

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Под редакцией

д-ра экон.наук, проф. В.А. Грошева,
д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2014**

ББК 65.012

И71

И71 Институциональная экономика: учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.]; по ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.

ISBN 978-5-7310-3077-9

В учебном пособии коллективом авторов в доступной форме изложены основные темы курса «Институциональная экономика». В конце каждого раздела приведены глоссарий и вопросы для самопроверки. Учебное пособие предназначено для направления подготовки бакалавров 080100 «Экономика».

In the present teaching aid the basic topics of the discipline Institutional Economics are intelligibly set forth by composite authors. In the end of each chapter there is a glossary and questions for self-testing. The teaching aid has been designed for the bachelors' academic program 080100 Economics.

ББК 65.012

Коллектив авторов:

С.С. Винокуров

В.А. Грошев

И.В. Зубарев

Е.С. Макеева

К.Е. Менько

Л.А. Миэринь

И.В. Тар-Мартиросян

Рецензенты: д-р экон. наук **В.А. Плотников**
д-р экон. наук **Т.Л. Судова**

ISBN 978-5-7310-3077-9

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	4
1. Введение в институциональную экономику.....	6
2. Институты и нормы.....	15
3. Права собственности.....	26
4. Трансакции и трансакционные издержки.....	38
5. Теория контрактов.....	50
6. Домохозяйство.....	64
7. Теория фирмы.....	81
8. Теория государства.....	95
9. Экономическая эволюция и институциональные изменения...	108

ПРЕДИСЛОВИЕ

Курс «Институциональная экономика» предназначен для ознакомления студентов с институциональным подходом к анализу экономических явлений. Объектом изучения являются институциональные основы экономической деятельности. Предметом изучения выступают институты, трактуемые в широком смысле как правила, влияющие на экономическое поведение агентов и организационные формы хозяйственных взаимодействий.

Цель курса заключается в формировании у студентов системных и реалистичных представлений о закономерностях экономической организации общества.

Задачи курса связаны с передачей студентам достаточных знаний по следующим основным блокам вопросов:

- категориальный аппарат и методология институциональной экономической теории;
- направления и этапы развития институциональной экономической теории;
- закономерности формирования, функционирования и развития экономических институтов;
- теория прав собственности;
- теория трансакций и трансакционных издержек;
- теория контрактов;
- закономерности влияния институтов на поведение и формы взаимодействий экономических агентов (домохозяйств, фирм, государства);
- институциональная концепция экономической эволюции.

Изучение студентами дисциплины «Институциональная экономика» следует основывать на понимании ее существенного отличия от других экономических дисциплин в методологическом плане. Указанные отличия обусловлены следующими ключевыми принципами институционального экономического анализа, на которые необходимо обратить особое внимание студентов.

Во-первых, методология институционального подхода предполагает учет в теоретическом анализе экономических процессов широкого круга неэкономических факторов. Студенты должны быть изначально сориентированы на рассмотрение не только экономических проблем, но также смежных с ними психологических, социокультурных, правовых, политических и иных вопросов.

Во-вторых, существенной особенностью институционального подхода к анализу экономических процессов является определяющий акцент

на поведенческую составляющую этих процессов. При этом институциональная экономика стремится не просто констатировать ту или иную форму экономического поведения, но объяснить ее. Внимание студентов к формам поведения экономических агентов, объяснение их предпосылок и закономерностей должно являться неотъемлемым моментом изучения дисциплины.

В-третьих, институциональный взгляд на экономику как объект исследования исходит из ее понимания как эволюционирующей системы. При этом эволюция рассматривается не как спонтанный, а как упорядоченный и предопределенный процесс. В контексте такого понимания институциональный анализ экономических явлений и процессов предполагает рассмотрение институтов с позиций экономической динамики.

В-четвертых, освоение студентами дисциплины должно учитывать такую особенность институционального подхода, как его эмпиричность, стремление двигаться от частных случаев к обобщениям. При изучении разделов курса приоритет должен быть отдан индуктивному методу познания, что требует от студентов выработки и постоянного использования навыков обращения к фактам повседневной жизни, их эмпирического и теоретического обобщения.

В подготовке учебного пособия принял участие коллектив авторов кафедры экономической теории и мировой экономики СПбГЭУ:

1 раздел – к.э.н., ст. преп. Макеева Е.С.

2 раздел – к.э.н., ст. преп. Макеева Е.С.

3 раздел – д.э.н., проф. Грошев В.А.

4 раздел – к.э.н., доц. Зубарев И.В.

5 раздел – к.э.н., доц. Винокуров С.С.

6 раздел – д.э.н., проф. Миэринь Л.А., асп. Менько К.Е.

7 раздел – к.э.н., доц. Тер-Мартirosян И.В.

8 раздел – к.э.н., доц. Винокуров С.С.

9 раздел – к.э.н., доц. Винокуров С.С.

