки за границу за счет компании, роскошные служебные автомобили и т.п.), раздувать штаты, не принимать рискованные решения, экономить собственные усилия. В таких условиях прибыль, скорее всего не достигнет максимального уровня.

Важным косвенным инструментом контроля акционеров за действиями управляющих является право продать свои акции на фондовом рынке. При снижении уровня дивидендов падает доверие акционеров к действиям управляющих и начинается массовый сброс акций, что влияет на их курсовую стоимость. Это может привести к снятию с должности менеджеров, созданию плохой репутации на рынке менеджерских услуг.

2.5. **Общественные блага и проблема халявщика.**

Первым исследователем, заинтересовавшимся проблемой организации коллективных действий был Манеур Олсон. Эта проблема возникла в связи с организацией производства общественных благ.

Общественные блага – это блага, для которых отсутствуют исключительность доступа и конкуренция при потреблении.

Отсутствие исключительности доступа означает, что издержки исключения запретительно высоки. Неконкурентность в потреблении означает, что потребление блага одним субъектом не создает препятствий для их потребления другими субъектами. Все имеют равный доступ к общественному благу, при этом его не становится меньше, от того что все им пользуются. С производством общественных благ тесно связана проблема халявщика – возможность получения экономическими субъектами выгоды без участия в общих издержках.

Классическая экономическая теория утверждала, что общественные блага может производить только государство. Все великие британские экономисты от Рикардо до Кейнса приводили один и тот же пример – только государство может создавать такое общественное благо как маяки. Но Р.Коуз

в своей статье «Маяк в экономической теории» на основе архивов британского адмиралтейства показал, что ни один маяк в Англии не был построен правительством. Маяки строили гильдии капитанов, местные общины, союзы судовладельцев. Потом маяки передавались в управление адмиралтейству, потому что всю систему нужно было координировать, но само строительство было исключительно негосударственным. Значит достаточные сложные и затратные общественные блага могут создавать группы людей. Но как же решается проблема халявщика, одно из главных препятствий общественной деятельности?

2.6. Типология группы.

Для того чтобы успешно организовать коллективные действия в каждом конкретном случае необходимо принимать в расчет характер группы, участником которой нужно объединиться для организации коллективных действий. Олсон выделил группы малые и большие. Чем меньше размер группы, тем большая часть общественной выгоды достается ее обычному члену и, соответственно, тем больше у него стимулов принимать активное участие в обеспечении группы общественным благом, тем менее острой становится для группы проблема халявщика. На объем совместно предоставляемого блага оказывает влияние также влияние гетерогенность интересов участников группы, под которой понимается разница в степени заинтересованности в обеспечении благом между членами группы. Чем выше гетерогенность интересов, тем больше вероятность того, что среди членов группы найдется один или несколько индивидов, заинтересованных в коллективном благом настолько, что готовы самостоятельно нести все издержки по его предоставлению.

Главный вывод к которому приходит М.Олсон: малые группы специальных интересов будут более эффективно обеспечивать своих членов коллективным благом по сравнению с большими группами. Этим можно объяснить, например, факты перехода власти в крупной корпорации от формальных владельцев, акционеров, к наемным менеджерам.

2.7. Селективные стимулы.

Если мы имеем дело не с малыми группами, которые могут решить свои проблемы на общем собрании, а с широкими группами, состоящими из миллионов людей проблема становится гораздо более острой. У большого количества людей большие надежды на то, что если благо нужно всем, то кто-нибудь произведет его без их участия. Олсон предложил решение, которое назвал положительными и отрицательными селективными стимулами.

Селективные стимулы – стимулы, которые применяются к индивидам избирательно, в зависимости от того, вносят ли они вклад в обеспечение общественным благом или нет. Примером **отрицательных селективных**

стимулов является типичное для США 1940-60 гг. сотрудничество профсоюзов с мафией. Чтобы сорвать забастовку работодатели обычно нанимали штрейкбрехеров, но у ворот предприятия их встречали боевики с бейсбольными битами.

Положительные селективные стимулы выражаются в предоставлении участникам коллективных действий неких благ, недоступных для индивидов, не входящих в группу. В качестве примера того, как действуют положительные селективные стимулы приведем деятельность российского общества «Мемориал». Оно производит несомненное общественное благо – восстанавливает и сохраняет историческую память нации. Но, с другой стороны это организация, в которой состоит около миллиона людей оказывает правовую и гуманитарную помощь репрессированным и членам их семей. Получается, что эта система одновременно обеспечивает оказание взаимных услуг и создание общественных благ.

2.8. Социальный капитал.

