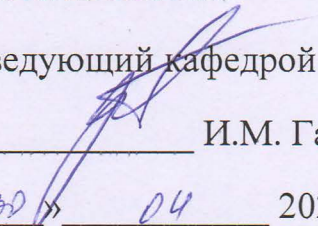


Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»
Факультет экономический
Кафедра менеджмента

СОГЛАСОВАНО

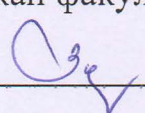
Заведующий кафедрой

 И.М. Гарчук

« 30 » 04 202 5 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

 В.В. Зазерская

« 30 » 04 202 5 г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
по учебной дисциплине
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
7-06-0311-01 Экономика

Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом

Составитель: Мишкова М.П.- доцент кафедры менеджмента, к.э.н., доцент

Рассмотрено и утверждено на заседании Научно-методического совета
университета 26.06.2005 г., протокол № 4.

рег. в УЧЕК 24/05-114

Пояснительная записка
к электронному учебно-методическому комплексу по учебной дисциплине
«Институциональный анализ»
(7-06-0311-01 Экономика)

ЭУМК по учебной дисциплине «Институциональный анализ» разработан для II ступени высшего образования дневной и заочной форм обучения для специальности 7-06-0311-01 Экономика

Профилизация: Аналитическая экономика и управление бизнесом.

Цель учебного курса институционального анализ - ввести студентов в круг знаний, составляющих основы профессиональной культуры экономиста, сформировать у студентов основы знаний об институциональной экономике (ИЭ) как о целостной системе, дать студентам развернутое представление об истории, становлении и текущем развитии новой институциональной теории, а также дать им навыки работы с соответствующим инструментарием решения задач институционального анализа.

Экономика представляет определенный набор правил, норм, традиций и ограничений формального и неформального толка, которые только и позволяют субъектам хозяйствования взаимодействовать, обеспечивая использование имеющихся ресурсов и реализацию различных целей. Это означает, что лишь всесторонне познав институты и взаимосвязи между ними, можно обозначить некоторые контуры реальных социально-экономических моделей, которые будут не формально абстрактными, а наиболее адекватными к конкретно-историческим условиям той или иной страны. Инструментарий мейнстрима экономической науки, проникший буквально во все учебники и учебные пособия республики, воспроизводит лишь абстрактный, узко функциональный срез хозяйственной системы.

Для изучения данного курса магистранты должны углубить знание общей экономической теории, классическую политэкономия, экономическую политику, проработать материалы на спецсеминарах по «Капиталу», работам Маршалла, Кейнса, Гэлбрейта, Коуза, Алчиана, Бьюкенена, Демсетца, Норта, философским работам работам в целом и философии экономики в частности. Знание математики позволит формализовать знания, подвергая последние на логическую стройность и верификацию.

В результате изучения учебной дисциплины «Институциональный анализ» магистрант должен:

знать:

- сущность институциональной теории как исследовательской парадигмы и ее роль в современной экономической науке;

- особенности организаций и институтов как экономического ресурса;
- специфику институционального подхода при исследовании вопросов, связанных с экономической историей и методом реконструкции прошлого с помощью языка, основанного на количественном анализе и логике индивидуального выбора;

уметь:

- применять междисциплинарный подход институционального анализа, синтезирующего дискурсы различных дисциплин, включая экономику, право и социологию;

- использовать инструментарий и методы экономического анализа и уметь применять на практике полученные знания при анализе формальных и качественных моделей институциональной тематики институциональной теории при исследовании институтов современной экономики;

- строить простейшие модели для анализа институциональных феноменов;

- видеть взаимосвязь транзакционных издержек и различных режимов использования ограниченных ресурсов;

- применять аналитический инструментарий институциональной теории для обобщения и осмысления реальной практики.

владеть:

- понятийным аппаратом современной институциональной теории и важнейшими категориями современного институционализма;

- навыками работы с оригинальными научными публикациями по институциональной экономике;

- навыками поиска и использования информации, необходимой для осуществления институционального анализа современной экономики;

- навыками самостоятельного анализа формальных и качественных моделей институциональной тематики.

- выявлять неэффективные нормы и правила, оценивать степень негативных последствий факта их существования;

- выработать меры преодоления неэффективных норм и правил, оценить экономическую эффективность их применения;

- определить уровень транзакционных издержек организации;

- провести комплекс мер по спецификации прав собственности, в том числе на нематериальные активы, процессы, решения.

Освоение данной учебной дисциплины обеспечивает формирование следующих компетенций:

СК-1. Быть способным применять методы институционального анализа к исследованию социально-экономических явлений и процессов для совершенствования экономической политики.

Согласно учебному плану для дневной формы получения высшего образования II ступени на изучение учебной дисциплины отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 44 часов; заочной формы отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 10 часов.

Форма получения высшего образования – очная и заочная.

Структура электронного учебно-методического комплекса по дисциплине «Институциональный анализ»:

Теоретический раздел ЭУМК представлен кратким конспектом лекций, содержащим перечень тем и изучаемых вопросов по соответствующей тематике.

Практический раздел ЭУМК содержит:

- темы рефератов;

Раздел контроля знаний ЭУМК содержит перечень тем для самостоятельного изучения студентами, вопросы к зачету.

Вспомогательный раздел ЭУМК включает учебную программу по дисциплине «Институциональный анализ».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Тема 1. Экономические системы, их эволюция и институциональные ловушки

Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него факторы, не учитываемые классической микроэкономической теорией: факторы неполноты информации, неопределенности прав собственности, факторы неопределенности (ожидания) и, наконец, факторы неких коллективных действий в ситуации коллективного выбора, которые отличаются от действий в ситуации индивидуального выбора, рассматриваемых традиционной микроэкономикой. Институциональный анализ возник достаточно давно, но только лет двадцать тому назад началось его вхождение в mainstream (основное течение) экономической мысли. До этого институционализм существовал как течение, оппозиционное классической экономической теории, сосредоточившееся, скорее, на критике этой теории и на формулировках того, что бы имело смысл сделать, нежели на позитивном исследовании. Сказанное относится к таким известным представителям послевоенной экономической мысли, как Дж. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль, К. Полани, К. Айрес. Классическими представителями раннего институционализма в США были Т. Веблен, автор знаменитой «Теории праздного класса» («Theory of leisure class»), и Дж. Коммонс, научные изыскания которого составляют основу современного институционализма. Чтобы представить перспективы, понять возможности институционального подхода, необходимо рассмотреть историческую логику его возникновения. Классическая экономическая теория выделилась из теории экономической политики лишь в конце XVIII века. Именно в это время сформировалась смитовско-рикардианская теория, базировавшаяся на нескольких принципах натуральной философии.

Натуральное поведение лежит в основе всей классической политической экономии. Так его понимали А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль и, в конечном счете, авторы, положившее начало маржиналистской революции. Среди последних стоит упомянуть австрийцев К. Менгера и его последователей, представителей Лозаннской школы, самым ярким из которых был Л. Вальрас, а также англичанина У. Джевонса. Все они восприняли теорию естественного поведения человека, которую часто называют homo-economics.

Второй принцип классического экономического анализа — правило «невидимой руки» рынка, впервые сформулированное А. Смитом: при отсутствии внешнего вторжения в экономические отношения, будучи предоставленными сами себе, люди автоматически достигают в своих отношениях обмена некоего состояния, которое максимизирует общественное богатство. Иными словами, свободно действующие, неограниченные, естественные индивиды автоматически достигают путем отношений обмена состояния, в котором максимизируется общественная польза. Да, слабый получает меньше, сильный — больше, но, в конце концов, этот сильный сделает

больше для приращения общественного богатства, чем слабый, — такова логика, выражаемая правилом «невидимой руки» рынка.

В оппозиции к классической экономической теории до 70-х годов XIX века находились социализм, рикардианский социализм и марксизм. Фактически тогдашняя экономическая теория была сосредоточена вокруг распределения, и марксизм оспаривал принцип распределения, а также, — что очень важно, — методологический индивидуализм.

Фактически К. Маркс был первым институционалистом, потому что то, о чем он говорил, есть теория институтов, теория обязательных форм поведения, в которых институционализируются экономические процессы. Но марксизм противопоставлял себя буржуазной экономической науке, он не был встроен в нее. И он не стал ей альтернативой в широком историческом аспекте. Суть экономической науки, ее общественная функция — прогностическая. От экономической науки общество ждет не объяснений, а прогноза.

В XVIII—XIX веках шла борьба между людьми, благосостояние которых было сформировано в результате их собственной предпринимательской инициативы, собственного труда, и людьми, которые имели наследственные привилегии: титулы, поместья и пр. Это была борьба активной части общества против тех, кто просто паразитировал на привилегиях (подобно нашим олигархам, которые своим благосостоянием обязаны «унаследованным» привилегиям). И этой активной части общества, — именно она оплачивала экономическую науку, — был нужен прогноз, соответствующий ее социальным интересам. Классическая политэкономия прогнозировала, что свободный, естественный, неограниченный рынок даст большее экономическое благосостояние, нежели рынок несвободный.

Следующая стадия развития экономической науки — маржиналистская революция, которая произошла в 70–90-е годы XIX века. Маржинализм дополнил принципы исходной рикардианской экономической теории — принцип естественного поведения, т. е. рациональности и индивидуализма, и принцип невидимой руки рынка. Неоклассическая экономическая теория уточнила положения классиков политэкономии, создав модели совершенной конкуренции и экономического равновесия. Подход классиков был чисто умозрительным, тогда как неоклассики сформулировали предпосылки более строго, что позволило использовать математический аппарат и перейти к расчетам. Поставив цель — дать конкретный прогноз (в отличие от абстрактного прогноза классиков), неоклассики пошли на создание более жестких формальных моделей, для чего уже не имплицитно, а совершенно гласно отсекали целый ряд экономических явлений, посчитав их внешними по отношению к экономической теории. К ним неоклассики отнесли такие динамические явления, как рост населения, технический прогресс. Кроме того, они не стали рассматривать явления, связанные с течением времени (смена поколений, амортизация фондов). Наконец, они не учитывали правовые установления,

господствующие в экономике. Ограничив область исследований чистым рынком, маржиналисты добились большей строгости модели. В то же время маржинализм признавал целый ряд факторов, которые оказывали огромное воздействие на экономическую жизнь. Именно с момента маржиналистской революции началось движение, которое можно назвать институционализмом.

Институционализм не отстаивал интересы подавленного класса, как марксизм. Он развивался внутри западного академического сообщества.

«Старый» институционализм, как экономическое течение, возник на рубеже 19-20 веков. Он был тесно связан с историческим направлением в экономической теории, с так называемой исторической и новой исторической школой (Лист Ф., Шмолер Г., Бретано Л., Бюхер К.). Для институционализма с самого начала его развития было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы. Это было наследием исторической школы, представители которой не только отрицали существование устойчивых детерминированных связей, и законов в экономике, но и являлись сторонниками идеи, что благосостояние общества может быть достигнуто на основе жесткого государственного регулирования экономики националистического толка.

Виднейшими представителями «Старого институционализма» являются: Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт. Несмотря на значительный круг проблем, охватываемый в работах указанных экономистов, им не удалось образовать собственную единую исследовательскую программу. Как отмечал Коуз, работы американских институционалистов ни к чему не привели, поскольку в них не было теории для организации массы описательного материала.

Основоположником институционализма, Торстейн Веблен, в своих работах, прежде всего, критиковал принцип рационализма, лежащий в основе классической экономической теории. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это так называемое «наведенное потребление», когда люди начинают тратить огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, какой-то моде. «Они поступают нерационально, — говорит Веблен. — Посмотрите, это — массовое явление. Люди в массовом порядке не носят совершенно добротных костюмов, которые они купили два года назад. Вместо того, чтобы вкладывать деньги в какие-то securities, funds, они идут и покупают еще один костюм, так как в этом сезоне почему-то моден костюм с широкими лацканами. Где же здесь рациональное поведение? Люди среднего достатка при более разумном поведении, если бы они не делали глупостей в течение своей жизни, могли бы построить дом, а они живут в наемной квартире. Зачем они так делают? Ведь это нерациональное экономическое поведение!» (Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М., 1984. С. 36.).

Веблен предлагает свою модель. Он говорит, что в экономическом поведении господствует стадное чувство, так называемая «гонка за лидером», вводит понятие

«демонстративное потребление» и утверждает: чем богаче человек, тем больше у него чисто демонстративное потребление. Люди, по мнению Веблена, производят значительное количество затрат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они хотят дотянуться от страты, в которой, скажем, нет автомобиля, до страты, в которой автомобиль есть. Они предпочитают не расширять свой бизнес, но купить автомобиль (или яхту, или что-то еще). Такое поведение Веблен считает нерациональным.

Он критикует экономическую науку, но как экономист фактически ничего не может предложить взамен. Он лишь предлагает изучать эти движения, объясняя их принципом следования чужому примеру. Однако изучением механизмов стадного потребления занимается социология, а не экономика. Но социология не занимается изучением оптимального распределения ресурсов, в то время как при экономическом подходе необходимо каждый раз возвращаться к идее оптимального распределения ресурсов и именно с этих позиций оценивать каждую новую теорию, будь то марксизм или возникшая следом «новая историческая школа», которая занималась эмпирическим изучением фактов, или появившаяся затем теория Веблена. Все они критиковали классическую экономическую теорию, и тем не менее их критика не воспринималась экономическим сообществом, которое было способно воспринять критику конкретных постулатов, но по-прежнему считало самой важной своей задачей прогнозирование развития, а прогноз этот должен был состоять в оптимальном распределении ресурсов. Именно так экономическое сообщество представляло себе главный социальный заказ. В результате критика классической политэкономии марксистами, а потом и ранними институционалистами усваивалась, в основном, социальными науками — социологией и социальной историей, а не экономической наукой.

Таким образом, старый институционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики». В частности, Веблен отвергал концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов. Объектом анализа являются институты, а не человеческие взаимодействия в пространстве с ограничениями, которые задаются институтами.

Также работы старых институционалистов отличаются значительной междисциплинарностью, являясь, по сути, продолжениями социологических, правовых, статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам.

По-другому стала развиваться экономическая наука с 30–40-х годов XX века, и в этом, прежде всего, заслуга двух исследователей — Дж. Коммонса и Р. Коуза. Работы Коммонса, написанные в 1920–1930-х годах, сделали его очень известным. Работы Коуза появились во второй половине 1930-х годов, хотя он абсолютно никому не был известен, а много позже (в 1991 г.) по совокупности работ получил Нобелевскую премию. Критика неоклассической теории, с которой выступили оба

исследователя, существенно дополняла саму эту теорию и уже могла быть воспринята экономическим сообществом.

Предшественниками неоинституционализма являются экономисты Австрийской школы, в частности Карл Менгер и Фридрих фон Хайек, которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод, а также поставили вопрос о синтезе многих наук изучающих общество.

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

Атаке неоинституционалистов в первую очередь подверглись положения неоклассики, составляющие ее защитное ядро.

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

Жесткое ядро:

1. стабильные предпочтения, которые носят эндогенный характер;
2. рациональный выбор (максимизирующее поведение);
3. равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.

Защитный пояс:

1. Права собственности остаются неизменными и четко определенными;
2. Информация является совершенно доступной и полной;
3. Индивиды удовлетворяют свои потребности с помощью обмена, который происходит без издержек, с учетом первоначального распределения.

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

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

Неоинституционалисты подвергли критике:

1) Во-первых, подверглась критике предпосылка, что обмен происходит без издержек. Критику этого положения можно найти в первых работах Коуза. Хотя, необходимо отметить, что о возможности существования издержек обмена и об их влиянии на решения обменивающихся субъектов писал еще Менгер в своих «Основаниях политической экономии».

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Это доказывает Карл Менгер в работе «Основания политической экономии», исходя из предположения о существовании двух участников обмена. Первый имеет благо А, обладающее ценностью W, а второй - благо В с такой же ценностью W. В результате произошедшего между ними обмена

ценность благ в распоряжении первого будет $W+x$, а второго - $W+y$. Из этого можно сделать вывод, что в процессе обмена ценность блага для каждого участника увеличилась на определенную величину. Этот пример показывает, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность как производство материальных благ.

Исследуя обмен, нельзя не остановиться на пределах обмена. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. Этот тезис верен для всех контрагентов обмена.

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

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

2) Во-вторых, признавая существование трансакционных издержек, возникает необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание тезиса о неполноте и не совершенности информации, открывает новые перспективы для экономического анализа, например, в исследовании контрактов.

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

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

Несмотря на различия, практически все представители неоинституционализма рассматривают институты через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. При этом используются следующие основополагающие инструменты, относящиеся к модели человека: методологический индивидуализм,

максимизация полезности, ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение.

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

Основными представителями неoinституционализма являются: Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, А. Алчиан, Саймон Г., Л. Тевено, Менар К., Бьюкенен Дж., Олсон М., Р. Познер, Г. Демсец, С. Пейович, Т. Эггертссон и др.

В настоящее время идеи концепции неoinституционализма лежат в основе многих отраслей экономического знания. Кратко назовем и охарактеризуем основные из них:

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

Центральным понятием в теории прав собственности является само «право собственности».

«Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которое любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Оно охватывает полномочия, как над материальными объектами, так и над правами человека (право голосовать, печатать и т.д.).

Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу (Пейович, Фьюроботн).

С точки зрения общества права собственности выступают как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами.

С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса.

Чтобы реализовать свои разнообразные цели, индивид осуществляет контроль над принадлежащим исключительно ему пучком прав собственности. В литературе по

теории прав собственности наибольшее распространение получила классификация А. Оноре. Она включает:

1. Право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью.
2. Право пользования, т. е. личного использования вещи.
3. Право управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована.
4. Право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами - право присвоения).
5. Право на капитальную стоимость вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи.
6. Право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации.
7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию.
8. Право на бессрочность.
9. Запрет вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом.
10. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга.
11. Право на остаточный характер, т.е. ожидание “естественного возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине”.

Любой акт обмена рассматривается как обмен пучками прав собственности. Рамки по передаче прав собственности определяет контракт.

Важное место в теории прав собственности занимают проблемы спецификации прав собственности и отношения принципал-агент в различных системах собственности.

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

3) Теория экономических организаций. Основные представители: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар.

В рамках этой теории фирма рассматривается сквозь призму трансакционного подхода, как сеть контрактов, система обработки и передачи информации, структура по обеспечению экономической власти и контроля над объектами собственности и т.д.

4) Экономика права. Представители: Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер.

Концептуальный каркас экономики права можно представить в следующем виде:

Она исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и внерыночных решений (таких, например, как нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и т. д.).

Правовая система, подобно рынку, рассматривается как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. Скажем, в случае кражи, как и в случае продажи, ценный ресурс перемещается от одного агента к другому. Разница

в том, что рынок имеет дело с добровольными сделками, а правовая система — с вынужденными, совершаемыми без согласия одной из сторон. Многие вынужденные сделки возникают в условиях настолько высоких транзакционных издержек, что добровольные сделки оказываются из-за этого невозможными. Например, водители автомобилей не могут заранее провести переговоры со всеми пешеходами о компенсации за возможные увечья. К числу вынужденных «сделок» можно отнести большинство гражданских правонарушений и уголовных преступлений.

Однако, несмотря на вынужденный характер, такие сделки совершаются по определенным ценам, которые налагаются правовой системой. В качестве таких неявных цен выступают судебные запрещения, денежные компенсации, уголовные наказания. Поэтому аппарат экономического анализа, оказывается приложим не только к добровольным, но и к недобровольным сделкам.