Научные редакторы: д.э.н., проф. Грошев В.А. и д.э.н., проф. Миэринь Л.А.

Технический редактор: к.э.н., ст. преп. Макеева Е.С.

1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Вопросы темы

1. Методологические предпосылки неоклассики, их ограниченность.
2. Зарождение институционализма, его методологические истоки.
3. Современное состояние институциональной экономики.
4. Предмет и метод институциональной экономики.
5. Мотивация экономического поведения, его ментальная модель.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Методологические предпосылки неоклассики, их ограниченность

До возникновения институционализма в конце XIX столетия в экономической науке господствовали неоклассические представления об экономическом поведении. Период становления неоклассики совпал по времени с периодом активного развития естественных наук. Это не могло не способствовать осуществлению попыток применения рациональных принципов и точных методов исследования к изучению социально-экономической реальности и толкованию поведения экономических субъектов.

Неоклассическая теория базируется на следующей поведенческой модели: индивиды принимают решения *рационально*, т.е. таким образом, чтобы максимизировать свою полезность, и применяют для этого всю доступную информацию. Одновременно предполагается, что их выбор определяется только величиной ожидаемой выгоды и не зависит от политического, социального, психологического, этического, эмоционального и иных контекстов принятия решений. Подобная позиция, подразумевающая рассмотрение людей как самодостаточных, не зависящих от внешней среды субъектов интересов, целей и действий и объяснение общественных, надындивидуальных феноменов «микропричинами», носит название *методологического индивидуализма*.

Помимо принципов неограниченной рациональности и индивидуализма к методологическим предпосылкам неоклассической теории относятся:

– *Устойчивость предпочтений*. По утверждению неоклассиков, предпочтения каждого индивида постоянны, известны ему, не зависят от других субъектов, обладают свойством ненасыщаемости и сопоставимы между собой в зависимости от способности приносить полезность при реализации. Все же, многочисленные наблюдения показали, что в действительности люди склонны изменять свои предпочтения в зависимости от своего эмоционального состояния, внешних обстоятельств и иных неэкономических факторов.

– *Совершенство рынка как среды.* Еще классик Адам Смит (1723 – 1790) писал о том, что в условиях отсутствия государственного вмешательства в экономику спрос естественным образом уравнивается предложением. При наличии устойчивых предпочтений рыночное равновесие приобретает стабильный и предсказуемый характер, так как игроки могут точно предугадывать реакции друг друга. Кроме того, сами рыночные сделки бесплатны, т.е. не сопряжены с дополнительными издержками.

Тем не менее, уже в XIX веке было замечено, что атрибутом рыночной экономики являются кризисы перепроизводства и, в то же время, рынок зачастую не обеспечивает достаточный выпуск социально значимых благ. Помимо этого, заключение сделок не бесплатно, но сопряжено с затратами ресурсов – транзакционными издержками.

– *Полнота информации.* Неоклассики полагали, что информация, необходимая субъектам для принятия решений, в полном объеме содержится в ценах и поэтому может быть получена экономическими агентами без каких-либо издержек. Цены как меновые пропорции указывают на сравнительную ценность благ и ресурсов и, соответственно, на то, на чем следует экономить и в чем, наоборот, имеется настоятельная потребность. Кроме того, считалось, что сами агенты наделены абсолютными когнитивными (познавательными) способностями для регистрации и обработки всей поступающей им информации. На практике же информация асимметрична, и ее получение сопряжено с затратами. Полная информация встречается лишь на сильно локализованных рынках, где участники сделок лично знают друг друга, либо при системе директивного планирования.

– *Независимость участников сделок друг от друга.* Эта предпосылка справедлива лишь для рынков совершенной конкуренции, однако они являются абстракцией.

– *Всегда существующее, единственное и совпадающее с оптимумом по Парето равновесие во взаимодействиях экономических агентов.* В действительности же равновесие достигается далеко не всегда и зачастую не соответствует критерию Парето. Кроме того, равновесие системы не в состоянии объяснить ее эволюцию и непрерывную изменчивость.

2. Зарождение институционализма, его методологические истоки

Возникнув в конце XIX века, институционализм нацеливается на устранение противоречий в положениях неоклассической школы. Причем реализация этой задачи связывалась первыми институционалистами с созданием своего оригинального исследовательского подхода, во многом противоположного методологическому подходу неоклассической школы.

Для институционалистов первой волны представлялись неприемлемыми такие черты неоклассического анализа экономических явлений, как:

– **чрезмерный уровень абстракции**, проявляющийся в стремлении объяснить разные формы экономического поведения посредством единой аналитической модели выбора в ситуации ограниченности ресурсов и порождающий механистические представления об экономике;

– **недостаточная эмпиричность**, проявляющаяся в преобладании дедуктивного метода. Теоретические построения неоклассической школы не отталкиваются от фактов действительности и не являются их обобщением, что порождает расхождения постулатов неоклассики с реалиями экономической жизни;

– **статичность**. Неоклассика исследует равновесие как состояние, естественное для экономических систем разного уровня. Поскольку равновесие системы не в состоянии объяснить ее изменчивость, такая позиция не позволяет обосновать закономерности экономической эволюции.