Из самого факта существования тех или иных групп, которые способны производить общественные блага, совершенно не следует, что они обязательно будут это делать. В одних странах (например в Скандинавских) различные группы производят много общественных благ, а в других (в том числе и России) мало. Все это объясняется различными уровнями социального капитала, накопленного в обществе.

Под **социальным капиталом** понимают распространенность неформальных норм честности, доверия и гражданской кооперации. Социальный капитал определяет потенциальную возможность сообщества преодолеть проблему коллективных действий, а следовательно, и возможность качественно и эффективно производить общественные блага.

Социальный капитал можно измерить с помощью социологических опросов, в которых респонденты отвечают, насколько они доверяют другим людям. Согласно опросам последних лет 60 % респондентов в странах Скандинавии готовы доверять большинству людей. В странах Восточной Европы - 30%, в России – 12%. В странах с высоким уровнем социального капитала отмечается высокий уровень правопорядка, а в странах с низким уровнем поддержание правопорядка и защиты прав собственности требует значительных издержек – это наглядно проявляется в распространении частной охраны, высоте заборов и т.д. Существуют два типа социального капитала, которые влияют на поведение людей очень по разному. Первый называется **бондингом** от английского слова «bond» - «связь». Члены группы доверяют только своим. «Своими» могут быть представители одной этнической группы, жители одного города или профессиональные сообщества. Основанный на сильных социальных связях бондинговый капитал позволяет легко функционировать обществам взаимного кредитования, местного самоуправления и т.п.

Другой тип социального капитала называется **бриджингом**, от английского слова «bridge» - «мост». Он позволяет выстроить связи между различными группами людей и потому значительно больше способствует экономическому росту. В обществе с высоким уровнем бриджингового капитала совершается больше сделок, связанных с неопределенностью – за счет снижения издержек заключения контрактов, защиты от недобросовестного поведения контрагента, самостоятельной защиты прав собственности т.е. снижаются трансакционные издержки. В обществе, где различные группы склонны не доверять друг другу государство становится ключевым элементом общественной и экономической жизни, более того люди склонны приветствовать усиление роли государства даже в случае общеизвестной коррумпированности органов власти.

Раздел 3. Институциональная среда: регулирование механизмов координации

3.1. Неравномерное распределение потенциала насилия-генезис государства.

Чем выше степень неоднородности и больше размер группы тем выше значение формальных-универсальных, безличных правил. Координационный эффект таких правил является общественным благом, для производства которого необходимо участие большинства членов группы. Наиболее эффективным способом решения проблемы коллективных действий в этом случае является создание отрицательных селективных стимулов. Производство отрицательных стимулов требует наличия особого типа ресурса-власти. В широком смысле слова власть-способность налагать издержки. Существуют различные типы власти: духовная, рыночная, политическая, каждый из которых имеет собственную основу в виде конкретных способов наложения издержек на объекты власти (например, способность переложить издержки на контрагента фирмой-монополистом или взимание налогов государством).

Силовой ресурс, способность применять насилие является важнейшим (хотя и не единственным) источником власти. Относительный масштаб находящихся в распоряжении индивида средств силового принуждения называют потенциалом насилия.

Разница в потенциале насилия является крайне важным видом неравенства между индивидами и группами индивидов. его важность определяется тем, что силовой ресурс, находящийся в распоряжении

индивида может быть использован для получения дохода. Любой экономический субъект может помимо производства или покупки экономических благ, отнимать их у других членов общества и, более того, специализироваться на этом деле. Именно поэтому, по словам М. Олсона, недостаточно понимать теорию добровольного обмена, необходимо понимать логику использования насилия в обществе.

Если в обществе появляются группы, обладающие большим по сравнению с другими членами сообщества потенциалом насилия, такие группы могут вообще не заниматься производственной деятельностью-основой их благосостояния становится способность изымать ресурсы у других людей.

Такие группы, обладающие большими средствами принуждения, по сравнению с остальными превращаются по терминологии М. Олсона в **бандитов-гастролеров или кочевых бандитов**.

Подтверждением этой теории является, в частности, специализация на грабительских войнах средневековых кочевых сообществ, а так же викингов: эффективность производства этих народов была ниже, чем у соседей, поэтому они специализировались на войне.

Бандит-гастролер стремится максимизировать свой краткосрочный доход и инвестирует средства только в технологии перераспределения т.е. в рост собственного потенциала насилия- никакой заинтересованности в сохранении у жертвы стимулов для осуществления производственной деятельности у кочующего бандита нет.

Конфликты между бандитами-гастролерами, устраняющие наименее эффективных из них, с одной стороны, и кооперация между ними с другой стороны, способствует появлению подконтрольных им территорий.