В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические субъекты на различные правовые установления.

В экономике права также анализируется вопрос: как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов. Основной предпосылкой анализа здесь служит тезис, что формирование правовых институтов направляется принципом эффективности.

5) Теория общественного выбора. Основные представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер. Теория общественного выбора анализирует политический механизм принятия макроэкономических решений, иначе говоря, объектом анализа здесь выступают «политические рынки».

6) Новая экономическая история. Представители: Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уоллис. Эта теория пытается истолковывать исторический процесс с точки зрения эволюции институтов, теории прав собственности и транзакционных издержек.

Тема 2. Институты и институциональные изменения в экономике.

Для создания эффективной рыночной экономики необходим целый набор институтов. институциональные ограничения определяют возможности экономических субъектов и являются сложным сочетанием формальных и неформальных институтов, а также механизмов их закрепления. Эти положения давно известны и практически никем не подвергаются сомнению. однако не только в нашей стране, но и на западе теоретический анализ институциональных оснований рыночной экономики долгое время оставался (и в определенной степени остается) периферийной областью исследований. Такой анализ предполагает изучение институтов, необходимых для создания эффективной экономики, и причин, почему эти институты взаимосвязаны и как создаются (или как возникают). В различных науках доминируют различные трактовки институтов, которые демонстрируют неприятие определений, сложившихся в смежных областях знаний. Это приводит к

углублению рассогласованности наук об обществе в рамках реализации институционального подхода, подтверждает и консервирует системную незавершенность его категориального аппарата, препятствует интеграции исследований и исследователей. наиболее разработанные системы категориального отражения институционального устройства общества, обогащенные эмпирическими материалами, сложились в социологии, экономической теории и юриспруденции. в то же время существенные различия этих систем сдерживают создание полной институциональной концепции.

«Институт» в социологии трактуется как установленный порядок правил и стандартизированных моделей поведения. термин используется по-разному и, следовательно, часто бывает двусмысленным. социальный институт относится к образованиям, охватывающим большие массы людей, чье поведение управляется нормами и ролями. Это также «исторически сложившиеся и закрепленные, устойчивые, самовозобновляющиеся виды социальных взаимодействий, призванные удовлетворять те или иные человеческие нужды» или «система упорядоченных статусов и ролей, принудительно, неодолимо обеспечивающих самовозобновляемость, регулярность принятого (ожидаемого) характера процесса удовлетворения потребностей людей».

Представляется, что при несомненной связи норм и институтов суть последних не сводима к первым. норму можно признать атрибутом института, но не его социальной сущностью, для исследования которой требуется методологически более широкий социологический подход.

Институты (как формальные, так и неформальные) выполняют свои функции только тогда, когда они закреплены в обществе соответствующими механизмами. под механизмами закрепления институтов понимается совокупность приемов идентификации нарушителя «правил игры» и применения санкций по отношению к нему. закрепление институциональных ограничений может происходить посредством внешнего (экзогенного) или внутреннего (эндогенного) контроля. внешний контроль осуществляется государством, а внутренний — самими экономическими субъектами. в качестве механизмов закрепления институтов, например, выступают идеология, остракизм, осуждение окружающих, репутация, уголовное наказание и т. д.

Как видим, сегодня нет единого, устоявшегося определения института. в зависимости от того, какую науку или конкретную школу представляет исследователь, акцент делается на ту или иную грань в понятии «институт». кроме того, развитие науки добавляет новые знания, изменяет взгляды на современное общество. тем не менее, все приведенные определения могут быть систематизированы лишь в две большие группы, отражающие подходы к определению института:

1) социологический подход, развивающий понятие института в терминах социальных взаимодействий;

2) экономический подход, при котором определение института базируется на таких понятиях, как «норма», «правила», «рамки». отметим, что экономический подход активно развивается, прежде всего, отечественными исследователями.

Рассматривая различные трактовки институтов, мы констатируем, что не существует какого-либо универсального определения. каждое отражает одну из граней. кроме того, развитие науки добавляет новые знания и меняет взгляды на современное общество. Поэтому представляет интерес рассмотрение понятия «институт» не только с использованием социологического и экономического подходов, но и с иных позиций. с нашей точки зрения, одним из таких определяющих факторов следует считать информационные технологии, бурное развитие которых происходило в последнее десятилетие ушедшего века и возрастающими темпами продолжается в наши дни. именно с этих позиций мы предлагаем уточнить понятие «институт».

Институт — это системный интегратор в обществе, обеспечивающий формирование и поддержку его инфраструктуры и функционирование как единой и стабильной системы.

Тема 3. Трансакционные издержки: расширение понятия и некоторые прикладные аспекты анализа.

1. Понятие и виды трансакций.

Трансакция - деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Рассмотрим некоторые примеры трансакций.

Пример 1. Товарный обмен является важным частным случаем трансакции. В результате обмена между двумя торговцами каждый из них отчуждает право собственности на один товар и обретает право собственности на другой. Важнейшая особенность традиционного товарного обмена состоит в том, что каждый его участник приобретает (или теряет) право собственности на товар одновременно с приобретением (или потерей) самого физического товара.

Пример.2. Фьючерсная сделка отличается от товарного обмена тем, что ее участники приобретают (или теряют) право собственности на товар до того, как они приобретают (теряют) сам товар. Предметом фьючерсной сделки является право собственности на товар, а не сам товар. Поскольку право собственности на будущий товар приобретается (продается) за деньги, оно принимает форму традиционного товара. Таким образом, фьючерсная сделка не является товарным обменом, но она является сделкой купли-продажи, или рыночной сделкой.

Пример 3. Брачный контракт о разделе совместного имущества. В случае развода представляет собой пример трансакции, которая не опосредуется актом купли-продажи. Мало того, в брачном контракте вообще могут не упоминаться стоимостные величины. Данный пример показывает, что понятие трансакции применимо при исследовании нерыночных, немонетарных экономических систем.

Пример 4. Клятва верности, которую дают друг другу жених и невеста при вступлении в брак, служит примером трансакций, не затрагивающей права собственности взаимодействующих индивидов, но затрагивающей их права свободы. Результатом этой трансакции служат определенные ограничения в повседневном поведении мужа и женщины, которые они добровольно возлагают на себя.

Последний пример показывает, что приведенное выше определение трансакции является весьма общим, оно охватывает широкий класс социальных взаимодействий, которые обычно изучаются в смежных с экономикой дисциплинах: правоведении, социологии, этике и др. Поэтому экономисты вводят понятие экономической трансакции. Предполагается, что индивид максимизирует некоторый количественный показатель, который обычно называют благосостоянием; кроме того, оба участника трансакции используют некий ограниченный ресурс, доступный объем которого влияет на величину индивидуального благосостояния.

Если под экономическими агентами подразумевать субъекты экономических отношений, принимающих участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, то внепроизводственные взаимодействия между ними определяются процессами передачи прав собственности или ограничения деятельности.

Впервые на эти процессы с понятийной точки зрения обратил внимания Дж. Коммонс, который предложил в качестве базовой единицы анализа экономической деятельности рассматривать трансакцию. Согласно его представлениям трансакция - это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Известно и другое определение трансакции, как «обмена для удовлетворения потребностей, обеспечения личных интересов в сфере владения материальными благами».

Убедительным примером реализации трансакционного подхода к исследованию экономических процессов могут служить ставшие уже классическими работы Коуза Р., Уильямсона О., Норта Д. и др.

В последующем в экономической литературе сложилось два основных направления исследования трансакций.

Первый подход заключается в исследовании трансакции как сделки, облеченной в контрактную форму; второй - как взаимодействия между людьми по поводу отчуждения и присвоения прав собственности, обусловленного правилами и поддерживающими их механизмами.

Наиболее развернутое определение транзакции дал Нобелевский лауреат 2009 г. О. Уильямсон: «Транзакция - это переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Конец одной стадии деятельности и начало другой».

Представитель французского институционализма Менар К. характеризует транзакцию как любой трансферт прав пользования товарами и/или услугами между технологически разделяемыми единицами.

Исследованиям этой экономической категории посвящены работы российских и украинских ученых. Так, Шаститко А. под транзакцией понимает деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам. При этом ученый подчеркивает, что между понятиями «индивидуальное действие» и «транзакция» существует момент тождества, поскольку в обоих случаях речь идет о действиях человека как проявление его воли.

Архиереев С. рассматривает транзакцию как «сделку» (взаимодействие, опосредованное обменом правами собственности и заключением соглашения). Исследователь отмечает, что транзакция - это передача товаров посредством сделки, поскольку мы понимаем под транзакцией саму сделку, а не что-то за ней, и под транзакционными издержками - издержки при ее совершении, а не за ее рамками.

Суммируя вышесказанное, применим следующее определение транзакции. Транзакция - это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами.

В целом транзакции различаются по ряду признаков. Они могут быть:

общими или специфическими, т.е. касаться стандартных или уникальных ресурсов;

однократными или регулярно повторяющимися;

слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;

с легко- или трудноизмеримыми результатами, что связано со степенью эффективности контроля за выполнением транзакций;

автономными или тесно связанными с другими транзакциями;

простыми или сложными;

краткосрочными или долгосрочными.

Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиться составлением простого типового контракта.

Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер носит сделка, тем большее значение имеет установление долговременных договорных отношений с указанием взаимных

обязательств сторон. Соответственно тем ниже или тем выше транзакционные издержки.

Коммонс различал три основных вида транзакций:

1) Транзакция сделки – служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них.

В транзакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком транзакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

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

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

Наличие транзакционных издержек делает те или иные виды транзакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места. Поэтому одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами транзакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.

Классификация транзакций по Д. Бромли включает:

товарные транзакции, осуществляемые в рамках действующей институциональной структуры;

институциональные транзакции, нацеленные на изменение действующей институциональной структуры.

Предпочтение оказывается тем институциональным структурам, которые адекватны таким условиям распределительных отношений, которые, как ожидается, они должны обеспечить.

Выделяются:

- формальные, осуществляемые в рамках законодательства
- и неформальные транзакции.

Коуз выделяет рыночные и нерыночные транзакции.

Рыночная транзакция есть покупка или продажа товара по сложившейся равновесной цене, реализованная в короткий промежуток времени; она осуществляется посредством механизма цен. По сути рыночная транзакция представляет собой краткосрочный контракт.

Нерыночная транзакция представляет собой долгосрочный контракт; она осуществляется посредством организационных усилий предпринимателя.

В зависимости от обстоятельств взаимодействие индивидов может осуществляться посредством транзакций разного типа, которым будут соответствовать свои транзакционные издержки.

Самое простое понимание транзакции было использовано О. Уильямсоном. Он понимал транзакцию как «переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым». Подход О. Уильямсона состоял в том, что транзакции выступают как средство «обеспечения непрерывности отношений сторон путем создания специализированных структур управления их взаимодействием». Он полагал, что фактически в экономике мы имеем дело не с рынком и отдельными фирмами (особенно, когда речь идет не о потребительском секторе, а о секторе контрактов компаний между собой), а с очень плотной сетью отношений взаимозависимости, которыми связаны фирмы-партнеры.

Уильямсон выделил качественные параметры транзакции, которые влияют на создание специальных структур регулирования транзакций. К качественным параметрам транзакций он относил: частоту, неопределенность и специфичность задействованных в ней активов.

Специфичные активы не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их эффективности.

Типы специфичности активов:

- специфичность местоположения;
- специфичность физических активов;
- специфичность человеческого капитала;
- целевые активы (инвестиции).

Активы, ценность которых при альтернативном использовании падает почти до 0, называются идиосинкратическими.

Следует заметить, что в современной российской экономике специфичность активов имеет особенно яркое выражение по сравнению с развитыми странами. Специфичность активов в России проявляется в тесной зависимости поставщиков и потребителей, а также в узкой предметной специализации предприятий, что было унаследовано от плановой системы.

Далее он классифицировал типы специфических активов:

Разовая сделка с участием активов общего назначения не требует специальных структур управления (конкурентный рынок эффективно справляется);

Повторяющаяся сделка с участием активов общего назначения - не требует специальных структур управления (реализуются на конкурентном рынке);

Разовая сделка с участием специфичных активов.

Специфичный актив создается под определенную трансакцию, альтернативное использование актива приносит меньший доход и связано с риском. Расторжение контракта на продажу специфичного актива приводит к значительным потерям. Если сделка носит разовый характер, у продавца нет возможности окупить издержки и повлиять на контрагента. В этом случае нужны гарантии осуществления сделки.

Одним из способов является трехстороннее управление трансакцией - привлечение третьей стороны для выполнения арбитражных функций.

Пример1. «ТрансКредитБанк», «МАН Нутцфарцойге АГ» и ООО «МАН автомобили Россия» подписали трехстороннее соглашение, которое предусматривало финансирование ТрансКредитБанком программы приобретения для передачи в лизинг российскими автоперевозчикам в 2009 году не менее 3000 грузовых автомобилей производства «МАН». Со своей стороны компания «МАН Нутцфарцойге АГ» обеспечила своевременную поставку грузовых автомобилей и уровень их качества, а также обслуживание автомобилей в сервисах компании.

Классический ответ теории трансакционных издержек: идиосинкратические трансакции требуют единого управления - иерархических отношений, т.е. фирмы. Другой способ - учет возможных проблем в контракте. Например, участник, делающий инвестиции в специфичные активы, должен требовать:

либо денежной компенсации в случае разрыва контракта в объеме капитализации своего риска;

либо юридических гарантий нерасторжения контракта;

либо взятия его в долю, скажем, той же фабрикой, для которой он строит здание, чтобы он сам мог принимать решения и нести совместные с ней риски (в этом случае речь идет уже о совместном владении).

Повторяющаяся сделка с участием специфичных активов.

При повторяющемся взаимодействии существует угроза потери репутации. Поэтому здесь возможна фундаментальная трансформация рыночных отношений в отношения взаимозависимости, вместо рыночной связи между продавцом и покупателем возникает партнерство - двустороннее управление сделкой.

Производитель и покупатель не образуют совместной фирмы, но между ними возникают отношения взаимозависимости, основанные на том, что производитель сделал специфические инвестиции и адаптировал свой товар к специфическим условиям покупателя. Но, покупатель каждый раз проводит торги (конкурс, аукцион), создавая угрозу перехода к другому поставщику.

Пример 2. Россия и Сербия подписали соглашение о сотрудничестве в нефтегазовой отрасли. Оно предусматривало строительство сербского участка

будущей газопроводной системы «Южный поток». Российский газ должен был поставляться на юг Европы через акваторию Черного моря.

В Российской экономике выделяются наиболее существенные виды трансакций, а именно торговые, информационные и финансовые, призванные обеспечить интенсивное взаимодействие хозяйствующих субъектов, как агентов рынка, и реализацию ими рыночных прав и свобод в условиях недостатка или искажения поступающей информации.

2. Понятие трансакционных издержек.

Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базисом для введения в экономический анализ нового понятия - трансакционные издержки (transaction cost).

Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 30е годы в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

Так К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Коуз, Эрроу, Норт), но и в альтернативных способах экономической организации и в частности в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан, Демсец). Так согласно Чангу максимальные трансакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что в конечном счете определяет ее неэффективность.

Нужно отметить, что общепринятой классификации трансакционных издержек сегодня не сложилось. Каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы.

Например, Стиглер Дж. выделил среди них «информационные издержки», Уильямсон О. - «издержки оппортунистического поведения», Дженсен М. и Меклинг У. - «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его

самоограничения», Барцель Й.- «издержки измерения», Милгром П. и Робертс Дж.- «издержки влияния», Хансманн Г. - «издержки коллективного принятия решений», а Далман К. включил в их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».

Остановимся на классификации Милгрорма и Робертс.

Милгром П. и Робертс Дж. предложили разделить их на две категории: издержки, связанные с координацией, и издержки, связанные с мотивацией. Координационные издержки, в свою очередь, содержат три составляющих, а мотивационные две.

Координационные издержки включают в себя:

издержки определения деталей контракта. По сути, это - обследование рынка с целью определения качественных характеристик предложения, способного удовлетворить потребность прежде, чем будет сделан окончательный выбор в пользу того или иного товара.

издержки определения партнеров. Они связаны с некоторого рода обследованием партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары (их местоположения, возможности выполнить данный контракт, требуемых цен и т.д.).

издержки непосредственной координации. При заключении сложного контракта возникает необходимость создания некой структуры, в рамках которой стороны сходятся для заключения контракта. Ее задачей является обеспечение процесса переговоров. Это может быть как структура, имеющая юридический статус, так и некая коммуникативная структура, действие которой обеспечивается с помощью социальных, общественных институтов.

Вторая группа издержек - мотивационные издержки - связана с издержками, возникающими в процессе выбора:

издержки неполноты информации. Ограниченная рациональность субъектов не может дать полной и исчерпывающей информации. Отсюда неполнота этой информации может привести к отказу от совершения трансакции, от приобретения блага. Другими словами, уровень неопределенности может быть настолько высок, что субъекты скорее предпочтут отказаться от трансакций, чем тратить ресурсы, например, времени, на получение дополнительной информации и снижение неопределенности.

издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент трансакционных издержек. Оппортунистическим называется не связанное с соображениями морали поведение субъекта, которое выражается в стратегическом манипулировании информацией в условиях неопределенности и сознательного асимметричного распределения информации, а также сокрытия совершаемых действий.

Различают две основных формы оппортунистического поведения. Первая носит название морального риска. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна

сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода - отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой. Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности <команды> завода или правительственного учреждения? Приходится использовать суррогатные измерения и, скажем, судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (вроде продолжительности труда), но и эти показатели сплошь и рядом оказываются неточными.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию.

В частных фирмах, и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т. д. Сокращение издержек оппортунистического поведения - главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

Вторая форма оппортунистического поведения - вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда вымогательство остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями (Самая радикальная форма защиты от вымогательства - превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в совместно владеемое имущество, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий).

В рыночной системе трансакционные издержки, связанные с проблемой координации, возникают вследствие необходимости определять цены и другие детали сделок, обеспечивать информированность потенциальных покупателей и продавцов о существовании и местонахождении друг друга и сводить покупателей с продавцами в целях совершения сделок.

В качестве примера таких издержек координации рассмотрим проблему обмена финансовыми активами, такими как акции и облигации.

Подобные сделки по большей части совершаются при помощи организованных финансовых рынков, например Нью-Йоркской, Лондонской и Токийской фондовых бирж. Очень немногие рынки функционируют более эффективно, чем эти организованные финансовые рынки, и тем не менее их деятельность, несомненно, требует расходования значительного количества ресурсов для определения цен и совершения сделок. Используются крупные здания, мощная коммуникационная и вычислительная техника и способности тысяч одаренных людей. Если зачастую поражающие воображение доходы владельцев инвестиционных банков и торговцев ценными бумагами дают хоть какое-то представление об издержках общества, связанных с использованием этих людей в данном секторе экономики, то трансакционные издержки, связанные с функционированием таких рынков, должны быть очень велики.

К трансакционным издержкам, связанным с проблемой мотивации, в первую очередь относятся две группы издержек. Одну группу составляют издержки, связанные с неполнотой и асимметрией информации - ситуациями, в которых участники потенциальной или действительной сделки не располагают всей информацией, необходимой для определения взаимоприемлемых условий соглашения и для проверки их выполнения.

Например, потенциальный покупатель нового автомобиля может столкнуться с трудностями в части проверки утверждений продавца относительно экономичности и надежности данной машины и может усомниться, почему продавец желает от нее избавиться. Менеджеру отдела сбыта какой-либо фирмы может быть сложно определить - действительно ли тот или иной местный агент фирмы посвящает все свое время и усилия делам фирмы, или же он в рабочее время занимается своими делами. При таких обстоятельствах возможны срывы взаимовыгодных сделок по причине того, что та или другая сторона опасается понести ущерб, или же для защиты от оппортунистического поведения предпринимаются дорогостоящие меры предосторожности.

Другая группа трансакционных издержек, связанных с проблемой мотивации, возникает в тех случаях, когда имеет место недостоверность обязательств — неспособность сторон гарантировать выполнение ими своих угроз и обещаний, от выполнения которых они впоследствии могут отказаться. Пример. Промышленник стремится добиться от своего поставщика осуществления крупных инвестиций, необходимых для удовлетворения специфических запросов промышленника. Поставщик в этом случае не может не опасаться, несмотря на все обещания промышленника на этот счет, того, что после осуществления инвестиций промышленник попытается добиться от него снижения цены и других уступок, которых будет трудно избежать. Признание возможности невыполнения угроз и

обещаний лишает их убедительности. Ввиду этого предусмотрительные люди не станут принимать их в расчет, и снова возникает ситуация, когда либо упускаются возможности для совершения выгодных сделок, либо необходимо затрачивать ресурсы на обеспечение гарантий или защиту от оппортунизма. Возможность гарантировать неоппортунистическое поведение была бы выгодна промышленнику, поскольку в этом случае поставщик более охотно решился бы на осуществление инвестиций. Обеспечение такой надежности может оказаться затруднительным, и ввиду этого поставщик может отказаться от осуществления инвестиций, или же для защиты его интересов могут понадобиться дорогостоящие мероприятия.

Эти проблемы затрагивают как рыночные, так и нерыночные организации, хотя для различных организационных форм они могут иметь различный характер и оказывать различное влияние. Таким образом, одна организационная форма может быть более подходящей для конкретной транзакции, чем другая.

Существует еще классификация К. Менара:

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

Д. Норт и Т. Эггертссоном предложена классификация транзакционных издержек, подразделяющая их на издержки *ex ante* (относящиеся к деятельности до появления юридически оформленного контракта), и издержки *ex post* (относящиеся к деятельности после его появления). Издержки поиска информации включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации

Издержки оппортунистического поведения (штрафы, неустойки, потеря обеспечения и репутации); неполучение ресурсов, потеря времени для противоположной стороны

Издержки измерения касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка

Издержки мониторинга и предупреждения оппортунистического поведения касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма (уклонения от этих условий): их существование обусловлено тем, что наказание нарушителя соглашения сопряжено с определенными затратами для обеих сторон сделки

Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки

Издержки на принуждение (затраты на обеспечение выполнения другой стороной условий сделки)

Издержки составления (заключения) контракта отражают затраты на юридическое или внелегальное оформление сделки

Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты

Издержки институциональной трансформации - затраты, связанные с переходом от одной нормы (системы правил) к другой.

Подытожив всё вышесказанное, следует отметить, что в западной литературе сегодня обычно выделяют пять классов транзакционных издержек, хотя, отметим, никакой общепринятой классификации не существует.

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

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

3. Издержки измерения. Каждой продукт или услуга — это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Измерение — это квантификация информации: "Фактически никакой товар, предлагаемый на продажу, не свободен от издержек по измерению его свойств".

Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

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

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек. Сам термин "оппортунистическое поведение" — был введен О. Уильямсоном.

Оппортунистическим считается поведение, уклоняющееся от условий контракта. Сюда относят различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т. д. Издержки этого типа возникают из-за асимметрии информации и связаны с трудностями точной оценки пост-контрактного поведения другого участника сделки.

Тема 4. Рынок (рынки) как институт.

В современной экономической литературе существует множество определений понятия «рынок». Обобщив наиболее часто употребляемые из них, можно сделать вывод о том, что среди ученых-экономистов существует двойное понимание рынка — узкое и широкое.

В узком смысле слова под рынком понимается совокупность отношений, форм и организаций сотрудничества людей друг с другом, касающихся купли-продажи товаров и услуг.

В широком понимании рынок — это весь сложный механизм движения благ и услуг в форме товаров и денег в рамках всего общественного воспроизводства на всех уровнях экономической системы данного общества.

Основными параметрами, регулирующими поведение субъектов рынка, являются спрос, предложение и цена, между которыми существует взаимная связь. Простая модель спроса и предложения существует уже почти 200 лет. В течение XX столетия она в более развитой форме составляла ядро экономической науки. Простая модель спроса и предложения дает ответы на следующие вопросы:

1. Почему растут или снижаются цены на отдельные товары
2. Что происходит с экономикой, если она регулируется определенным способом?
3. Какие процессы вызывает внедрение в производство новой техники?

Согласно данной модели в самом общем виде механизм товарного рынка регулируется двумя законами: законом стоимости и законом спроса и предложения. Спрос — это то количество товаров определенного вида, которое покупатель готов купить при определенном уровне цен. Предложение — это то количество товара, которое продавец готов предложить покупателю в конкретном месте и в конкретное время.

Согласно этим законам производство и обмен товаров осуществляются на основе их стоимости, величина которой определяется вложенными в них затратами. Денежным выражением стоимости является цена, которая устанавливается производителем и в теории может быть выше стоимости, ниже стоимости или соответствовать ей. На цену оказывает влияние спрос, которым пользуется тот или иной товар: если он повышается, то производитель может поднять цену и расширить производство данного вида продукции, если падает, то падает, и цена и выпуск изделия сокращается. Стоит принять во внимание и тот факт, что потенциальные

потребители товара приходят на рынок с ограниченными финансовыми ресурсами, которые они готовы потратить на покупку необходимого им товара. Поэтому они всегда заинтересованы в том, чтобы купить его подешевле, в то время как производитель желает продать товар подороже. Поэтому в реальности на рынке формируются две цены:

а) цена спроса, под которой понимается та максимальная цена, по которой покупатель согласен купить товар;

б) цена предложения — та минимальная цена, по которой производитель готов продать товар.

Рыночная же цена, т. е. цена, при которой объем спроса в точности равен объему предложения, не может опускаться ниже цены предложения (так как тогда продавец разорится) и подниматься выше цены спроса (в этом случае покупатель не сможет купить предлагаемый товар). В реальной действительности она колеблется в промежутке между этими двумя величинами, стимулируя производителей. Добиваться снижения затрат на производство товаров и поощряя, таким образом, повышение производительности труда, внедрение новых технических достижений и технологий, а также способствуя перераспределению ресурсов для производства тех товаров, которые пользуются устойчивым или повышенным спросом у потребителя. Таким образом, цена, спрос и предложения являются активными регуляторами рыночного механизма производства и обмена товаров.

Еще одним элементом рыночного механизма саморегулирования является конкуренция.

Конкуренция (от лат. *concurrere* — сталкивать, состязаться) — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства и купли-продажи товаров. Данное столкновение неизбежно, и порождается оно такими объективными условиями рынка, как полная хозяйственная обособленность каждого из его субъектов и борьба последних за наибольшую прибыль. Конкуренция может существовать только при определенном состоянии рынка и быть свободной или монополистической.

Свободной конкуренцией называется такой тип структуры рынка, при котором цена устанавливается в результате уравнивания кривых спроса и предложения. В западной экономической литературе свободную конкуренцию еще называют чистой, поскольку она свободна от всякого вмешательства государства и сам рынок чист от монополий. Свободная конкуренция соответствует периоду классического капитализма. В полной мере она проявилась, пожалуй, только в Англии в XIX в. В современных условиях свободная конкуренция — явление весьма редкое (хотя ее можно обнаружить, например, на рынке ценных бумаг).

В отличие от свободной монополистическая конкуренция представляет собой такой рынок, где есть большое число продавцов, предлагающих схожие, но не

идентичные товары. Монополистическую конкуренцию следует отличать от монополии.

Монополией называется исключительное право производства, торговли и других видов деятельности, принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству. При монополии на рынке существует только один продавец товара, который устанавливает свою цену (часто завышенную). По своей природе монополия прямо противоположна свободной конкуренции.

С учетом степени охвата экономики выделяют следующие виды монополий:

1. Чистая монополия в масштабе определенной отрасли. Ее характерной чертой является наличие на рынке только одного продавца (доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт). Этот продавец имеет полный контроль над количеством товара, предназначенного для продажи, и его ценой.

Абсолютная монополия в масштабе национального хозяйства. Монополистом здесь является государство в лице своих хозяйственных органов.

3. Монополия (может быть как абсолютная, так и чистая) — такой вид монополии, при котором на рынке существует только один покупатель ресурсов или товаров.

В зависимости от характера и причин возникновения различают монополии естественные и искусственные. Естественные монополисты, как правило, имеют в своей собственности свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие полезные ископаемые) либо владеют целыми отраслями инфраструктуры (например, железные дороги). Государство часто поддерживает такие монополии, поскольку они дают больший экономический эффект, чем множество аналогичных мелких фирм, или же имеют важное стратегическое значение для всего общества.

Искусственные монополии представляют собой объединения нескольких предприятий, создаваемых ради получения монополистических выгод. Основными формами искусственных монополий являются **картель, синдикат, трест и концерн**.

Картелем называется объединение ряда предприятий одной отрасли, участники которого заключают между собой соглашение о ценах продажи товаров, распределяют рынки сбыта, долю каждого участника в общем объеме производства. Входящие в картель производители сохраняют свою собственность на средства производства и его продукты. Картель представляет собой низший тип монополии. (Ярким примером картеля международного масштаба может служить ОПЕК (Organization of Petroleum Exporting Countries) — Организация стран — экспортеров нефти.)

Синдикат — это такое объединение ряда предприятий одной отрасли, при котором за его участниками сохраняются производственная самостоятельность, собственность на средства производства, но предприятия, входящие в синдикат,

теряют коммерческую самостоятельность, а продукция, произведенная на них, реализуется как собственность предприятий через единую контору.

Трест представляет собой единое акционерное общество, господствующее в определенной отрасли. Предприятия, входящие в трест, лишены производственной и коммерческой самостоятельности. При организации треста владельцы предприятий передают средства производства — пай — в собственность треста и взамен получают количество акций, соответствующих сумме этого пая.

Под концерном понимается объединение предприятий различных отраслей хозяйства, торговых фирм, банков, транспортных компаний, которое находится под единым финансовым контролем.

Монополисты завоевывают рынок для того, чтобы иметь возможность устанавливать на нем монопольную цену. Монопольная цена представляет собой особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже равновесной цены и является инструментом получения монопольного дохода. Такие действия монополистов наносят ущерб использованию производственных ресурсов. Поэтому государство пытается вести борьбу с монополиями, принимая так называемое антимонопольное (антитрестовое) законодательство, образует специальные антимонопольные комитеты, задачей которых является анализ рыночной ситуации, поддерживает конкуренцию в ее цивилизованных формах.

Сегодня все экономисты отмечают тот факт, что на нынешнем рынке практически нет в чистом виде ни свободной конкуренции, ни монополий. Современное состояние рынка они называют «несовершенная конкуренция», подразумевая под этим термином две основные формы своеобразного сочетания монополии и конкуренции: упоминавшуюся выше монополистическую конкуренцию и олигополию.

Олигополия (от греч. *oligos* — немногий, *poleo* — продаю) — это такой рынок, на котором господствуют несколько (обычно от трех до пяти) крупных фирм (например, в США олигополию обычно образуют четыре ведущих фирмы отрасли, продающих на рынке до 60% всей продукции). Олигополия — это конкуренция между немногими. В условиях олиго-полии возможно соглашение между двумя или несколькими крупными фирмами по поводу цены. Часто такие соглашения являются тайными, поскольку в большинстве стран их заключение законодательно запрещено.

Тема 5. Экономика и правовые институты.

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

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

Современная экономическая теория институтов находится в зачаточном состоянии, хотя за последние два десятилетия было проведено много исследований. Так, в 1993 году Дуглас Норт был удостоен Нобелевской премии по экономике как один из пионеров новой институциональной экономики.

Институты - достаточно дискуссионная категория. Ученые, писавшие на эту тему, не дали четкого определения этого определения. Более того, с точки зрения экономических перспектив институты определялись по-разному. Например, Эльстер пишет, «что институт можно охарактеризовать как законопринудительный механизм», изменяющий поведение с использованием силы, что представляет наиболее поразительный его аспект.

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

Из этих высказываний видно, что само понимание термина «экономический институт» неоднозначно. В это понятие включаются и экономические категории, и государственные экономические органы, и политические организации. При этом самим экономическим институтам дается, как правило, юридическая или даже психологическая трактовка. У. Бакингам в своей работе «Теоретические экономические системы» пишет: «Институт в широком смысле слова - это комплекс норм, правил поведения или установленных путей образа мыслей».

Используя терминологию, разработанную К. Менгером, институты можно определить как общественные блага более высокого порядка. Объясняется это следующим. Если институты обеспечивают производство информации, необходимой для координации действий отдельных экономических агентов, то именно эта информация оказывается общественным благом. Так, например, рыночная цена, которая, являясь носителем информации, формируется на основе взаимодействия экономических агентов, которое построено на определенных правилах.

Институты, обеспечивая агентов необходимой информацией, способствуют формированию совместимых друг с другом ожиданий, обуславливающих координацию их действий и достижение взаимовыгодных результатов. В этом случае институты как набор правил обладают свойством самодостаточности, добровольности соблюдения, при этом и не требуется внешнего органа, обеспечивающего соблюдение установленного правила.

Институты можно рассматривать как общественный капитал, который может меняться через обесценение и новые инвестиции. Формальные законы могут меняться быстро, но принуждение и неформальные правила меняются медленно. И здесь примером может служить Россия, приспособляющая экономические институты капитализма, подходящие для рыночной модели. Неформальные правила, нормы, обычаи не создаются властями, часто развиваются стихийно.

Хотя понятие «институты» редко получает четкое определение, под ними обычно понимают различные типы социальной и экономической организации, определенные моральные ценности, человеческие привычки и мотивации, культурные и этнические особенности и т.д., которые определяют поведение человека как экономического индивидуума, равно как и поведение всей хозяйственной системы в целом.

Институты медленно приспособляются к изменениям окружающей обстановки. Поэтому институты, бывшие ранее эффективными, со временем становятся неэффективными, остаются таковыми продолжительный период, т.к. трудно повернуть общество с исторического пути, выбранного много лет назад.

Роль институтов в экономической жизни чрезвычайно велика. «Чтобы выполнить свои задачи (т.е. решить «триаду». - Авт.), общественная экономика обращается к тому, что социологи называют институтами», - пишет Г. Гроссман. По мнению А. Гручи, «различного рода институты» образуют «институциональную основу» экономической системы.

Именно при помощи этих институтов и решается проблема максимизации производства при ограниченности ресурсов. По определению У. Локса, «институт - это просто тот путь, которым что-то делается, путь решения какого-то вопроса, путь принятия решений о чем-то, путь управления чем-то. Экономическая система состоит из всего многообразия путей, какими люди и страна в целом решают задачу использования ресурсов для удовлетворения человеческих потребностей».

Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Они организуют взаимоотношения между людьми. Институты определяют и ограничивают набор альтернатив в экономическом поведении, которые имеются у каждого человека.

Институты включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенный порядок человеческим взаимоотношениям.

Институты бывают формальные и неформальные. Формальные институты - это правила, придуманные людьми, а неформальные - это общепринятые условности и кодексы поведения (обычаи, традиции и т.д.). Они могут быть продуктом сознательного человеческого замысла (например, конституции) или просто складываться в процессе исторического развития.

Формальные институты создаются часто для того, чтобы служить интересам тех, кто контролирует институциональные изменения в рыночной экономике. Погоня за собственными интересами одних может иметь негативный эффект у других.

Общественные институты, предназначенные для удовлетворения идеологических или духовных потребностей, часто влияют на общественные организации и экономическое поведение. Попытки государства манипулировать общественными институтами, например, нравственными (морали) нормами, в своих целях часто оказывались безуспешными. Примером может служить воспитание советских людей в духе морального кодекса строителей коммунизма.

Институциональные ограничения включают как запреты индивидам совершать определенные действия, так и, иногда, указание, при каких условиях отдельным индивидам разрешены некоторые действия. Поэтому институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом. Важным элементом механизма функционирования институтов является то, что установление факта нарушения не требует специальных усилий и что нарушитель подвергается суровому наказанию.

Некоторые люди добиваются успеха, постоянно нарушая правила и таким образом устрашая противника (и имеют соответствующую репутацию). Насколько результативна такая стратегия, зависит от эффективности контроля за соблюдением правил и суровости наказания. Иногда кодексы поведения - честное соперничество - удерживают агентов рыночной экономики в рамках правил, даже если нарушения сулят им успех в их деле.

Между институтами и организациями существует принципиальное различие.

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

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

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

Институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства. Наряду с применяемой технологией они определяют трансакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства.

Для понимания связи между институтами и эффективностью производства существует концепция транзакционных издержек. Термин «транзакционные издержки» введен в научный оборот лауреатом Нобелевской премии Р. Коузом (1910 г. рожд.). Эти издержки связаны не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами: поиском информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок, издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и т.д.

В простой модели персонализированного обмена участники многократно совершают однотипные сделки друг с другом, хорошо знают атрибуты, характеристики и свойства друг друга. Измеренные транзакционные издержки в таком обществе весьма низки. Обман, нарушение обязательств, беспринципность проявляются очень слабо либо вообще отсутствуют, ибо это просто невыгодно. В подобных условиях нормы поведения редко фиксируются в писанных законах. Официальные контракты не заключаются, договорное право как таковое отсутствует. Тем не менее, хотя измеренные транзакционные издержки в подобных обществах низки (при этом неизмеренные издержки при общинном строе могут быть высокими), производственные издержки высоки, поскольку специализация и разделение труда ограничены пределами рынков, заданных персонализированным обменом.

Противоположностью персонализированного обмена является мир специализированной взаимозависимости, в котором благополучие отдельных участников зависит от сложной структуры, характеризующейся индивидуальной специализацией и, следовательно, меновыми связями, имеющими временную и пространственную протяженность. При такой форме обмена транзакционные издержки могут быть высокими, поскольку здесь возникают проблемы как с измерением характеристик объектов обмена, так и с обеспечением соблюдения условий обмена; в результате открывается поле для обмана, нарушения соглашений, беспринципности и прочего, поскольку это сулит немалый выигрыш.

Чтобы не допустить подобных действий, приходится создавать сложные институциональные структуры, призванные ограничивать участников и тем самым минимизировать потери от вышеперечисленных причин.

Иногда институциональные рамки не поощряют, а тормозят экономическую активность. В этом случае политические и экономические руководители, имея возможность поощрять деятельность по перераспределению, а не по производству материальных благ, формируют неэффективные права собственности, создают монополии, а не конкурентную среду, редко стимулируют инвестиции в образование, науку, которые повышают производительность труда.

Долгое и упорное существование неэффективных институтов, согласно теории институционализма, объясняется тем, что правительство, преследуя фискальные цели, сужает временные рамки экономической деятельности и тем самым создает

разрыв между побудительными мотивами частной деятельности и общественным благосостоянием.