Рано из поздно появляется оседлый бандит, который обладает сравнительными преимуществами в осуществлении насилия на данной территории.

Оседлый бандит способен контролировать определенную территорию в течении длительного времени т.е. пресекать на этой территории кочевых бандитов, обеспечивая себе возможность одновременно грабить население подконтрольной территории.

Для максимизации потока ожидаемых будущих доходов оседлый бандит (или автократ) должен решить две взаимосвязанных задачи: во-первых обеспечить физическую возможность производства благ, во-вторых сохранить стимулы к производству этих благ.

Бандит, ставший автократом на определенной территории и обеспечивающий на ней мир и порядок, может за счет роста производительности своих подданных извлекать больше доходов с помощью налогообложения, чем в результате нерегулярного, хотя и стопроцентного грабежа. Желание максимизации долгосрочного дохода заставляет его производить общественные блага в виде защиты прав собственности и единой прозрачной системы правил- этот стимул Олсон назвал "благословением невидимой руки Провидения".

Основываясь на теории М. Олсона определим **государство** как организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия в течении длительного времени, распространяющимися на территорию, границы которой определяются ее способностью облагать налогом подданных.

3.2. Общественный договор.

Переход от режима стационарного бандита к более цивилизованным формам государства начинается тогда, когда оно приобретает **легитимность** т.е. общественное признание. Вопросы легитимности государства приводят к проблеме взаимодействия государства и подконтрольного ему населения, т.е. к вопросу об общественном договоре.

Общественный договор-это не документ, под которым могли бы подписаться все граждане страны, такой документ в принципе не возможно составить из-за запретительно высоких трансакционных издержек.

Общественный договор (социальный контракт) - обмен ожиданиями по поводу содержания и применения конституционных (базовых) правил.

При заключении общественного договора стороны принимают на себя обязательства (например, общество-платить налоги, а государство-предоставлять общественные блага), поскольку такое поведение рационально с точки зрения соотношения выгод и издержек.

Современная теория общественного договора основана прежде всего на работах экономиста, нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена. В основе его теории лежит принцип методологического индивидуализма, согласно которому при определении формулы общественного договора равное значения имеют мнения всех членов общества. Придерживаясь данного принципа, Бьюкенен доказывает, что общественное устройство тем лучше, чем более полно учитывает мнение каждого гражданина.

Согласно концепции Бьюкенена на первом этапе происходит "естественное распределение" благ, которое определяется усилиями, затраченными индивидами на захват и защиту ограниченных благ. После этого распределения заключается конституционный договор, предметом которого является " государство защищающее" т.е. определяются свободы и права собственности индивидов, права государства, функцией которого является защита этих прав.

Так, вся история российской приватизации 1990х годов в терминологии Бьюкенена это первичное распределение благ-группы интересов, приближенные к правительству делят активы. Но когда уже все распределено возникает запрос на изменение системы правил. От тех правил, которые способствовали захвату надо переходить к правилам, способствующим эффективному использованию ресурсов. Те же люди, которые в 1990е годы вели себя вполне по-бандитски начинают предъявлять спрос на автономную судебную систему (потому что нужно защищать свои права собственности от новых конкурентов, долгосрочное правила (потому что надо инвестировать), защиту контрактов.

На третьем этапе, по Бьюкенену, заключается конституционный договор, или договор о "государстве производящем". На этом этапе устанавливаются правила, по которым государство и должно действовать, занимаясь производством общественных благ. На этой стадии наиболее эффективным является демократический механизм, предполагающий участие каждого члена общества в определении желаемых параметров производства общественных благ.

Значение социального контракта заключается прежде всего в легитимизации государства (власти), поскольку исчерпание контракта, сложившегося в определенный политический цикл, означает фактическую необходимость изменения политических институтов. Изменение внешней среды или внутренних условий взаимодействия общества и власти может привести к пересмотру общественного договора, а в некоторых случаях к его расторжению.

Так, в позднесоветский период социальный контракт заключался в том, что люди отказывались от своих политических прав, а в обмен получали социальные гарантии. Однако, в 1980е годы эти гарантии все более выхолащивались, формально они росли, но фактического наполнения уже не было. В итоге социальный контракт между советским государством и советским народом начал разрушаться, а в 1991 году был расторгнут - советская империя без каких либо внешних потрясений сошла с исторической арены.

3.3 Понятия и схемы институциональных изменений.

Институциональное изменение - изменение одного или нескольких компонентов института.