Политическим системам органически присуща тенденция производить неэффективные права собственности, которые приводят к стагнации или упадку. На это есть две причины. Во-первых, доходы, которые получают правители, могут оказаться выше при такой структуре прав собственности, которая, хотя и неэффективна, но зато легче поддается контролю и создает больше возможностей для взимания налогов, чем эффективная структура, которая требует высоких издержек контроля и сбора налогов. Во-вторых, правители, как правило, не могут позволить себе устанавливать эффективные права собственности, поскольку это может оскорбить одних подданных и тем самым поставить под угрозу соблюдение прав других. Интересы эффективности приносятся в жертву интересам самосохранения, диктующим иной образ действий, поскольку эффективные нормы могут ущемить интересы сильных политических группировок.

Высокие транзакционные издержки очень часто ассоциируются со слабыми институтами (слабое общественное принуждение в выполнении законов), но также высокие транзакционные издержки могут быть связаны и с сильными институтами, которые оставляют агентам мало прав. В сумме институциональные рамки общества определяют издержки контроля активов, которые влияют как на то, как ресурсы используются, так и на желание индивидов приобретать активы и инвестировать в них.

Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми. Но устойчивость институтов ни в коей мере не противоречит тому факту, что они претерпевают изменения. Развиваются все институты - начиная от традиционных условностей, кодексов и норм поведения до писанного права, обычного права и контрактов между индивидами.

Для перехода к рыночной экономике необходим ряд условий, среди которых важнейшим является наличие многообразных форм собственности. Обоснование не только возможности, но и необходимости многообразия форм собственности является одним из фундаментальных достижений экономической теории. Но прежде чем подробно рассмотреть различные формы собственности, необходимо выяснить: что же такое собственность?

Проблемы содержания отношений собственности как экономической категории - важнейшие методологические проблемы экономической теории. Они являются предметом самого пристального изучения многих ученых-экономистов и уже не один десяток лет выступают объектом теоретических споров и дискуссий.

Собственность как экономическая категория, согласно марксистской теории, существует независимо от воли и сознания людей. Еще в законах Клизфена (509 г. до

н.э.) и Солона (594 г. до н.э.) отмечалось, что законы не создают отношений собственности, они закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе. Поэтому следует различать экономическую и юридическую категории собственности. Как юридическая категория собственность есть субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения, результат общественной потребности закрепить то, что уже сложилось на практике в специфически регулятивной форме общественного сознания.

Поэтому при рассмотрении отношений собственности выделяют экономические и юридические (правовые) отношения собственности. Для экономиста проблема собственности возникает лишь там, где есть экономическая деятельность. Последняя неизбежно порождает целую гамму отношений между ее участниками, а также между всеми ними и обществом в лице государства.

Экономические отношения собственности характеризуют отношения между участниками производства по поводу использования его факторов. Имеется в виду тот аспект, что любой процесс производства можно рассматривать как процесс потребления (присвоения) его факторов.

Отношения присвоения характеризуют экономическую связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. Например, когда говорят, что «этот дом мой», «этот автомобиль мой», то речь идет о вполне сложившихся хозяйственных связях, определяющих, кто может и кто не в праве претендовать на данное имущество. При этом необходимо отметить, что противоположными присвоению являются отношения отчуждения. Они имеют место тогда, когда какая-то часть общества захватывает все средства производства, исключает из доступа к материальным и нематериальным ресурсам всех остальных членов общества, оставляя их фактически без каких-либо источников существования. Именно такие отношения были присущи рабовладельческому строю.

Сущность отношений полного хозяйственного ведения, имеющих место в российской правовой системе, заключается в передаче собственником предприятия прав на его управление нанимаемому им руководителю (менеджеру). В этом случае собственник предприятия (средств производства) лично не занимается созидательной деятельностью, предоставляя право другим лицам на основе договора владеть и пользоваться данным имуществом. Примером таких отношений является аренда - договор о предоставлении имущества какого-то человека (собственника) во временное пользование другому лицу за определенную плату. Характеристика отношений экономической реализации собственности определяется направленностью использования дохода от собственности. Иначе говоря, экономические отношения собственности возникают только там, где собственность служит источником дохода. Доход в самом общем виде представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени. Забегая вперед, отметим, что выделяют четыре основных формы доходов: рента, заработная плата, прибыль и процент.

На основе вышеизложенного можно сказать, что собственность (экономический аспект) представляет собой совокупность социально-экономических отношений между участниками экономической деятельности по поводу присвоения средств производства, материальных и духовных благ в интересах вполне определенных социальных групп, классов, а также всех членов общества.

Отношения собственности есть объектно-субъектные отношения, где объектом выступают материальные условия производства и жизни человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а субъектами - человек, товарищества, ассоциации, трудовые коллективы, представители государства, работники государственного аппарата.

Экономические отношения собственности, будучи законодательно урегулированы государством, реализуются в правовых формах, которые определяют отношение субъектов собственности (собственников) к объектам собственности (имуществу). В соответствии с российским законодательством в основе юридических отношений собственности лежит триада прав, то есть право по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Главным, определяющим в содержании собственности является присвоение. Присвоение есть отчуждение объекта собственности ее субъектом от других субъектов, осуществляемое, наряду с экономическими, также насильственными и юридическими способами. Исследуя категорию присвоения, можно выделить присвоение посредством труда, посредством обращения и присвоение как момент производства, совершаемый в самом процессе производства.

Тема 6. Институциональная теория государства: дополнения в анализ.

Исследования концептуальных основ природы государства и государственного регулирования занимают в институциональной теории особое место. Объясняется это тем, что государство играет огромную роль в формировании системы формальных правил в обществе и тем самым оказывает решающее воздействие на изменение институциональной среды. Государство является системой институтов власти и управления, поддерживающих стабильность общества и участвующих в осуществлении институциональных преобразований.

С институциональной точки зрения государство можно определить как:

- организацию, обладающую сравнительным преимуществом в осуществлении насилия, распространяющегося на географический район, чьи границы определены способностью облагать налогом подданных (Д. Норт). Это означает, что государство, выступающее гарантом в системе экономических отношений, применяет насилие наряду с другими видами хозяйственной деятельности. Причем эффективность насилия зависит от признания гражданами права государства применять насилие, что определяет возможность существования разных типов государств;

- особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль над своей деятельностью в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, т.е. на основе социального контракта, принуждения и насилия (А.Н. Олейник);

- институциональное устройство, которое может и должно осуществлять государственную политику и управление (Дж. Дьюи). Дж. Дьюи рассматривал правительства как институциональные соглашения, которые обеспечивают создание и воспроизведение политического сообщества. Основным назначением правительства является инструментальная и удобная возможность обеспечивать общество механизмом формирования и выполнения государственной политики, которая должна быть связана с пересмотром правил, регулирующих поведение, включая экономическое поведение.

Существуют два основных подхода к феномену возникновения государства:

- корпоративная теория, согласно которой государство возникает в результате конкуренции без правил, когда сильные подавляют слабых и слабые отдаются под защиту сильных (по высказыванию французского поэта П. Валери: «Сильное государство нас подавляет, а при слабом мы погибнем»¹);

- кооперативная теория (теория общественного договора), в соответствии с которой государство есть результат добровольно достигнутой договоренности между членами общества о правилах решения общих проблем.

Дж. Бьюкенен отмечал, что идеальное государство есть продукт добровольных контрактов между свободными индивидами, которые нашли потенциальные выгоды в ограничении проявления индивидуальной свободной воли других индивидов и своей собственной. Однако трудности применения такого подхода состоят в следующем. Контрактарианизм в его наиболее последовательной форме должен быть основан на правиле единогласия. Однако принуждение к выполнению какого-либо решения (которое может произойти при исключении правила единогласия) нарушает фундаментальный принцип, согласно которому индивиды должны быть свободными при принятии решения о заключении контрактов и их нельзя принуждать к совершению какой-либо трансакции. Кроме того, контрактарианизм не гарантирует «минимального государства». Например, члены общества единогласно могут решить, что рыночные сделки в таких областях, как донорство и оборона, неприемлемы, а также оформить новый социальный контракт, поддерживающий вмешательство государства в экономику.

Дж. Бьюкенен дает типологию государственных задач, которые объяснимы с точки зрения контрактарианизма. Он выделяет три уровня коллективного действия:

- первый уровень — выполнение закона, государство здесь играет роль третейского судьи взаимодействий;
- второй уровень — коллективное действие в пределах ограничений существующих законов, роль государства состоит в финансировании и обеспечении общественных благ, примерами которых являются институты,
- третий уровень — изменения в самом праве, а именно изменения в правилах игры общества; роль государства должна заключаться или в реализации правил игры (защита прав собственности и выполнение добровольных контрактов), или в обеспечении благами.

Большинство современных государств выполняет следующие функции:

- спецификация и защита прав собственности, позволяющие учесть двусторонний характер внешних эффектов и обратить внешние эффекты во внутренние;
- создание каналов для обмена (информацией и товарами) с целью экономии информационных издержек;
- разработка системы стандартов с целью экономии издержек измерения;
- исполнение роли «третьей стороны» государства в конфликтах с целью экономии на издержках оппортунистического поведения;
- производство общественных благ, не реализуемое в условиях свободных рыночных отношений.

Необходимо различать географические и институциональные границы государства. Институциональная граница государства определяется пределами государственного вмешательства в совершаемые в обществе сделки. При этом следует учесть, что оптимальный объем государственного вмешательства зависит не от параметров рынка, а от характеристик институциональной среды, ибо государство, как и рынок, следует признать лишь одним из вариантов управленческой структуры.

Довод в пользу государственного вмешательства выглядит следующим образом. Государство как представитель членов общества может вмешиваться в рыночный механизм, а если необходимо, то и за счет аллокативной эффективности. Этот довод обычно принимает две формы:

- государство может вмешиваться в создание социально значимых («достойных») благ, обеспечение которых общество желает поощрить, а в случае «недостойных благ» — ограничить;
- государственное вмешательство может быть оправдано, если общество полагает, что рыночные сделки в некоторых областях морально неприемлемы (например, донорство или услуги полиции).

В этом случае государство должно удалить такие блага из рыночной сферы и управлять ими самостоятельно. Такой подход к объяснению роли государства называется патернализмом, представляющим собой систему принципов деятельности правительства (или работодателей), которые берут на себя обеспечение личных

потребностей граждан, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения в качестве частных лиц, а также их отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

Институциональная модель государственного регулирования общественного устройства предполагает реализацию функций государства путем его оптимального вмешательства в жизнь общества через силовые, плановые и социальные институты (факторы институциональной среды). Эта роль государства в зависимости от характера вводимых им институтов может приносить различные сочетания отрицательных и положительных внешних эффектов в дополнение к сумме положительных эффектов внутри институциональной системы в целом и в ее отдельных подсистемах.

Различают два типа государств:

- контрактное;
- эксплуататорское.

Контрактное государство представляет собой государство, создаваемое на основе договора, в котором каждый гражданин делегирует государству часть функций по спецификации и защите исключительных правомочий, а государство использует монополию на насилие в рамках делегированных ему правомочий. В этом случае граждане рассматривают уплату налогов как свою обязанность.

Контрактное государство может существовать при следующих предпосылках:

- наличие четких конституционных рамок деятельности государства;
- существование механизмов участия граждан в деятельности государства;
- существование *ex ante* института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности;
- наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности, включая «голосование ногами».

Основные идеи этого подхода рассматриваются на примере исследования Дж. Умбеком истории «золотой лихорадки» в Калифорнии в 50—70-х гг. XIX в. Исследования Дж. Умбека установили, что потенциал насилия распределялся между золотоискателями достаточно равномерно — все имели одинаковое оружие, никто не нанимал охранников-профессионалов. Тем самым для старателей имело смысл создать организацию, заключить между собой договор, в соответствии с которым каждый получил бы не меньше прав собственности на участок земли, чем если бы он применял насилие для его защиты самостоятельно. Основная цель такого контракта состояла в том, чтобы защитить дистрикт от пришельцев со стороны и предоставить каждому участнику договора исключительные права на определенный участок. Решающим фактором при распределении правомочий между членами дистрикта был потенциал насилия — угроза применить оружие или физическую силу для защиты возможности хозяйствовать на своей земле.

Главной целью эксплуататорского государства при спецификации и защите прав собственности является достижение структуры собственности, которая будет максимизировать ренту правителя, даже если это принесет ущерб остальным членам общества. Особенности функционирования эксплуататорского государства демонстрирует модель «оседлого (стационарного) бандита» (Олсона — Макгира).

Действительно, когда бандит-гастролер становился оседлым и его грабежи принимали форму налогообложения, которое он осуществлял монопольно, то его жертвы получали побудительный мотив хозяйствования, отсутствовавший у них при систематических, но неупорядоченных набегах гастролеров. Ведь оседлый бандит отбирал лишь часть доходов, так как понимал, что сможет получить больше «налогов», оставляя «подданным» стимулы добиваться роста их доходов. Тем самым и жертвы оседлого бандита, и сам он будут жить лучше, чем при налетах бандитов-гастролеров, отбирающих все доходы.

При этом оседлый бандит, стремясь к монополии на налогообложение, поневоле защищал своих жертв от нападений сторонних бандитов. «Когда грабежи и кражи монополизированы, жертвы этих преступлений могут рассчитывать на то, что им удастся что-то накопить из средств, оставшихся после выплаты налогов. И, следовательно, у них имеется побудительный мотив к накоплению и инвестированию, что, в свою очередь, увеличит их — и налоговые поступления в адрес оседлого бандита — в будущем», — пишет М. Олсон и формулирует положение, составляющее суть соответствующей концепции: «Бандитская рациональность, следовательно, должна побудить вожака бандитов установить свой контроль над той или другой территорией, стать ее правителем и обеспечить ее населению мирную жизнь и прочие общественные блага, а себе тем самым — больше средств от налоговых поступлений, чем он смог бы получить, будучи мигрирующим грабителем. Гигантское увеличение масштабов производства, обыкновенно сопровождающее установление мирного порядка, появление прочих общественных благ, приносит оседлому бандиту куда большую добычу, чем та, на которую он мог бы рассчитывать, если бы не ввел для населения властный порядок и управление»[3]. Понятно, что такое управление нацелено изначально не на повышение благосостояния подданных, а на максимизацию доходов правителя путем силового перераспределения прав собственности в его пользу.

Таким образом, эксплуататорское государство использует монополию на насилие для максимизации доходов правителя или группы лиц, контролирующей государство, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом. Ущерб от деятельности эксплуататорского государства можно сократить, если выплаты государству и перераспределения прав собственности носят систематический и предсказуемый характер. В этих условиях устанавливаются определенные правила хозяйственной деятельности и распределения доходов, ориентируясь на которые агенты могут целенаправленно влиять на производство,

способствуя экономическому росту. Это свидетельствует о частичном совпадении интересов правителя и граждан, что является необходимым условием стабильности общества.

Д. Норт трактует государство как организацию, продающую услуги («оборона» и «правосудие») в обмен на налоги. Централизованное производство этих услуг характеризуется значительной экономией на масштабах, поэтому в целом возникает положительный эффект. Если бы каждый защищал свои права собственности в индивидуальном порядке, совокупные издержки были бы гораздо больше. Кроме того, государству присущи черты так называемого «дискриминирующего монополиста». В данном случае государство разделяет налогоплательщиков на определенные группы, устанавливая для каждой из них такие права собственности, при которых максимизируется поступление налогов в казну. Нужно отметить и существующие здесь ограничения. При чрезмерно жестком налоговом бремени у налогоплательщика всегда имеются конкурирующие способы действий: уклонение от налогов, переход в иное подданство — эмиграция.

При этих условиях основной целью государства становится формирование такой структуры прав собственности, при которой можно было бы обеспечить максимизацию своего дохода — не только за счет принуждения, но и с помощью добровольных платежей населения. Достижение указанной основной цели государства предполагает решение двух противоречивых задач. Д. Норт указывает, что первая из них ведет к попыткам специфицировать такой набор фундаментальных правил, который позволил бы правителю максимизировать свой доход (или, если мы желаем ослабить предпосылку о единоличном правителе, — максимизировать монопольную ренту группы или класса, чьим агентом выступает правитель). Вторая задача предполагает полностью эффективный набор прав собственности с целью максимизации совокупного продукта общества. Первая из задач — единственная в эксплуататорских теориях, вторая — в контрактных. Решение этих противоречивых задач происходит в любом государстве, при различных формах государственной власти.

Возможность перехода в теневую экономику или выезд за рубеж ограничивают стремление высшей власти к максимизации своей ренты. Чем доступнее для граждан различные «заменители» существующей власти, тем меньше оказывается у нее возможностей принуждать их к уплате налогов. Сама эта доступность, в свою очередь, неравномерно распределена между различными группами и слоями населения. Поэтому государство будет распределять права собственности между такими группами в соответствии с их «договорной силой». Наиболее сильные группы будут наделяться большими правами собственности даже в ущерб соображениям эффективности использования соответствующих ресурсов. Максимизируя поступления в бюджет, государство может устанавливать заведомо неэффективную

структуру собственности. Например, оно может торговать монопольными правами и привилегиями, обеспечивая таким путем достаточную наполняемость казны.

Поэтому задачи экономического роста часто оказываются в конфликте с существующими в обществе структурами прав собственности: структура, обеспечивающая максимизацию ренты, не совпадает со структурой, максимизирующей эффективность использования ресурсов и обеспечивающей экономический рост.

Однако и экономический рост, и его отсутствие влияют и на государство, и на установленную им структуру прав собственности, лишая их стабильности. В случае стагнации возрастают внешние угрозы со стороны конкурирующих государств, что заставляет правителей задумываться не только о ренте, но и об экономическом потенциале страны. В случае успешного развития научно-технический прогресс и расширение рынков меняют сложившиеся соотношения цен и относительную договорную силу групп специальных интересов. Те из них, кто мог бы извлечь выгоды из происходящих изменений, но лишен такой возможности при данной структуре прав собственности, усиливают свое давление на государство с целью ее изменения. Отсюда высказывается гипотеза о колебательном характере динамики структур прав собственности, устанавливаемых государством: вслед за системой, ориентированной на извлечение ренты, приходит система, максимизирующая эффективность, и наоборот. Все это обуславливает двойственную роль государства в экономике: с одной стороны, государство является необходимым условием устойчивости экономического роста, а с другой — при определенных обстоятельствах оно может быть его препятствием.

Концепция издержек влияния как важнейшего элемента транзакционных издержек в нерыночных организациях была разработана П. Милгромом и Дж. Робертсом применительно к государственному и частному секторам. Они отмечают, что самые явные расходы — это заработная плата лиц, принимающих решения, и расходы на предоставление информации для поддержания системы принятия решений, включая время, которое лица, принимающие решения более низкого уровня, тратят на донесение информации до сведения вышестоящих лиц, принимающих решения. Часто намного важнее то, что отдельные лица и группы могут добиваться непродуктивного вмешательства сверху и могут растрачивать ресурсы в попытках оказать соответствующее влияние на лицо, принимающее решения. Когда эти попытки оказываются неудачными, расходы ресурсов на эту деятельность представляют собой издержки, которые не компенсируются какими-либо выгодами. Когда же им удастся повлиять на центр принятия решений и добиться неадекватного вмешательства, возникают дополнительные издержки, связанные с принятием некачественного решения и его осуществлением. Наконец, если меняются структура, управленческий аппарат, политика и процедуры таким образом, чтобы уменьшить попытки оказывать влияние, такие изменения приводят к дополнительным

издержкам. Все эти издержки относятся к числу издержек влияния. Вполне очевидно, что величина издержек влияния зависит от существования центральных руководящих органов, от процедур принятия решения и от степени однородности или противоречивости интересов членов организации.

Еще одной концепцией, относящейся к данному вопросу, является концепция вымогательства ренты Ф. МакЧисни. Государство часто оказывается третьей стороной, выступающей в качестве гаранта соблюдения контрактов. Другими словами, оно выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Проблема управления поведением исполнителя в данном случае означает риск злоупотребления потенциалом насилия, выражающегося в способности государства накладывать издержки на нарушителей условий контракта.

Угроза использования данного потенциала — средство изъятия ренты, не сопряженное с выполнением функций по гарантированию деятельности, связанной с производством богатства. Таким образом, сами исполнители могут создавать достоверные угрозы:

- применения правил в ущерб хозяйствующим субъектам;
- установления новых правил, ухудшающих экономическое положение хозяйствующих субъектов;
- введения правила, препятствующего деятельности хозяйствующего субъекта, а также обещания не применять чрезмерно жесткое правило в обмен на платеж. Однако в данном случае опасность изъятия ренты может исходить не от контрагента, а от государства.

По мнению П. Милгрона и Дж. Робертса, возникновение издержек влияния вероятно при наличии двух условий:

- должна существовать группа реальных или потенциальных решений, которые могут повлиять на распределение выгод и издержек внутри организации;
- стороны, на которые эти решения воздействуют, в период их выработки должны получить возможность связаться с лицами, принимающими решения, а также располагать средствами, позволяющими оказывать влияние на них.

Организации могут ограничивать участие заинтересованных сторон в процессах принятия решений, предоставляя самую необходимую информацию и объявляя согласованные решения окончательными и не подлежащими пересмотру. Для некоторых типов решений строгие бюрократические правила могут являться оптимальными, если общая стоимость, создаваемая в результате улучшения решений, невелика по сравнению с общими издержками влияния, которые могут при этом возникнуть. В целом степень допустимого участия любой стороны в принятии решения зависит от информации и того анализа, на который способна данная сторона, и от возможного масштаба перераспределения ресурсов в пользу этой стороны.

Кроме того, издержки влияния могут быть снижены посредством введения правил, защищающих интересы членов организации, и путем разделения между членами организации выгод, сопровождающих любые изменения. Снижению издержек влияния способствуют некоторые юридические институты, например ряд правил банкротства.

А.Е. Шаститко предлагает условия для ограничения злоупотреблений со стороны гаранта-государства (создание специальных механизмов контроля):

- наличие близких заменителей, являющихся гарантами аналогичных сделок. В их числе могут быть другие государства, что выражается «голосованием ногами»;
- смена агента посредством участия в выборах, т.е. посредством «голосования руками»;
- «голосование рублем» включает как использование в качестве третьей стороны специализированной частной организации, так и уклонение от уплаты налогов.

Снижение издержек идентификации злоупотреблений гаранта (повышения вероятности своевременного выявления нарушения) возможно за счет:

- четких, понятных заинтересованным сторонам процедур определения нарушителей, разработки и применения стандартов идентификации нарушителя;
- доступности информации о принимаемых гарантом решениях, касающихся применения санкций;
- устранения части функций, результативность которых сложно измерить в условиях существующих методов контроля;
- изменения структуры санкций (например, отказ от «вилки» и более точная квалификация того или иного нарушения). Повышение вероятности наказания гаранта за недобросовестность может быть достигнуто в результате:
- снижения издержек коллективного действия поручителей посредством развития массовых политических партий, персонализации ответственности лиц, принимающих решения о применении санкций, и локализации принятия части политических решений;
- создания там, где это возможно, близких заменителей (конкуренция между гарантами) посредством использования «рыночно-подобных механизмов», например использования услуг одних и тех же органов, но расположенных на разных территориях;
- формулирования четких и проверяемых на правильность исполнения правил наложения штрафов представителями государства, выполняющими функции исполнителей;
- создания механизма ответственности за ущемление прав экономических субъектов на ведение хозяйственной деятельности посредством установления процедур идентификации конкретного исполнителя.

Кроме того, связывание гаранта международными обязательствами затрудняет недобросовестность в выполнении функции гаранта.

И государственное вмешательство, и рыночные транзакции дорогостоящи, поэтому при выборе механизма регулирования хозяйственной жизни учитывать нужно транзакционные издержки рыночного распределения ресурсов и транзакционные издержки распределения через государственное вмешательство. Можно выделить следующие способы уменьшения транзакционных издержек со стороны государства:

1) установление четко определенной системы прав собственности и эффективное приведение ее в исполнение ведет к экономии транзакционных издержек защиты прав собственности, так как иначе агенты тратили бы значительные ресурсы на решение проблемы внешних эффектов;

2) изменение институциональной структуры общества с целью обеспечить юридическую основу для организации агентов в широкие организации и уменьшить количество необходимых переговоров {снижая издержки поиска партнеров}',

3) влияние на систему образования и средства массовой информации, чтобы выработать национальную идеологию или систему ценностей, что поможет уменьшить издержки переговоров и обмена информацией',

4) обеспечение фокальной точки (или консенсус), благодаря которой могут быть скоординированы решения {снижая издержки измерения};

5) информационные издержки могут быть уменьшены путем внесения изменений в организационную структуру бюрократии и систему ценностей, поддерживаемую обществом;

6) издержки поиска ренты могут быть снижены через изменения в правилах политической конкуренции и инструментах государственного вмешательства.

Таким образом, государство может решить проблему координации с более низкими транзакционными издержками, чем рынок и другие институты.

Рассмотрим взаимосвязь государственной политики и институциональных изменений. Мы убедились, что рынок и государство есть два основных механизма трансформации институциональной среды. Как было показано в предыдущих темах, институты регулируют доступ к ресурсам, определяют принципы этого доступа, а также то, в чем состоят и каким образом должны воплощаться в жизнь те или иные интересы, учитывая тот факт, что ограниченность ресурсов составляет основу для соперничества за обладание ими. Именно государство выступает гарантом согласования интересов и при установлении институциональных правил, и при их реализации. И оно делает это при помощи государственной политики, под которой понимается система приоритетов и мер в какой-либо области, позволяющая решить определенные общественные задачи.

Следовательно, можно утверждать, что институциональная структура экономики любой страны представляет собой не только результат спонтанного

эволюционного отбора наиболее эффективных институтов, но прежде всего результат государственной политики как прошлых действий государства. Причем это верно и для дискреционной экономической политики, прямо связанной с изменением параметров, характеризующих условия хозяйственной жизни, например изменением налоговых ставок или величины социальных пособий, и для автоматической экономической политики, например увеличение выплат пособий по безработице в случае производственного спада подготовлено процедурой их назначения, определенной ранее.

Это означает, что необходимо каждый раз просчитывать институциональные последствия тех или иных решений с тем, чтобы определить цену, которую платит общество при проведении регулирующих рыночный механизм мероприятий. При этом необходимо помнить, что неэффективность институтов может возникать в том числе вследствие высоких издержек коллективных действий, поэтому требуется время, чтобы выявить эффективность проводимой государством политики с позиции институциональных изменений.

Тема 7. Теория внешних эффектов и теорема Коуза

Р. Коуз исходил из того, что рассматриваемая проблема носит обоюдоострый или, как он говорит, “взаимообязывающий” характер: “При избегании ущерба для В мы навлекаем ущерб на А. Действительный вопрос, который нужно решить, это - следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А. Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба”.

Ответ не очевиден до тех пор, пока не удалось определить ценность того, что мы в результате этого приобрели, и ценность того, чем пришлось ради этого пожертвовать. Таким образом, решение, предложенное А. С. Пигу, не использует концепцию альтернативных издержек и подходит к факторам как к вещественным, а не правовым явлениям.

Анализ проблемы социальных издержек привел Коуза к выводу, который Дж. Стиглер назвал “теоремой Коуза” (Coase theorem). Суть ее заключается в том, что, если права собственности всех сторон, тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода). Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к парадоксальному на первый взгляд выводу о том, что если участники могут договориться сами, и издержки таких переговоров ничтожно малы (трансакционные издержки равны нулю), то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможная ценность производства.

Р. Коуз приводит следующий пример. По соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо: земледелец выращивает пшеницу, а скотовод разводит скот, который время от времени стравливает посевы на соседних землях. Налицо экстернальный эффект. Однако, как показывает Р. Коуз, эта проблема может быть успешно решена без участия государства. Если скотовод несет ответственность за ущерб, возможны два варианта: «либо скотовод уплатит фермеру за необработку земли, либо он решит сам арендовать землю, заплатив фермеру за необработку земли чуть больше, чем платит сам фермер (если фермер сам арендует ферму), но конечный результат будет тем же и будет означать максимизацию ценности производства».

Если нет ответственности за ущерб, размещение ресурсов оказывается таким же, как и раньше. Различие состоит лишь в том, что теперь платежи будет осуществлять фермер. Однако «конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек». При нулевых трансакционных издержках и у фермера, и у скотовода будут экономические стимулы увеличения ценности производства, так как каждый из них получит свою долю в приросте дохода. Однако при учете трансакционных издержек желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходимой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены значительные различия потребительских предпочтений (например, один оценивает тот же самый ущерб гораздо больше, чем другой). Чтобы учесть эти различия, в формулировку теоремы Коуза позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются трансакционные издержки, и предпосылка об их нулевом значении перестает быть корректной.

Любопытно отметить, что теорема Коуза доказывает значение трансакционных издержек «от противного». В реальной действительности они играют огромную роль.

Теорема Коуза помогает выработать правильную стратегию в борьбе с загрязнением окружающей среды. Эффективная политика в области контроля загрязнения окружающей среды - это такая политика, которая позволяет сбалансировать предельные общественные выгоды контроля с предельными общественными издержками, необходимыми для его проведения в жизнь.

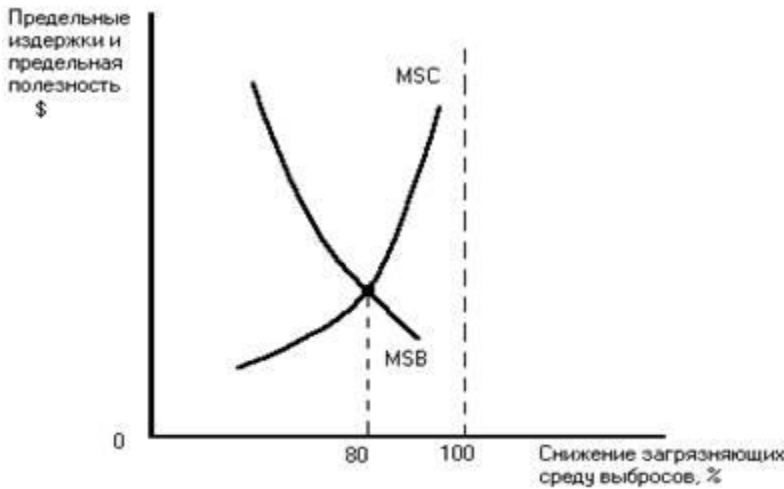


Рис. 1 Определение эффективного уровня сокращения выбросов

Пересечение кривой предельных общественных выгод MSB с кривой предельных общественных издержек MSC позволяет определить эффективный для данного общества уровень вредных выбросов (рисунок 4). Дело в том, что по мере снижения процента загрязняющих окружающую среду выбросов предельные социальные затраты резко возрастают, поэтому каждый дополнительный процент снижения обходится все дороже и дороже.

Существуют три основных пути сокращения вредных выбросов в окружающую среду:

- установление норм или стандартов по вредным выбросам;
- введение платы за выбросы;
- продажа временных разрешений на выбросы.

Стандарты по вредным выбросам (emissions standards) - это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах. Такие стандарты приняты во многих странах. В США, например, за их выполнением следит Управление по охране окружающей среды. Превышение установленных правительственными органами стандартов влечет крупный штраф или уголовное наказание.

Практика установления стандартов имеет, однако, свои очевидные недостатки. Прежде всего, они разрешают в определенных пределах бесплатно сбрасывать вредные вещества. При установлении единых для страны норм не учитываются разная степень остроты экологических проблем в разных регионах, а также существенные различия предельных частных издержек отдельных фирм. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения, могут приводить к значительным потерям отдельных фирм и общества в целом, так как игнорируются существующие в частном секторе сравнительные преимущества. И, наконец, что

особенно важно, стандарты не стимулируют производителей к снижению существующего уровня загрязнения.

Большей гибкостью обладает плата за выбросы. Плата за выбросы - это плата, взимаемая с фирмы за каждую единицу загрязняющих окружающую среду выбросов. Такая система способствует сокращению общего объема вредных выбросов, о чем наглядно свидетельствует опыт применения ее в Германии. Однако полной уверенности в том, что стандарты загрязнения не будут нарушены, при такой системе нет. В последнее время получают все более широкое применение новые методы борьбы с загрязнением окружающей среды. Среди них такая своеобразная форма, как продажа прав на загрязнение природной среды. Государство определяет объем вредных выбросов, допустимый в данной области, и продает его в форме лицензий, каждая из которых дает право на сброс загрязняющих веществ. Согласно рекомендациям Р. Коуза, необходимость заполнения пробелов в существующей системе собственности способствует созданию новых рынков и осуществлению интернализации внешних эффектов.

Тема 8. Теория контрактов. Контрактная природа фирмы

Создание фирмы позволяет достичь экономии на общих издержках путем трансформации транзакционных издержек независимых агентов на открытом рынке в организационные внутренние издержки фирмы. В связи с этим для анализа природы фирмы следует расширить содержание понятия контракта, что, в свою очередь, позволит трактовать природу фирмы как проблему выбора оптимальной формы контракта.

Родоначальниками контрактной теории фирмы, первыми, кто попытался объяснить роль фирмы в децентрализованной экономике необходимостью в институте, обеспечивающем распределение риска, были Ф. Найт и Р. Коуз. По их мнению, фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, закрепленных контрактами. Контракты не обязательно носят формальный характер (т.е. заключаются в письменной форме), они могут также принимать вид неформальных соглашений.

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

Транзакционные издержки — это явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.

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

Рынок и фирма в соответствии с этим положением институциональной теории представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок рассматривается как сеть внешних контрактов, а фирма — как сеть внутренних контрактов.

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

В свою очередь, при росте фирмы растет расчлененность производственного процесса, теряется непосредственная связь между трудом и его результатами и появляется «проблема безбилетника», когда сокращение интенсивности труда одного из работников не сказывается прямым образом на совокупном продукте фирмы и может оставаться незамеченным. Самоконтроль интенсивности труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место встает контролирующая инстанция. Растут издержки контроля за степенью интенсивности деятельности каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля.

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

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

Унитарная форма (U-форма, unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками. Она характерна для фирмы, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе.

Данная структура выгодна своей простотой и малым числом промежуточных звеньев. Она демонстрирует значительную экономию от масштаба и низкие организационные издержки.

Мультипродуктовая форма (M-форма, multiproduct) характеризует фирму с большим количеством структурных подразделений, выпускающую продукцию широкой номенклатуры, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов в рамках фирмы. Такая организация отражает разъединение краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела (см. рис.2).



Рис.2. Мультипродуктовая организационная форма фирмы (М-форма)

Стратегические решения вырабатывает центральная дирекция, опирающаяся на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию крупных многопродуктовых фирм, требующих диверсифицированных инвестиций, выверенной стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма требует больших организационных издержек.

В институциональной теории для анализа функционирования фирм используется также модель «принципал—агент», в которой принципалом выступает владелец фирмы (акционеры), а агентом (доверенным лицом) — управляющие (топ-менеджеры) фирмы.

В рамках этого подхода одна из наиболее ранних попыток детального институционального объяснения природы фирмы и ее внутренней организации была предложена А. Алчианом и Г. Демсе- цом, которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, появляющимся в связи с контролем исполнения контрактов. Возникновение фирмы они объяснили выгодами от работы командой. Работа командой, по их мнению, — это производство, в котором используется несколько типов ресурсов; продуктом работы становится нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса; ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает синергия — больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск с участием команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных в отдельности. Основная проблема,

которая стоит при работе командой, — измерение вклада ее членов и предотвращение их оппортунистического поведения. Решение этой проблемы возлагается на центрального агента команды — управляющего (менеджера).

Однако отделение собственности от текущего контроля в крупных корпорациях порождает конфликт интересов также между собственниками и наемными менеджерами. Цель собственника состоит в максимизации прибыли, тогда как цели менеджеров — сохранение своего рабочего места, рост бонусов и представительских затрат.

Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получения дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании. При этом за собственником компании остается функция владения, а за управляющими-менеджерами — функция распоряжения.

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

Проблема оппортунистического, с точки зрения собственников, поведения менеджеров решается путем контроля за их деятельностью. Известно несколько способов контроля за деятельностью менеджеров:

1) деятельность совета директоров (наблюдательного совета), однако ее эффективности может препятствовать вероятность конфликта интересов членов совета директоров, а также неполнота информации, предоставляемой совету директоров топ-менеджерами;

2) решения общего собрания акционеров, которое регулярно заслушивает отчеты управляющих и определяет, нужна ли их замена. Однако при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний этот способ оказывается малоэффективным;

3) угроза банкротства фирмы, которая может повлечь за собой замену неэффективного топ-менеджмента;

4) угроза слияния или поглощения фирмы — сокращение прибыли из-за неэффективного корпоративного управления ведет к понижению стоимости ее акций и облегчает их скупку другой фирмой (корпоративным захватчиком);

5) конкуренция на рабочем месте — создание конкуренции среди топ-менеджеров предполагает заключение с управляющими контракта, согласно которому размер их денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов их работы и результатов работы топ-менеджеров других подразделений;

6) денежные поощрения управляющим в виде денежных выплат за достижение менеджерами поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения топ-менеджера-распорядителя в собственника-совладельца;

7) создание определенной репутации менеджера — увольнение недобросовестного топ-менеджера, если такое происходит, сказывается на его репутации и снижает его стоимость на рынке корпоративных управляющих и возможности трудоустройства в другой компании.

Таким образом, в институциональной экономике фирма рассматривается как сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, которые могут порождать в ней внутренние конфликты. Каждая из моделей фирмы и каждый подход к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны ее современного функционирования, т.е. стороны, которые не в состоянии объяснить микроэкономическая теория.

В теориях фирмы, основанных на модели «принципал—агент», не учитывается очень важный фактор — подписание полного контракта в реальной жизни или невозможно, или связано со слишком большими издержками. В связи с этим институциональные теории фирмы, основанные на неполноте контракта, которые рассмотрены далее, базируются на том, что заключение совершенного контракта невозможно и возникает необходимость его последующей адаптации к изменяющимся условиям, которые не были предусмотрены в контракте. Таким образом, суть фирмы — контракт о найме и связанные с ним властные отношения в рамках фирмы.

Согласно теории фирмы как отношений найма одной из сторон переданы властные полномочия по определению условий обмена (в установленных пределах), которые и определяют фирму. В рамках фирмы транзакции осуществляются в результате властных распоряжений собственников, а ценовой механизм подавлен.