Примерами таких изменений могут быть: легализация купли-продажи валюты, разрешение приватизации государственной собственности, переход к приемам в ВУЗы по результатам единого государственного экзамена, отмена прямых губернаторских выборов в 2004г. и восстановление их в 2012г.

Автор теории институциональных изменений Д.Норт предложил следующую базовую схему институциональных изменений:

- 1) Изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий;
- 2) Новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы;
- 3) Новые уровни цен создают у владельцев подорожавших ресурсов стимулы к трансформации прав собственности на них;
- 4) Новые уровни цен ведут так же к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав;
- 5) Вместе с тем ненулевые трансакционные издержки на политическом рынке препятствуют тому, чтобы реализовать все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения.

Эта схема позднее была дополнена другими исследованиями. К числу наиболее важных из таких дополнений следует отнести:

- возможность возникновения индуцированных институциональных

изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой (В. Раттен)

-возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений эффекта безбилетника, обусловленную тем, что институты во многом схожи с общественными благами (Д. Найт)

-необходимость учета того обстоятельства, что выгода от возможного институционального изменения, позитивно влияющего на создание стоимости, будут получать одни экономические субъекты, а издержки на его осуществление будут нести другие, что может восприпятствовать его появлению (Г. Лайбкэп)

С учетом этих дополнений и изменений в рамках схемы институциональных изменений Д. Норта стало возможным объяснение не только тех изменений, которые улучшают условия создания стоимости, но и тех, которые эти условия ухудшают.

Рассмотрим теперь простейшую модель институциональных изменений. Относительные цены на ресурсы изменились, и одна из сторон, участвующих в обмене (это может быть обмен как экономический так и политический) чувствует, что она одна или они обе могут выиграть от изменения контракта.

В этом случае будет предпринята попытка пересмотра контракта. Однако контракты вписаны в иерархию других правил и изменение условий договора может оказаться невозможным без изменения правил, находящихся на более высоких ступенях иерархии. В этом случае та сторона, которая хочет улучшить свое положение может попытаться затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня. Если же речь идет о неформальном правиле, то изменения в относительных ценах могут привести к их искажению и замене другой нормой. Когда люди начинают игнорировать неформальное правило и оно перестает подкрепляться механизмом принуждения, со временем оно перестает действовать и заменяется другим институтом.

3.4 Причины институциональных изменений.

Институциональные изменения бывают двух типов. **Инкретные** изменения - последовательные, постепенные изменения базового правила. Примером такого изменения может служить изменение некоторого закона, осуществляемое в течении нескольких лет путем внесения в него поправок. Другой пример – постепенное изменения какого-либо обычая, когда из некогда жестких правил поведения, имевших большое значение для определенной группы, он трансформируется в необязательный ритуал, а после и вовсе исчезает.

Дискретные изменения –это радикальные изменения в формальных правилах. Бытование исходного института прекращается, а его функцию в экономике начинает выполнять иной институт (или целая их группа).

О причинах дискретных изменений существует две основных версии. Одна из них – ее выдвинул Г. Десец-предполагает, что такие изменения не могут зародиться внутри системы, нужен внешний шок, нарушающий

непрерывность институционального развития: стихийные природные бедствия, войны, эпидемии. Систему толкнуло – она начинает шататься, и в этих условиях необходимы радикальные изменения каких-то правил обычаев.

Вторую версию выдвинул Д. Норт и Р. Фогель. Она предполагает, что изменения зарождаются внутри системы, вытекают из самообучения людей. Например, вопреки давно утвердившемуся мнению, что рабство в США отменили потому что оно было экономически не выгодным, Фогель доказал, что в середине XIXв. рабство было очень выгодным. Дешевая рабочая сила позволяла развивать текстильную промышленность, что обеспечивало США лидирующие позиции на мировом рынке. Таким образом отмена рабства была экономически нецелесообразна, но изменились вкусы и предпочтения людей: если в начале XIXвека рабство считали вполне нормальным явлением, то в его середине многие на Севере стали считать его недопустимым и начали иначе выстраивать ценности. Теория Фогеля-Норта представляется более убедительной. Возьмем пример из российской истории. В начале XVII в. Московское государство переживает целый ряд внешних шоков: неурожай, голод, внешняя интервенция, гражданская война. И чем же заканчивается "Смутное время"? Общество выбирает все те же неэффективные институты-самодержавие и крепостничество. Значит внешний шок не срабатывает, нужно изменение вкусов и предпочтений людей.

3.5 Проблема институциональной инерции.

Почему в обществе выживают далеко не самые эффективные институты и почему начавшиеся институциональные изменения часто не завершаются? Ответить на эти вопросы позволяет эффект институциональной инерции, которая удерживает страну в определенной траектории развития.