Идею о том, что контракт о найме является той специфической чертой, которая и характеризует фирму, обычно связывают с именами Р. Коуза и Г. Саймона. С их точки зрения, границы фирмы зависят от числа занятых на фирме работников. Наемный работник и независимый поставщик заключают разные контракты: первый должен подчиняться власти управляющего фирмой, второй действует автономно. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых на фирме, Коуз видит в экономии на транзакционных издержках, в первую очередь издержках переговоров об условиях контракта. Иерархическим отношениям также присущи недостатки — «информационная перегрузка», по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собирать всю необходимую информацию. Это помогает объяснить границы фирмы.

Контракт о найме предусматривает круг допустимых полномочий и устанавливает права работодателя и обязанность работника выполнять указания в определенных контрактом рамках. Преимущество контракта о найме заключается в

его гибкости. Действия работника могут адаптироваться к любым обстоятельствам. Чем сильнее неопределенность будущего, тем больше выгоды от этой гибкости. Из-за невозможности предвидеть все будущие обстоятельства и зафиксировать в контракте все действия, которые необходимо будет предпринять, контракт о найме является эффективным ответом на эту неопределенность. Однако данное решение не идеально, поскольку работодатель не обязательно принимает во внимание интересы работника, определяя для него задания. В связи с этим контракт о найме требует гарантий со стороны работодателя относительно того, что он не будет злоупотреблять своей властью. Такие гарантии может создавать репутация работодателя.

Чтобы убедить работников, фирма сама может связать себя определенными принципами, набор которых образует организационную культуру, отличающую ее от других фирм. Организационная культура играет центральную роль в модели фирмы профессора Школы бизнеса Стэнфордского университета Дэвида Крепса. Избранные фирмой принципы рассчитаны лишь на конкретные области, и их невозможно применять для адаптации к непредвиденным обстоятельствам в других областях. Именно поэтому границы фирмы определяются, как считает Д. Крепе, ее организационной культурой.

Работодатель имеет возможность контролировать работника, в силу чего на него ложится ответственность за любой ущерб, причиненный наемным работником третьей стороне. Так, в общем праве действует доктрина об ответственности вышестоящего (*respondeat superior*), которая заставляет работодателя осуществлять более пристальный надзор за деятельностью наемных работников. Благодаря этой доктрине работник будет более охотно выполнять приказы нанимателя, потому что она уменьшает для него необходимость оценивать последствия своих действий, выполняемых по приказанию нанимателя.

В основе подхода О. Уильямсона, который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, лежит идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. В отличие от Р. Коуза О. Уильямсон считал, что среди трансакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, присутствуют издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения. Такой подход позволил Уильямсону дать более определенный, чем у Коуза, ответ на вопрос о границах фирмы. В экономической литературе этот вопрос известен как «загадка Уильямсона», названный так французским экономистом, научным руководителем Института экономики промышленности Университета социальных наук Тулузы Жаном Тиролем.

При организации сложного производственного процесса одной крайностью может стать осуществление его множеством самостоятельных фирм, а другой — полностью вертикально интегрированная компания, владеющая всеми мощностями,

необходимыми для производства. Реакцией на присущие фирме недостатки централизованной бюрократической организации может быть политика селективного вмешательства (*selective intervention*), т.е. воспроизводство работы рынка в рамках самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями фирмы строятся на рыночной основе, а управляющие высшего звена — топ-менеджеры избирательно вмешиваются в работу рынка, когда того требуют соображения эффективности. Если бы эта политика селективного вмешательства была работоспособной, то эффективной была бы организация производства в рамках одной гигантской фирмы. Однако в реальности этого не происходит.

О. Уильямсон утверждал, что политика селективного вмешательства, при которой интеграция приносит только выгоды за счет повышения гибкости и приспособляемости, но не связана с потерями, невозможна. Перенесение транзакции с рынка на фирму сопровождается снижением стимулов. В рамках единой интегрированной фирмы невозможно создать такие же сильные стимулы, как в случае независимых фирм. Можно пообещать работникам то же, что и независимым подрядчикам, однако сложно сделать эти обещания достоверными. Дело в том, что собственник фирмы контролирует показатели, измеряющие деятельность работников. Чтобы обещание владельца фирмы в отношении сильных стимулов было достоверным, необходимо, чтобы эти показатели были совершенно объективными и их можно было бы закрепить в договоре, т.е. они должны быть наблюдаемы третьей стороной, которая будет следить за их соблюдением. Если обещания не являются достоверными, то у владельца фирмы всегда будет искушение «подделать» эти показатели. Это «подделывание» может происходить как в том случае, когда сотрудник работал очень хорошо и ему следует заплатить высокое вознаграждение, так и в том случае, когда результаты оказались плохими, несмотря на кажущиеся значительными усилия. В последнем случае владелец фирмы «простит» плохой результат. Но в обоих случаях стимулы притупляются и фирме не удастся достичь того же уровня эффективности, который достижим на рынке.

Преимущество подхода О. Уильямсона заключается в том, что он более адекватно определял природу и основные факторы, влияющие на величину транзакционных издержек в отношениях между двумя независимыми, неинтегрированными фирмами. Однако нерешенным оставался вопрос о том, как меняются эти издержки, если две фирмы сливаются в единую фирму. Уильямсон предполагал, что споры по поводу цен и прочих условий в объединенной фирме уменьшаются, но конкретный механизм, благодаря которому это происходит, обычно не обсуждается. В его теории так и остается невыясненным вопрос о том, каков же механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется на фирме.

В качестве подобного механизма, по мнению Сэнфорда Гроссмана и Оливера Харта, могут выступать права собственности. В теории фирмы с позиций прав

собственности (property rights approach) основное внимание уделяется вопросу о том, что меняется, когда при слиянии двух фирм происходит объединение собственности. В этом случае собственник активов объединенной фирмы получает остаточные права контроля активов (residual rights), т.е. права принимать решения обо всех способах использования активов, которые не противоречат заключенному контракту, законам и обычаям.

Выгоды от интеграции заключаются в том, что усиливаются стимулы поглощающей фирмы к тому, чтобы осуществлять специфические для данной сделки инвестиции. Ее остаточные права контроля возрастают, поэтому она сможет получить большую часть излишка, который будет создан этими специфическими инвестициями. Вместе с тем стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций снижаются, и это является издержками интеграции. Иначе говоря, издержками контроля, приобретаемого в результате интеграции, будет потеря инициативы, когда владельцы поглощаемой фирмы становятся наемными работниками. Таким образом, фирма будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее.

Теория фирмы с позиции прав собственности доказывает, что если активы двух компаний не зависят одни от других, то оптимальная структура прав собственности — отсутствие интеграции. Передача права контроля одной фирмы над активами другой не увеличит стимулы к специфическим инвестициям одной фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям другой фирмы, так что созданный общий излишек лишь уменьшится. Поэтому когда активы не зависят одни от других, независимые фирмы доминируют над интеграцией любого типа. Если активы двух фирм взаимодополняющие, то оптимальна одна из форм интеграции. Передача контроля над активами второй фирмы первой фирме увеличивает предельную выгоду для первой фирмы, но не повлияет на предельную выгоду для второй фирмы, поскольку в отсутствие актива первой фирмы актив второй фирмы бесполезен. В связи с этим переход от независимых фирм к интеграции приносит выгоды, но не приводит к потерям.

Теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности, позволяет дать объяснение вертикальной интеграции и определить границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы. Прежде всего, ее достоинства заключаются в том, что она предлагает формализованную версию теории фирмы и позволяет делать предсказания относительно структуры прав собственности на фирме в зависимости от характеристик активов. Кроме того, в отличие от теории О. Уильямсона, в которой не рассматривается внутренняя организация фирмы, в теории фирмы Гроссмана—Харта оценивается жизнь фирмы при интеграции, причем

в сравнении с состоянием дел в отсутствие интеграции. Такой подход позволяет выявить и выгоды, и издержки интеграции и определить границы фирмы.

Однако теория фирмы с позиций прав собственности обладает и определенными недостатками:

- основное внимание уделяется решению проблемы конфликта между стимулами, но не изучаются координационные проблемы, которые не связаны со стимулами, хотя проблемы координации в рамках фирмы имеют не меньшее значение;
- не анализируются подробно стимулы работников. Согласно теории на фирме есть предприниматель, который владеет всей комбинацией физических активов, но ему противостоят оппортунисты-работники, не имеющими ни собственности, ни стимулов к проявлению инициативы. Кроме того, в этой теории стимулы рассматриваются лишь в сочетании с контролем;
- не учитывается меняющаяся технология, которая является источником неопределенности, и связанные с этим различия в стимулах, которые в значительной степени влияют на экономическую организацию;
- не принимается во внимание ограниченность финансовых ресурсов, а собственник активов считается отдельным индивидом. В реальности предприниматели зачастую не располагают достаточными собственными средствами для финансирования проектов и обращаются за помощью к инвесторам. Однако введение в анализ информации в отношении кредиторов или акционеров ставит новую проблему о принадлежности и распределении прав контроля на фирме между топ-менеджерами фирмы и инвесторами. Решение этих проблем с позиций прав собственности находится пока еще в стадии становления.

Тема 9. Экономическая теория конституционной экономики

Важной составной частью российской концепции правового государства является конституционная экономика — научно-практическое направление на стыке экономики и права. Она анализирует взаимное влияние правовых и экономических факторов при принятии государственных решений, затрагивающих экономические и социальные права, гарантированные в Конституции, а также взаимоотношения проблем применения Конституции со структурой и функционированием экономики. Ричардом МакКинзи в 1982 г. в качестве названия конференции в Вашингтоне, посвященной вопросу влияния экономических проблем на развитие и состояние конституционной структуры государства и общества. В настоящее время конституционная экономика представляет собой научное направление, исследующее принципы оптимального сочетания экономической целесообразности с достигнутым уровнем конституционного развития, отраженным в нормах конституционного права, регламентирующих экономическую и политическую деятельность в государстве.

Одним из первооткрывателей этого научного направления стал американский экономист Джеймс Бьюкенен, удостоенный Нобелевской премии по экономике. Юристы и экономисты пробуют объединить свои усилия в целях оптимизации влияния конституционного права на принятие важнейших (стратегических) экономических решений, составляющих суть экономической политики государства. По мнению автора монографии, конституционная экономика позволяет аккумулировать научные знания и практические рекомендации относительно оптимизации взаимодействия не только конституционного права и экономики, но и всех отраслей российского права. Не будем занимать лукавую, но удобную распространенную позицию примерно следующего содержания: трудно и нецелесообразно определять базисные явления при взаимодействии права и экономики, они оказывают взаимное влияние друг на друга. Да, оказывают, но приоритет, последнее слово — всегда за экономикой, за уровнем жизни. Любой источник права действует в силу не столько своей актуальности, совершенства юридической техники, сколько реальной экономической возможности его исполнения. Так, лицам, потерявшим своих близких, мизерные компенсации назначаются судом не из-за жадности российских судей и не из-за несовершенства гражданского законодательства (оно не ограничивает максимальный размер выплат), а исключительно по причине невозможности государственного бюджета обеспечить исполнение такого судебного решения. В этом плане вполне обоснованным представляется и суждение о том, что «все еще не найдена оптимальная форма соотношения права и экономики».

Исследователи выделяют такие варианты конституционного определения роли государства в социально ориентированной рыночной экономике. Первый вариант предусматривает различные задачи государства по обеспечению солидарности, экономического равновесия и т.д., но при этом не включает положений о прямом вмешательстве государства в экономику в виде «социализации», т.е. возможности национализации целых ее отраслей. Этот вариант принят в большинстве стран с социально ориентированной рыночной экономикой. Второй вариант (более интервенционистский) предусматривает такой инструмент государственного вмешательства в экономику, как национализация (ФРГ, Италия, Испания, Португалия). Так, согласно ст. 15 Основного закона ФРГ 1949 г., «Земля и недра, естественные ресурсы и средства производства могут быть в целях обобществления переведены в общественную собственность или в другие формы общественного хозяйства, согласно закону, регулирующему виды и размеры возмещения». В ст. 43 Конституции Италии 1947 г. установлено: «В целях общественной пользы закон может первоначально закрепить или же посредством возмездного отчуждения передать государству, общественным учреждениям, объединениям трудящихся или потребителей определенные предприятия или категории предприятий, относящиеся к основным публичным службам или к источникам энергии или обладающие

монопольным положением и составляющие предмет важных общественных интересов».

Статья 128 Конституции Испании 1978 г. предусмотрела не только возможность резервировать за государственным сектором важнейшие ресурсы и услуги, но и «разрешать участие в управлении предприятиями, когда этого требуют общие интересы». Однако «особенно ярко оказалась выражена идея государственного вмешательства в экономическую сферу в Конституции Португалии 1976 г. Эта Конституция на момент принятия в качестве задачи государства установила переход к социализму (ст. 2). В порядке реализации данной целевой установки ст. 80 этой Конституции гласила: “Социально-экономическая организация Португальской Республики основывается на развитии социалистических производственных отношений посредством обобществления основных средств производства, земель и природных ресурсов и осуществления демократических принципов власти трудящихся классов”. Таким образом, данная Конституция содержала положение о варианте национализации, достаточно удаленном от рыночных отношений, по существу переходном к социализму».

Является ли специфичной российская модель конституционной экономики? Можно ли здесь, к примеру, наблюдать рудименты социалистического типа хозяйствования либо усиление процессов государственного регулирования экономических отношений? К сожалению, дать отрицательные ответы на эти вопросы трудно. Скорее всего имеет место поиск компромисса. «Экономическая проблематика занимает в решениях Конституционного Суда одно из первых мест. Удельный вес экономических дел в практике Конституционного Суда составляет около 40 % их общего количества, а если учесть тесно связанную с ними социальную проблематику, эта цифра будет превышать половину всех решений Суда». В актах КС затрагивались вопросы развития и правового режима всех форм собственности, права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной незапрещенной экономической деятельности.

Одной из составных частей экономической политики государства, претендующего на статус правового, является обеспечение на основе реализации норм конституции каждому гражданину гарантий социального обеспечения по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и т.п. Рыночные отношения не исключают добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения, благотворительность и др.

Будучи заинтересовано в экономической стабильности, правовое государство с учетом требований экономических законов обеспечивает своевременное принятие необходимых решений по наиболее важным вопросам, направленным на развитие и расширение экономической деятельности в интересах отдельных экономических субъектов и всего общества, а также принятие конкретных мер по обеспечению их реализации. Как источник «экономического законодательства» государство

применяет различный инструментарий. Так, для обеспечения эффективного воздействия на субъекты экономических отношений оно использует в качестве мощных финансовых регуляторов денежное обращение, внешнеэкономическую деятельность, налоговое, бюджетное регулирование и т.д., Иными словами, государство вырабатывает и реализует конкретную экономическую политику, которая целиком зависит от целей и задач, стоящих перед обществом.

Экономическая политика является важным элементом системы регулирования экономических отношений (отношения по поводу производства материальных благ, распределение материальных благ и их потребления, перераспределение прибыли и т.п.). В ходе регулирования экономических отношений правовое государство способно решать общие социально-экономические проблемы и обеспечивать стабильность и политическое равновесие в обществе. Однако практика показывает, что при выработке конкретных мер для эффективного использования механизмов действия экономических законов необходимо учитывать и такой фактор, как легитимация государственной экономической политики, т.е. признание этой политики субъектами экономических отношений и обществом в целом.

Важную роль в механизме легитимации играют условия, существенным образом влияющие на сам процесс социального признания этой политики обществом. Решения в сфере экономики, в том числе и правового характера, должны приниматься в интересах общества и носить адресный характер, т.е. быть направлены на экономическую деятельность, наиболее значимую для отдельных экономических субъектов и общества на определенный момент времени. В качестве такого условия выступает прежде всего реальная способность потенциальных носителей государственной власти к эффективному осуществлению властных функций в сфере экономики; это предполагает сбор и обработку информации, в том числе необходимых экономических обоснований, разработку на этой основе альтернативных предложений и проектов в сфере экономики, формализацию решений, в том числе (но не исключительно!) посредством издания необходимых нормативных правовых актов. Последовательная деятельность государства, его политического руководства в этом направлении крайне важна, ибо обеспечение модернизации экономики сопряжено с определенным временным периодом ожидания экономического роста и соответственно создания необходимой экономической базы для обеспечения высокого уровня жизни граждан. В связи с этим эффективность, результативность властных велений в правовом государстве непосредственно зависит от их осознанного выполнения подвластными субъектами.

Наука все чаще обращается к проблемам правового регулирования экономических отношений. Можно обнаружить труды, связанные с ее отдельными аспектами, например исследованием проблем правового регулирования экономики в условиях экономического кризиса и последствий его преодоления[24], изучением правового регулирования экономических отношений собственности[25], анализом статуса

особых экономических зон, выявлением публично-правовых аспектов регулирования экономики и т.д. Имеют место и систематические издания, например ежегодный альманах «Правовое регулирование экономических отношений».

Как справедливо пишет Т.Я. Хабриева, право — важнейший инструмент регулирования общественных отношений, который определяет общий вектор и координаты развития общества, закрепляет основные права и обязанности государства, организаций и граждан, вводит в действие правозащитные механизмы; отношение к праву как к важному элементу в инструментарии системы управления обществом основывается и на оценке правовых предписаний с точки зрения их влияния на экономику и общество в целом. Право формирует нормативный эквивалент экономических отношений и является универсальным инструментом управления, способным обеспечить решение большинства поставленных задач, достижение требуемых целей, формирование необходимого баланса интересов.

Правовое государство, руководствуясь стремлением реализовать экономические задачи, содействует различным видам социально полезной деятельности и вводит некоторые преимущества для некоммерческих организаций.

Тема 10. Институциональная структура экономики и институциональные изменения

Теория институтов и институциональных изменений.

Дуглас Норт в конце 1980-х - начале 1990-х годов опубликовал серию работ по обоснованию роли и принципов функционирования организаций.

Рынок представляется ему как сложное и неоднозначное явление, представляющее собой структуру, охватывающую различные институты - законы, правила игры, определенные кодексы поведения, типы отношений и связей.

Институты Норт определил как набор правил, процедура соответствий, моральное и этическое поведение индивидуумов в интересах максимизации дохода. Это разработанные людьми формальные (законы) и неформальные ограничения (договоры, кодексы поведения), факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. Все вместе они образуют побудительную структуру общества и экономики. Институциональное развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия между институтами и организациями, которые первые определяют «правила игры», а потом являются «игроками». Новые институты, по мнению Норты, появляются, когда общество усматривает возможность получения дохода, который не может быть получен в условиях сложившейся институциональной системы. Организационные факторы играют более важную роль, чем технические, по мнению ученого, т.к. ведут к изменению институтов, влияющих на развитие экономики. Технические изменения и другие, считающиеся важными факторами экономического развития, Нормом определяются как недостаточные, т.к. они не могут

объяснить процесса роста сами по себе, а являются его составляющей частью. Эффективная организация экономики - вот ключ к экономического роста по Норту. Причину богатства одних стран и бедности других он видит в наличии институтов, «создающих базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении истории добились порядка и снизили степень своей неуверенности. Используя технику, они лишь определяют стоимость операций и преобразований, рентабельность и обоснованность экономической активности». Крупные институциональные изменения происходят медленно, т.к, институты являются результатом исторических перемен, формирующих индивидуальное поведение. Чем выше институциональная неуверенность, тем выше становятся затраты по операциям. Отсутствие возможности заключать контракты и вступать в другие обязывающие институциональные отношения является причиной экономической стагнации. Норт выдвигает фундаментальные вопросы о связи экономических изменений, технического развития и институциональных условий. Понятие «рациональности» пересматривается Нортом в книге «Институты, институциональные изменения» (на русском языке вышла в 1997 году). Особый акцент делается ученым на 2 концептуальных проблемах: первая возникает при восприятии человеком мира с его множеством фактов; вторая - при сортировке этих фактов по важности и расчете оптимального выбора. Анализ ведет к глубокому пониманию роли институтов в решении этих проблем. Чрезвычайно трудно, по мнению Норта, анализировать переход от плановой экономики к рыночной без институционального подхода к проблемам и событиям, даже почти невозможно. Выводы: 1) неформальные нормы в противовес законам меняются постепенно и создают легитимную основу для действия законов, революционные изменения которых приводят к результатам, отличающимся от ожидаемых. Страны, принимающие законы, пригодные для других экономических условий, для неформальных норм и побудительных факторов, приобретают не то направление развития, что у государств, где эти законы заимствованы.

2) Функционирование экономики определяется во многом государственным устройством, формирующим экономические законы, создающим и обеспечивающим эффективные права собственности и влияющим на политику развития. Необходимо соблюдать ряд условий: а) сохранение стабильности политических институтов при поддержке организаций, заинтересованных в их неизменности; б) изменение институциональной системы необходимо для успешного реформирования; в) Модификация норм поведения в соответствии с новыми законами является длительным процессом; г) экономический рост требует разработки законов и правил; д) неформальные ограничения могут обеспечивать экономический рост при неблагоприятных законах.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Практические занятия и их содержание.

Тема 1. Экономические системы, их эволюция и институциональные ловушки

Институты и институциональные матрицы. Понятие институциональных матриц. Некоторые постулаты построения институциональных матриц. Объективная направленность при анализе системы. Представление об обществе как целостном образовании. Понятие базового института и институтов вторичных, третичных, производных, переходных. Метаинститут и его значение. Институциональные структуры и институциональные формы. Постулат функциональной необходимости (необходимые и достаточные условия модели).

Тема 2. Институты и институциональные изменения в экономике.

Исследовательская программа новой институциональной теории, основные исследовательские проблемы и направления исследований. Понятие института. Экономические институты и их типология. Институты и правила. Институты, рынки и организации. Формальные и неформальные институты. Роль государства в формировании институтов. Институты: механизмы решения проблем координации и мотивации. Подходы к моделированию институтов: институты как игроки, как правила и как равновесия. Методы эволюционной теории игр в анализе формирования институтов. Сравнительный институциональный анализ.

Тема 3. Трансакционные издержки: расширение понятия и некоторые прикладные аспекты анализа.

Взаимосвязь институциональных и товарных трансакционных издержек. Распределение трансакционных доходов (трансакционной ренты или ренты институциональных изменений). Трансакционные издержки и деньги.

Тема 4. Рынок (рынки) как институт.

Причины существования рынков. Разделение труда, частная собственность и трансакционные издержки. Квазирыночные институты. Конкуренция институтов как механизм и продукт эволюции рыночного хозяйства. Пределы роста рынка.

Нормы, цены и рынки. Цена как норма и механизм ее установления, оценки. Ценовая норма совершенной конкуренции и ее реальность. почему же существует тенденция к монопольным рынкам. Косвенные регуляторы ценового регулирования. Цена соглашений.

Тема 5. Экономика и правовые институты

Нелегальная экономика: общая характеристика.

Структура, причины и последствия теневой экономики. Измерение теневой экономики. Масштабы теневой экономики. Роль теневой экономики в развитии экономических систем. "Вторая" ("беловоротничковая") теневая экономика. Общая характеристика "второй" теневой экономики. Коррупция. Уклонение от налогов.

"Серая" (неформальная) теневая экономика. Экономическая теория «неформальности»: де Сото и другие авторы.

Особенности теневых экономических отношений в советской и постсоветской Белоруссии.

Тема 6. Институциональная теория государства: дополнения в анализ

Постановка проблемы: издержки рынка или издержки государства? Роль государства в функционировании рынка – за пределами догм и учет современных условий, выводов теорий, концепций.

Этапы и реальные движущие силы эволюции государства.

Методы эмпирического анализа государства: от стандартной макроэкономики к учету институциональных факторов.

Экономическая политика как предмет классической политэкономии: достижения и «остановившиеся проблемы». Аксиомы неоклассической теории и возможности их применения в исследовании политико-экономических процессов. Общественные потребности, ресурсы и выбор. Основные стадии общественного выбора. Договорные основы общественного выбора. Конституционный выбор. Постконституционный выбор.

Тема 7. Теория внешних эффектов и теорема Коуза

Логика теоремы Коуза. Доказательство теоремы Коуза, ее практическое значение. Выводы из теоремы Коуза: двусторонний характер внешних эффектов, экономический смысл прав собственности, роль государства в "провалах" рынка. Критика и опровержения теоремы Коуза. Наивная теория и теория групп интересов формирования прав собственности. Теория рентаориентированного поведения, ее приложения к анализу формирования прав собственности.

Тема 8. Теория контрактов. Контрактная природа фирмы

Классификация контрактов: классические, неоклассические и отношенческие контракты, их структура и свойства. Механизмы обеспечения выполнения контрактов. Проблемы формирования репутации. Механизмы контроля: внешние и внутренние. Методы борьбы с оппортунизмом в контрактных отношениях. Рыночные сигналы и фильтрация.

Тема 9. Экономическая теория конституционной экономики

Необходимость создания конституционной экономики. Проблема оптимального размера правительства. Демократический идеал и его толкование. Конституционный порядок по Хайеку. Требования к эффективной и действенной конституции. Закон как общественный капитал и его ценность. «Плохие», «хорошие», «эффективные» законы.

Тема 10. Институциональная структура экономики и институциональные изменения

Понятие институциональной структуры. Эволюция институтов. Институты в различных экономических порядках. Иерархия правил и институтов. Различные

механизмы институциональных изменений: эволюция институтов, закрепление неформальных правил, импорт институтов. Зависимость от предыдущего пути развития и институциональные ловушки. Различные подходы к анализу институциональных изменений.

Темы рефератов.

1. Определение института. Функции институтов. Институты и организации.
2. Классификация институтов по признаку решаемых ими проблем.
3. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные, внутренние и внешние.
4. Соотношение институтов различных категорий: зоны совпадения и конфликта. Характеристика механизмов принуждения к соблюдению правил.
5. Неформальные институты. Характеристика стимулов к соблюдению норм.
6. Понятие трансакционных издержек. Трансакционные и трансформационные издержки.
7. Различные подходы к описанию категории трансакционных издержек.
8. Трансакционные издержки координации и мотивации.
9. Трансакционные издержки, возникающие в ходе подготовки и при заключении сделки (*ex ante*).
10. Трансакционные издержки после заключения контракта (*ex post*).
11. Специфичность активов: понятие специфичности, основные типы.
12. Сравнительные параметры трансакций и оптимальные структуры управления сделками.
13. Проблема количественной оценки трансакционного сектора (исследование Дж. Уоллиса и Д.Норта на примере экономики США).
14. Основные принципы и понятия контрактного права, основные параметры контракта.
15. Понятия совершенного (полного) контракта и причины неполноты реальных контрактов.
16. Проблемы реализации неполных контрактов.
17. Неблагоприятный отбор (определения, примеры проявления на различных рынках, механизмы борьбы - сигналы, фильтрация, рационирование с соответствующими примерами).
18. Классификация контрактов (классический, неоклассический, отношенческий контракты).
19. Индивидуальное частное предпринимательство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
20. Партнерство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения

транзакционных издержек и распределения прав собственности.

21. Закрытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.

22. Открытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.

23. Общество, основанное на взаимности (mutual): преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.

24. Некоммерческая организация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.

25. Проблемы отделения собственности от контроля в организациях различных типов.

26. Неоклассическая теория фирмы, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

27. Теория принципала-агента, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

28. Подход Коуза к природе фирмы (теория транзакционных издержек), его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

29. Подход Уильямсона, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

30. Подход к фирме как к ядру контрактов, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

31. Подход теории прав собственности к изучению фирмы, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

32. Внешние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (угроза поглощения, угроза банкротства, рынок труда менеджеров).

33. Внутренние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (оплата по результату, мониторинг, эффективная заработная плата).

34. Эффективная система прав собственности и ее свойства.

35. Раскройте содержание связи между спецификацией прав собственности и эффективностью использования объекта собственности.

36. Почему права собственности включают в себя социальные нормы.

37. Понятие спецификации прав собственности.

2. Практическое значение теоремы Коуза.

38. Классификации прав собственности: по уровням прав собственности, остаточные права, по типу исключения, по типу держателя, легальности, абсолютные и относительные права.

39. Проблемы использования коммунальной собственности и собственности открытого доступа.

40. Виды гарантий прав собственности.

41. Концепция остаточного контроля и остаточного дохода.
42. Необходимость государства.
43. Государство как организация.
44. Государство как фирма.
45. Теория государства Д. Норта.
46. Корпоративная теория возникновения государства.
47. Бюрократический аппарат и корпоративная теория возникновения государства.
48. Неоклассическая теория государства Норта.
49. Модель стационарного бандита Олсона.
50. Функции государства.

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Определение института. Функции институтов. Институты и организации.
2. Классификация институтов по признаку решаемых ими проблем.
3. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные, внутренние и внешние.
4. Соотношение институтов различных категорий: зоны совпадения и конфликта. Характеристика механизмов принуждения к соблюдению правил.
5. Неформальные институты. Характеристика стимулов к соблюдению норм.
6. Понятие транзакционных издержек. Транзакционные и трансформационные издержки.
7. Различные подходы к описанию категории транзакционных издержек.
8. Транзакционные издержки координации и мотивации.
9. Транзакционные издержки, возникающие в ходе подготовки и при заключении сделки (*ex ante*).
10. Транзакционные издержки после заключения контракта (*ex post*).
11. Специфичность активов: понятие специфичности, основные типы.
12. Сравнительные параметры транзакций и оптимальные структуры управления сделками.
13. Проблема количественной оценки транзакционного сектора (исследование Дж. Уоллиса и Д.Норта на примере экономики США).
14. Основные принципы и понятия контрактного права, основные параметры контракта.
15. Понятия совершенного (полного) контракта и причины неполноты реальных контрактов.
16. Проблемы реализации неполных контрактов.
17. Неблагоприятный отбор (определения, примеры проявления на различных рынках, механизмы борьбы - сигналы, фильтрация, рacionamento с соответствующими примерами).
18. Классификация контрактов (классический, неоклассический, отношенческий контракты).
19. Индивидуальное частное предпринимательство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.
20. Партнерство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.
21. Закрытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.
22. Открытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения

- транзакционных издержек и распределения прав собственности.
- 23.Общество, основанное на взаимности (mutual): преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.
 - 24.Некоммерческая организация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения транзакционных издержек и распределения прав собственности.
 - 25.Проблемы отделения собственности от контроля в организациях различных типов.
 - 26.Неоклассическая теория фирмы, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
 - 27.Теория принципала-агента, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
 - 28.Подход Коуза к природе фирмы (теория транзакционных издержек), его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
 - 29.Подход Уильямсона, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
 - 30.Подход к фирме как к ядру контрактов, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
 - 31.Подход теории прав собственности к изучению фирмы, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
 - 32.Внешние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (угроза поглощения, угроза банкротства, рынок труда менеджеров).
 - 33.Внутренние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (оплата по результату, мониторинг, эффективная заработная плата).
 - 34.Эффективная система прав собственности и ее свойства.
 - 35.Раскройте содержание связи между спецификацией прав собственности и эффективностью использования объекта собственности.
 - 36.Почему права собственности включают в себя социальные нормы.
 - 37.Понятие спецификации прав собственности.
 - 38.Практическое значение теоремы Коуза.
 - 39.Классификации прав собственности: по уровням прав собственности, остаточные права, по типу исключения, по типу держателя, легальности, абсолютные и относительные права.
 - 40.Проблемы использования коммунальной собственности и собственности открытого доступа.
 - 41.Виды гарантий прав собственности.
 - 42.Концепция остаточного контроля и остаточного дохода.
 - 43.Необходимость государства.
 - 44.Государство как организация.
 - 45.Государство как фирма.

46. Теория государства Д. Норта.
47. Корпоративная теория возникновения государства.
48. Бюрократический аппарат и корпоративная теория возникновения государства.
49. Неоклассическая теория государства Норта.
50. Модель стационарного бандита Олсона.
51. Функции государства.
52. Критерии эффективности деятельности государства.
53. Новая теория государства: причины существования бюрократического аппарата.
54. Факторы институциональных изменений.
55. Эволюционные институциональные изменения и импорт институтов.
56. Проблемы институциональной ловушки.
57. Институты в переходных экономиках.
58. Проблема оценки "качества" институциональной структуры.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

Учреждение образования

«Брестский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

М.В.Нерода

22.06.

2024.

Регистрационный № УД-24-1-36/уч.

Институциональный анализ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности
(магистратура)

7-06-0311-01 Экономика

Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом

Учебная программа составлена на основе учебного плана специальности высшего образования II ступени 7-06-0311-01 Экономика, Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом разработанного Учреждением образования Брестский государственный технический университет на основании учебного плана второй ступени высшего образования (магистратура) № 7-06-03-002/пр. от 02.12.2022 г.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Мишкова М.П., доцент кафедры менеджмента, к.э.н., доцент
Кристиневич С.А., профессор кафедры менеджмента, д.э.н.

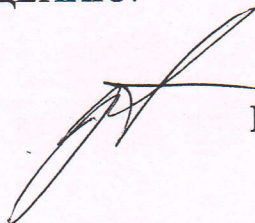
РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Граник И.М., директор ИПКиП, учреждения образования «Брестский государственный технический университет», кандидат экономических наук, доцент,

Мишков Н.Н., директор ООО «Эрнис» Брестский филиал.

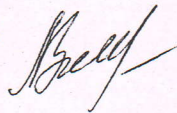
РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой менеджмента
Заведующий кафедрой
(протокол № 11 от 17.06.24)



И.М.Гарчук

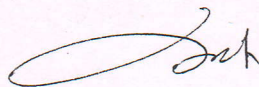
Методической комиссией экономического факультета
Председатель методической комиссии
(протокол № 5 от 26.06.2024);



Л.А.Захарченко

Научно-методическим советом БрГТУ (протокол № 5 от 28.06.2024)

методист УМО



Т.В. Туринович

Учебная программа по учебной дисциплине «Институциональный анализ» разработана для II ступени высшего образования дневной и заочной форм обучения для специальности 7-06-0311-01 Экономика

Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом

Цель учебного курса институционального анализ - ввести студентов в круг знаний, составляющих основы профессиональной культуры экономиста, сформировать у студентов основы знаний об институциональной экономике (ИЭ) как о целостной системе, дать студентам развернутое представление об истории, становлении и текущем развитии новой институциональной теории, а также дать им навыки работы с соответствующим инструментарием решения задач институционального анализа.

Экономика представляет определенный набор правил, норм, традиций и ограничений формального и неформального толка, которые только и позволяют субъектам хозяйствования взаимодействовать, обеспечивая использование имеющихся ресурсов и реализацию различных целей. Это означает, что лишь всесторонне познав институты и взаимосвязи между ними, можно обозначить некоторые контуры реальных социально–экономических моделей, которые будут не формально абстрактными, а наиболее адекватными к конкретно–историческим условиям той или иной страны. Инструментарий мейнстрима экономической науки, проникший буквально во все учебники и учебные пособия республики, воспроизводит лишь абстрактный, узко функциональный срез хозяйственной системы.

Для изучения данного курса магистранты должны углубить знание общей экономической теории, классическую политэкономия, экономическую политику, проработать материалы на спецсеминарах по «Капиталу», работам Маршалла, Кейнса, Гэлбрейта, Коуза, Алчиана, Бьюкенена, Демсетца, Норта, философским работам работам в целом и философии экономики в частности. Знание математики позволит формализовать знания, подвергая последние на логическую стройность и верификацию.

В результате изучения учебной дисциплины «Институциональный анализ» магистрант должен:

знать:

- сущность институциональной теории как исследовательской парадигмы и ее роль в современной экономической науке;
- особенности организаций и институтов как экономического ресурса;
- специфику институционального подхода при исследовании вопросов, связанных с экономической историей и методом реконструкции прошлого с помощью языка, основанного на количественном анализе и логике индивидуального выбора;

уметь:

- применять междисциплинарный подход институционального анализа, синтезирующего дискурсы различных дисциплин, включая экономику, право и социологию;

- использовать инструментарий и методы экономического анализа и уметь применять на практике полученные знания при анализе формальных и качественных моделей институциональной тематики институциональной теории при исследовании институтов современной экономики;

- строить простейшие модели для анализа институциональных феноменов;

- видеть взаимосвязь транзакционных издержек и различных режимов использования ограниченных ресурсов;

- применять аналитический инструментарий институциональной теории для обобщения и осмысления реальной практики.

владеть:

- навыками поиска и использования информации, необходимой для осуществления институционального анализа современной экономики;

- навыками самостоятельного анализа формальных и качественных моделей институциональной тематики.

- выявлять неэффективные нормы и правила, оценивать степень негативных последствий факта их существования;

- выработать меры преодоления неэффективных норм и правил, оценить экономическую эффективность их применения;

- определить уровень транзакционных издержек организации;

- провести комплекс мер по спецификации прав собственности, в том числе на нематериальные активы, процессы, решения.

Освоение данной учебной дисциплины обеспечивает формирование следующих компетенций:

СК-1. Быть способным применять методы институционального анализа к исследованию социально-экономических явлений и процессов для совершенствования экономической политики.

Согласно учебному плану для дневной формы получения высшего образования II ступени на изучение учебной дисциплины отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 44 часов; заочной формы отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 10 часов.

Форма получения высшего образования – очная и заочная.

**План учебной дисциплины для очной формы получения II ступени
высшего образования**

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	УСР		
7-06-0311-01	Экономика. Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом	1	1	102	3	44	22	-	22	-	-	зачет
Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	УСР		
7-06-0311-01	Экономика. Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом	1	1	102	3	10	6	-	4	-	-	зачет

**План учебной дисциплины для заочной формы получения II ступени
высшего образования**

1 СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1.1. ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Экономические системы, их эволюция и институциональные ловушки

Общество как система. Экономика и общество. Структура экономики, уровни. Динамика и тенденции развития экономики и общества.

Экономические системы, их изменения и экономическая теория: проблема адекватного отражения.

Институты и институциональные матрицы. Понятие институциональных матриц. Некоторые постулаты построения институциональных матриц. Объективная направленность при анализе системы. Представление об обществе как целостном образовании. Понятие базового института и институтов вторичных, третичных, производных, переходных. Метаинститут и его значение. Институциональные структуры и институциональные формы. Постулат функциональной необходимости (необходимые и достаточные условия модели).

Природа и виды институциональных ловушек в процессе эволюции социально-экономических систем. Порочный круг развития.

Тема 2. Институты и институциональные изменения в экономике.

Неоклассическая экономическая теория: базовые предпосылки и их критика институционалистами. Традиционный и новый институционализм. Исследовательская программа новой институциональной теории, основные исследовательские проблемы и направления исследований. Понятие института. Экономические институты и их типология. Институты и правила. Институты, рынки и организации. Формальные и неформальные институты. Роль государства в формировании институтов. Институты: механизмы решения проблем координации и мотивации. Принципы построения и анализа формальных моделей институциональных норм. Подходы к моделированию институтов: институты как игроки, как правила и как равновесия. Методы эволюционной теории игр в анализе формирования институтов. Сравнительный институциональный анализ.