Институциональная инерция (зависимость от траектории предшествующего развития) означает, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые институциональные изменения, а только те, которые оказываются осуществимы в сложившихся условиях.

Эта закономерность объясняет, в частности, более медленный и трудный путь реформирования экономики России и стран СНГ по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы.

Изначально понятие зависимости от траектории предшествующего развития было введено в статьях П.Дэвида и Б.Артура для характеристики особенностей изменений в производственных технологиях. Оно означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось впоследствии в результате возрастающей отдачи от масштаба, что порождало феномен блокировки альтернативных путей технологического развития. Например, технологи пришли к заключению, что правильной, более безопасной является ширина железнодорожного полотна в России. Следует ли из этого, что железные

дороги в Европе будут перестроены по российскому образцу? Нет, скорее уж Россия будет строить дороги с узким, неправильным полотном, чтобы не тратить время и деньги на замену вагонных колес на границе.

Впоследствии с помощью понятия зависимости от траектории развития стали анализировать и институциональные изменения.

В основе явления институциональной инерции лежит, прежде всего, ограниченная рациональность индивидов, избравших и начавших в массовом порядке осваивать не лучший институт, и, кроме того, - чисто экономические факторы, обуславливающие нецелесообразность смены института из-за угрозы возникновения значительных издержек.

Концепция институциональных изменений обращает особое внимание на конкретных выгодополучателей старых правил, располагающих благодаря последним экономическими и политическими возможностями блокировать применение более эффективных институтов.

Эффект блокировки заключается в создании препятствий изменению правил организациями, получающими распределительные выгоды от использования действующих правил.

Способы блокировки потенциально эффективных институциональных изменений весьма разнообразны: от идеологических обоснований недопустимости этих изменений со ссылками на традиции, национальный менталитет и т.п., до прямого подкупа законодателей, в чьей компетенции находится осуществление соответствующих изменений.

Возможность блокировки особенно велика в тех случаях, когда выгодополучателем действующих правил являются не частные организации, а государство. Как отмечает Д. Норт " издержки надзора, исполнения и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем эффективные".

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

Но что происходит если правящие элиты отказываются от экономических реформ?. Посмотрим на это на примере Аргентины. В начале XXв. ВВП этой страны на душу населения был на одном уровне с США, и по этому показателю она уверенно держалась в первой десятке стран мира. Благополучие Аргентины основывалось на традиционных ресурсах-зерне и мясе. Во время Великой депрессии 1930х годов в США Рузвельт резко изменил курс, а аргентинские элиты решили, что ничего менять не будут, ведь людям всегда нужно зерно и мясо (как российские элиты думают, что людям всегда будут нужны нефть и газ). Но скоро выяснилось, что один этот ресурс не позволяет Аргентине быть ведущей страной мира.

Сейчас Аргентина весьма далеко от первой десятки. Россия сейчас

довольно точно повторяет эту траекторию.

3.6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении рассмотрим основные положения новой институциональной экономической теории, отличающие ее от подходов неоклассической экономической теории:

-институты имеют значения как с точки зрения эффективности размещения ресурсов, так и с точки зрения устойчивости экономического развития;

-институты имеют значение не сами по себе, а в связи с их влиянием на действия лиц, принимающие экономические решения;

-все общественные явления рассматриваются на основе действий отдельных людей (принцип методологического индивидуализма);

-все взаимодействия между людьми могут быть представлены в терминах контрактных отношений (контракт-это соглашение, добровольно заключаемое его сторонами и координирующее их действия путем определения взаимных прав, обязанностей и механизмов их соблюдения);

-разные институты могут использоваться в одинаковых условиях выбора с различными результатами, что является основанием для сравнительного анализа данных институтов.

Список литературы

1. Аузан А.А., Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория./А.А. Аузан.-М.:Инфра-М,2011.-447с.
2. Васильцова В.М. Институциональная экономика./В.М. Васильцова, С.А. Тертышный.-СПб.:Питер, 2013.-256с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок, право./Р.Коуз.-М.:Дело 1993.
4. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики./Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич.-М.:ГУВШЭ,2006.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики./Д.Норт.-М.:Начала, 1997.
6. Олсон М. Логика коллективных действий./М.Олсен.-М.:ФЭИ,1995.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика./А.Н. Олейник.-М.: Инфра-М, 2007.
8. Тамбовцев В.Л. Теория институциональных изменений./В.Л. Тамбовцев.-М.:Инфра-М,2008.
9. Шастико А.Е. Новая институциональная экономическая теория./А.Е.Шастико.-М.:ТЕИС,2009.