Тема 3. Трансакционные издержки: расширение понятия и некоторые прикладные аспекты анализа.

Общие положения теории трансакционных издержек. О причинах трансакционных издержек: разные позиции и доминирующие оценки.

Характеристика трансакций и институтов. Влияние институтов на трансакционные издержки. Институциональные трансакции и трансакционные издержки. Товарные трансакции и издержки.

Взаимосвязь институциональных и товарных трансакционных издержек. Распределение трансакционных доходов (трансакционной ренты или ренты институциональных изменений). Трансакционные издержки и деньги.

Тема 4. Рынок (рынки) как институт.

Некоторые определения. Обмен и рынки. Институты и рынки. Конституция рынка. Типы рыночных институтов. Нерыночные институты.

Причины существования рынков. Разделение труда, частная собственность и трансакционные издержки. Квазирыночные институты. Конкуренция институтов как механизм и продукт эволюции рыночного хозяйства. Пределы роста рынка.

Нормы, цены и рынки. Цена как норма и механизм ее установления, оценки. Ценовая норма совершенной конкуренции и ее реальность. почему же существует тенденция к монопольным рынкам. Косвенные регуляторы ценового регулирования. Цена соглашений.

Метарынки и их институциональное оформление. Метарынки и рынки. Сетевой капитализм в современной экономике. Структура и последствия сетевого капитализма.

Тема 5. Экономика и правовые институты

Предпосылки анализа экономической наукой взаимодействия экономики и права. Влияние процесса законотворчества на формирование «экономических порядков».

Нелегальная экономика: общая характеристика.

Структура, причины и последствия теневой экономики. Измерение теневой экономики. Масштабы теневой экономики. Роль теневой экономики в развитии экономических систем. «Вторая» («беловоротничковая») теневая экономика. Общая характеристика «второй» теневой экономики. Коррупция. Уклонение от налогов. «Серая» (неформальная) теневая экономика. Экономическая теория «неформальности»: де Сото и другие авторы. Неформальная экономика в контексте теории экономических систем. «Черная» (криминальная) теневая экономика. История экономического анализа преступности. Экономический анализ индивидуального преступного поведения. Экономическая рациональность в наказании преступлений. Экономика организованной преступности: подход экономической теории организаций. Криминальная глобализация экономики. Мировое криминальное хозяйство.

Экономика терроризма. Борьба с теневой экономикой. Общие принципы экономической оптимизации борьбы с преступностью. Борьба с «беловоротничковой» теневой экономикой. Экономический анализ борьбы с организованной преступностью. Экономический анализ борьбы с наркотиками.

Особенности теневых экономических отношений в советской и постсоветской Белоруссии.

Тема 6. Институциональная теория государства: дополнения в анализ

Постановка проблемы: издержки рынка или издержки государства? Роль государства в функционировании рынка – за пределами догм и учет современных условий, выводов теорий, концепций. Этапы и реальные движущие силы эволюции государства. Методы эмпирического анализа государства: от стандартной

макроэкономики к учету институциональных факторов. Политическая экономия диктатуры и демократии: некоторые элементы сравнительного анализа. Общественный выбор: методологические и теоретические предпосылки анализа. Базовые понятия.

Экономическая политика как предмет классической политэкономии: достижения и «остановившиеся проблемы». Аксиомы неоклассической теории и возможности их применения в исследовании политико-экономических процессов. Общественные потребности, ресурсы и выбор.

Основные стадии общественного выбора. Договорные основы общественного выбора. Конституционный выбор. Постконституционный выбор.

Тема 7. Теория внешних эффектов и теорема Коуза

Теорема Коуза. Внешние эффекты и минимизация транзакционных издержек. Влияние формальных и неформальных правил на динамику транзакционных издержек. Частные и социальные издержки. Логика теоремы Коуза. Доказательство теоремы Коуза, ее практическое значение. Выводы из теоремы Коуза: двусторонний характер внешних эффектов, экономический смысл прав собственности, роль государства в «провалах» рынка. Критика и опровержения теоремы Коуза. Наивная теория и теория групп интересов формирования прав собственности. Теория рентоориентированного поведения, ее приложения к анализу формирования прав собственности.

Тема 8. Теория контрактов. Контрактная природа фирмы

Основные принципы экономической теории контрактов. Совершенные и несовершенные контракты. Проблемы, обусловленные неполнотой реальных контрактов. Классификация контрактов: классические, неоклассические и отношенческие контракты, их структура и свойства. Механизмы обеспечения выполнения контрактов. Проблемы формирования репутации. Механизмы контроля: внешние и внутренние. Методы борьбы с оппортунизмом в контрактных отношениях. Рыночные сигналы и фильтрация.

Тема 9. Экономическая теория конституционной экономики

Необходимость создания конституционной экономики. Проблема оптимального размера правительства. Демократический идеал и его толкование. Конституционный порядок по Хайеку. Требования к эффективной и действенной конституции.

Закон как общественный капитал и его ценность. «Плохие», «хорошие», «эффективные» законы.

Тема 10. Институциональная структура экономики и институциональные изменения

Понятие институциональной структуры. Эволюция институтов. Институты в различных экономических порядках. Иерархия правил и институтов. Различные механизмы институциональных изменений: эволюция институтов, закрепление неформальных правил, импорт институтов. Зависимость от предыдущего пути

развития и институциональные ловушки. Различные подходы к анализу институциональных изменений. Неоклассический подход, новая экономическая история, исторический институциональный анализ. Современные актуальные проблемы институциональной теории. О. Тоффлер, З. Бжезинский, Л. Туроу и др. (Фукуяма, Вайцзеккер, Друккер, Гор, Сакайя) о новых ограничительных факторах развития человечества. Роль конституционных факторов в решении проблем нестабильности общества (Дж. Бьюкенен). А. Сен и его теория, объясняющая бедность в современном мире. Д. Норт. Функционирование экономики во времени и пространстве. В. Смит и Д. Канеман о рациональном поведении экономических агентов. Дж. Акерлоф, Дж. Стиглиц, М. Спенс и их вклад в теорию институтов.

1.2. ПРАКТИЧЕСКИЕ (СЕМИНАРСКИЕ) ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Экономические системы, их эволюция и институциональные ловушки

Институты и институциональные матрицы. Понятие институциональных матриц. Некоторые постулаты построения институциональных матриц. Объективная направленность при анализе системы. Представление об обществе как целостном образовании. Понятие базового института и институтов вторичных, третичных, производных, переходных. Метаинститут и его значение. Институциональные структуры и институциональные формы. Постулат функциональной необходимости (необходимые и достаточные условия модели).

Тема 2. Институты и институциональные изменения в экономике.

Исследовательская программа новой институциональной теории, основные исследовательские проблемы и направления исследований. Понятие института. Экономические институты и их типология. Институты и правила. Институты, рынки и организации. Формальные и неформальные институты. Роль государства в формировании институтов. Институты: механизмы решения проблем координации и мотивации. Подходы к моделированию институтов: институты как игроки, как правила и как равновесия. Методы эволюционной теории игр в анализе формирования институтов. Сравнительный институциональный анализ.

Тема 3. Трансакционные издержки: расширение понятия и некоторые прикладные аспекты анализа.

Взаимосвязь институциональных и товарных трансакционных издержек. Распределение трансакционных доходов (трансакционной ренты или ренты институциональных изменений). Трансакционные издержки и деньги.

Тема 4. Рынок (рынки) как институт.

Причины существования рынков. Разделение труда, частная собственность и трансакционные издержки. Квазирыночные институты. Конкуренция институтов как механизм и продукт эволюции рыночного хозяйства. Пределы роста рынка.

Нормы, цены и рынки. Цена как норма и механизм ее установления, оценки. Ценовая норма совершенной конкуренции и ее реальность. почему же существует тенденция к монопольным рынкам. Косвенные регуляторы ценового регулирования. Цена соглашений.

Тема 5. Экономика и правовые институты

Нелегальная экономика: общая характеристика.

Структура, причины и последствия теневой экономики. Измерение теневой экономики. Масштабы теневой экономики. Роль теневой экономики в развитии экономических систем. "Вторая" ("беловоротничковая") теневая экономика. Общая характеристика "второй" теневой экономики. Коррупция. Уклонение от налогов. "Серая" (неформальная) теневая экономика. Экономическая теория «неформальности»: де Сото и другие авторы.

Особенности теневых экономических отношений в советской и постсоветской Белоруссии.

Тема 6. Институциональная теория государства: дополнения в анализ

Постановка проблемы: издержки рынка или издержки государства? Роль государства в функционировании рынка – за пределами догм и учет современных условий, выводов теорий, концепций.

Аксиомы неоклассической теории и возможности их применения в исследовании политико-экономических процессов. Общественные потребности, ресурсы и выбор. Основные стадии общественного выбора. Договорные основы общественного выбора. Конституционный выбор. Постконституционный выбор.

Тема 7. Теория внешних эффектов и теорема Коуза

Логика теоремы Коуза. Доказательство теоремы Коуза, ее практическое значение. Выводы из теоремы Коуза: двусторонний характер внешних эффектов, экономический смысл прав собственности, роль государства в "провалах" рынка. Критика и опровержения теоремы Коуза. Наивная теория и теория групп интересов формирования прав собственности. Теория рентоориентированного поведения, ее приложения к анализу формирования прав собственности.

Тема 8. Теория контрактов. Контрактная природа фирмы

Классификация контрактов: классические, неоклассические и отношенческие контракты, их структура и свойства. Механизмы обеспечения выполнения контрактов. Проблемы формирования репутации. Механизмы контроля: внешние и внутренние. Методы борьбы с оппортунизмом в контрактных отношениях. Рыночные сигналы и фильтрация.

Тема 9. Экономическая теория конституционной экономики

Необходимость создания конституционной экономики. Проблема оптимального размера правительства. Демократический идеал и его толкование. Конституционный порядок по Хайеку. Требования к эффективной и действенной конституции. Закон как общественный капитал и его ценность. «Плохие», «хорошие», «эффективные» законы.

Тема 10. Институциональная структура экономики и институциональные изменения

Понятие институциональной структуры. Эволюция институтов. Институты в различных экономических порядках. Иерархия правил и институтов. Различные механизмы институциональных изменений: эволюция институтов, закрепление неформальных правил, импорт институтов. Зависимость от предыдущего пути развития и институциональные ловушки. Различные подходы к анализу институциональных изменений.

2.1 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для очной формы получения II степени высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	УСР		
	1-й семестр	22	-	22		58	зачет
1.	Экономические системы, их эволюция и институциональные ловушки	4	-	4		6	З, От, К
2.	Институты и институциональные изменения в экономике.	2	-	2		6	З, От, К
3.	Трансакционные издержки: расширение понятия и некоторые прикладные аспекты анализа.	2	-	2		6	З, От, Р, К
4.	Рынок (рынки) как институт.	2	-	2		6	З, От, Р, К
5.	Экономика и правовые институты	2	-	2		6	З, От, Р, К
6.	Институциональная теория государства: дополнения в анализ	2	-	2		6	З, От, Р, К
7.	Теория внешних эффектов и теорема Коуза	2	-	2		6	З, От,
8.	Теория контрактов. Контрактная природа фирмы	2	-	2		6	Р, К
9.	Экономическая теория конституционной экономики	2	-	2		6	З, От,
10.	Институциональная структура экономики и институциональные изменения	2	-	2		4	Р, К

Примечание: З – зачет; От – отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; Р – реферат; К – коллоквиум.

2.2 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для заочной формы получения II степени высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	1-й семестр	6	-	4	-	92	зачет
1.	Экономические системы, их эволюция и институциональные ловушки	1	-			9	З, От, К
2.	Институты и институциональные изменения в экономике.	1	-			9	З, От, К
3.	Трансакционные издержки: расширение понятия и некоторые прикладные аспекты анализа.	1	-			9	З, От, Р, К
4.	Рынок (рынки) как институт.	1	-			9	З, От, Р, К
5.	Экономика и правовые институты		-	1		9	З, От, Р, К
6.	Институциональная теория государства: дополнения в анализ		-	1		9	З, От, Р, К
7.	Теория внешних эффектов и теорема Коуза		-	1		9	З, От,
8.	Теория контрактов. Контрактная природа фирмы		-	1		9	Р, К
9.	Экономическая теория конституционной экономики	1	-			10	З, От,
10.	Институциональная структура экономики и институциональные изменения	1	-			10	Р, К

Примечание: З – зачет; От – отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; Р – реферат; К – коллоквиум.

3. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Нормативные и законодательные акты

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 октября 2004 года). – 3-е изд., стер. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2008. – 64 с.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь; Редкол.: Я.М. Александрович и др. – Минск: Юнипак, 2004. – 202 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2015. – № 4 (214). – С. 2-99.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

4. Агапова, И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И.И.Агапова – М.: Экономистъ, 2016. – 254 с.
5. Дорина, Е.Б. Формирование институциональной структуры белорусской 10 экономики в условиях трансформации / Е. Б. Дорина. - Минск: БГЭУ, 2015. -187с.
6. Институциональная экономика: управление формированием и развитием социально-экономических институтов: Учебное пособие / Д.С. Петросян. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2024. - 279 с.: 60х90 1/16. - (ВО: Магистратура).
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие / А.Н. Олейник. - М.: НИЦ Инфра-М, 2023. - 416 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат).
8. Институциональная экономика: Учебное пособие / Н.В.Манохина, В.А. Русановский, Н.И. Гвоздева, И.Э. Жадан; Под ред. Н.В.Манохиной. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.
7. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика /П.С. Лемещенко – Минск: Бестпринт, 2021. – 315 с.
8. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт – М.: Начала, 1997.

Дополнительная литература

9. Бренделева, Е.А. Неоинституциональная экономическая теория: учеб. пособие /Е.А. Бренделева; под общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и сервис, 2006. – 352 с.
- 10.Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки. – М.: ИЭПП, 2003. - 234 с.

11. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с. – (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).

12. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз – М.: ДЕЛЮ Лтд, Catallaxy, 1993. 13. Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич; [отв. ред. Н.М. Халатянц]. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. - 444 с.

14. Тамбовцев, В.Л. Теории институциональных изменений: учебное пособие для студентов вузов, обуч. по экон. спец. / В. Л. Тамбовцев; МГУ, Экон. фак. – М.: ИНФРА-М, 2008. - 153 с.

18. Тарушкин, А.Б. Институциональная экономика: идеи и концепции: учебное пособие для студентов, обуч. по спец.: "Финансы и кредит", "Бух. учет, анализ и аудит", "Мировая экономика" / А.Б. Тарушкин. - СПб: Питер, 2004. - 364 с.

19. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории: пер. с англ. / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. - СПб: СПбГУ, 2005. - 701 с.

3.1. Перечень средств диагностики результатов учебной деятельности

3.1.1 Текущая и промежуточная аттестация обучающихся дневной формы получения образования включает:

Текущая аттестация проводится в целях периодического контроля и оценки результатов учебной деятельности обучающихся по учебной дисциплине.

Текущая аттестация обучающихся дневной формы получения образования включает:

- выполнение устных заданий в соответствии с выбранным вариантом по темам 1-10 учебной программы (в первом семестре).

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине, при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной в текущем семестре.

Допуском к сдаче зачета в первом семестре является успешное выполнение 2/3 тестовых заданий по вариантам.

Примерный перечень вопросов к зачету

2. Определение института. Функции институтов. Институты и организации.

51. Классификация институтов по признаку решаемых ими проблем.

52. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные, внутренние и внешние.

53. Соотношение институтов различных категорий: зоны совпадения и конфликта. Характеристика механизмов принуждения к соблюдению правил.

54. Неформальные институты. Характеристика стимулов к соблюдению норм.
55. Понятие трансакционных издержек. Трансакционные и трансформационные издержки.
56. Различные подходы к описанию категории трансакционных издержек.
57. Трансакционные издержки координации и мотивации.
58. Трансакционные издержки, возникающие в ходе подготовки и при заключении сделки (*ex ante*).
59. Трансакционные издержки после заключения контракта (*ex post*).
60. Специфичность активов: понятие специфичности, основные типы.
61. Сравнительные параметры трансакций и оптимальные структуры управления сделками.
62. Проблема количественной оценки трансакционного сектора (исследование Дж. Уоллиса и Д.Норта на примере экономики США).
63. Основные принципы и понятия контрактного права, основные параметры контракта.
64. Понятия совершенного (полного) контракта и причины неполноты реальных контрактов.
65. Проблемы реализации неполных контрактов.
66. Неблагоприятный отбор (определения, примеры проявления на различных рынках, механизмы борьбы - сигналы, фильтрация, рационирование с соответствующими примерами).
67. Классификация контрактов (классический, неоклассический, отношенческий контракты).
68. Индивидуальное частное предпринимательство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
69. Партнерство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
70. Закрытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
71. Открытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
72. Общество, основанное на взаимности (*mutual*): преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
73. Некоммерческая организация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
74. Проблемы отделения собственности от контроля в организациях различных типов.
75. Неоклассическая теория фирмы, ее предпосылки, основные выводы и

ограничения применимости.

76. Теория принципала-агента, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

77. Подход Коуза к природе фирмы (теория трансакционных издержек), его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

78. Подход Уильямсона, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

79. Подход к фирме как к ядру контрактов, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

80. Подход теории прав собственности к изучению фирмы, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.

81. Внешние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (угроза поглощения, угроза банкротства, рынок труда менеджеров).

82. Внутренние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (оплата по результату, мониторинг, эффективная заработная плата).

83. Эффективная система прав собственности и ее свойства.

84. Раскройте содержание связи между спецификацией прав собственности и эффективностью использования объекта собственности.

85. Почему права собственности включают в себя социальные нормы.

86. Понятие спецификации прав собственности.

3. Практическое значение теоремы Коуза.

87. Классификации прав собственности: по уровням прав собственности, остаточные права, по типу исключения, по типу держателя, легальности, абсолютные и относительные права.

88. Проблемы использования коммунальной собственности и собственности открытого доступа.

89. Виды гарантий прав собственности.

90. Концепция остаточного контроля и остаточного дохода.

91. Необходимость государства.

92. Государство как организация.

93. Государство как фирма.

94. Теория государства Д. Норта.

95. Корпоративная теория возникновения государства.

96. Бюрократический аппарат и корпоративная теория возникновения государства.

97. Неоклассическая теория государства Норта.

98. Модель стационарного бандита Олсона.

99. Функции государства.

100. Критерии эффективности деятельности государства.

101. Новая теория государства: причины существования бюрократического

аппарата.

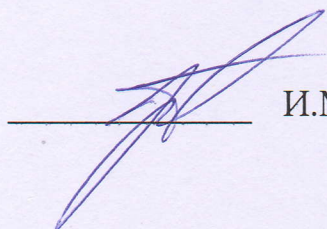
102. Факторы институциональных изменений.
103. Эволюционные институциональные изменения и импорт институтов.
104. Проблемы институциональной ловушки.
105. Институты в переходных экономиках.
106. Проблема оценки "качества" институциональной структуры.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ
дисциплины «Институциональный анализ»
с другими дисциплинами специальности

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
-	-	-	-

Содержание учебной программы
согласовано с выпускающей кафедрой

Заведующий выпускающей кафедрой,
кандидат экономических наук, доцент


И.М. Гарчук