– **узость объекта исследования**. Неоклассическая школа фактически замкнулась на изучении развитого товарного хозяйства, игнорируя иные исторические его формы. При этом она сосредоточилась на исследовании рыночных процессов функционирования товарного хозяйства, оставляя без внимания вне рыночные явления (политику, семью и др.).

– **изолированность экономического анализа от исследования смежных сфер социального поведения**, игнорирование того факта, что человек един во всех своих проявлениях и его поведение в одной сфере не может не зависеть от поведения в иных сферах.

Оппозиция неоклассическому подходу предопределила особенность методологии институционального анализа. Представители этого нового нарождающегося направления рассматривали существующий экономический порядок не как естественный, а как установленный («instituted»). В их восприятии этот порядок отражает влияние внешней среды на экономические процессы, к которому экономические агенты адаптируются посредством выработки определенных форм своего поведения.

Такие формы (институты) представляют устоявшиеся и характеризующиеся всеобщностью образцы действий в соответствующих условиях, которые структурируют экономическое поведение. Институты рассматриваются как своего рода организационная реакция экономики на устойчивые внешние воздействия, способ адаптации к ним. Их исследование определяется как основная задача экономического анализа, а сами они воспринимаются в качестве предмета этого анализа.

Стремление объяснить структуру экономических отношений на основе выявления и анализа значимых факторов внешней среды потребовало от представителей институционального направления изучения и обобщения реальных процессов и явлений. Это предопределило преимущест-

венно эмпирическую направленность институциональных исследований и его основные задачи:

1. Систематизацию существенных устойчивых факторов внешней среды, влияющих на форму экономических процессов;
2. Раскрытие механизма этого влияния;
3. Обобщение указанных факторов и выделение сформировавшихся под их влиянием институтов.

Значимые для экономических отношений факторы внешней среды многообразны. Они формируются в различных областях человеческой жизни, вследствие чего им присущи качественная неоднородность и различия в характере воздействия на экономическое поведение. В связи с этим институциональная теория в начальный период своего развития столкнулась с проблемой: объект ее внимания охватывал пестрый состав различных по своей природе институтов (психологические, правовые, этические, технические явления и обычаи, семья, государство, профсоюзы, налоги, частная собственность и т.д.). Вследствие этого характерной особенностью институционализма изначально стала его внутренняя неоднородность. В его рамках выделились и обособились течения, принципиально различающиеся кругом явлений, ставших приоритетными объектами институционального анализа: психобиологическое, правовое, социологическое и др.

Значительное влияние на становление институционализма оказали труды представителей немецкой исторической школы. В частности, институционалисты переняли у них идею необходимости осуществления государственного регулирования экономики и социального контроля, а также стремление рассматривать экономические явления не абстрактно, а с учетом конкретных исторических условий.

К виднейшим представителям «старого институционализма» относятся американские ученые Торстейн Веблен (1857 – 1929), Джон Р. Коммонс (1862 – 1945) и Уэсли Митчелл (1874 – 1948). Годом рождения институционализма считается 1898 год, ознаменовавшийся выходом в свет работы Т. Веблена «Почему экономика не является эволюционной наукой». Сам термин «институт» был введен в научный оборот несколько позже, в 1918 г., американским исследователем Уолтоном Гамильтоном (1881 – 1958) в его работе «Институциональный подход к экономической теории».

То, что изначально институционализм развивался как внутренне неоднородное научное направление, отразилось в понимании содержания центральной категории институционального анализа. Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл по-разному трактовали *институты*. Так, Т. Веблен основное внимание уделял стереотипам поведения, отражающим укоренившиеся привычки и оказывающим влияние на формы экономической

деятельности. Дж. Коммонс рассматривал институты как социальные образования, предопределяемые нормами права и влияющие на индивидуальные поступки. У. Митчелл выдвинул идею о том, что институты – это результат кристаллизации экономического опыта и его закрепления в массовом сознании, выводимый путем эмпирического обобщения массовых явлений хозяйственной жизни.

Тем не менее, несмотря на отсутствие строгого и объективного определения институтов, во взглядах представителей «старого институционализма» имелось и много общих моментов. К ним относятся: выбор в качестве *предмета исследования* институтов; рассмотрение экономики как эволюционирующей системы, а не самоуравновешивающегося механизма; восприятие существующего экономического порядка как установленного, а не естественного; использование анализа неэкономических явлений для постижения сути явлений экономических; трактовка характеристик индивида как вторичных по отношению к внешним условиям; применение эмпирического подхода, проведение по возможности беспристрастных исследований, свободных от консервативной «веры» в рынок и *laissez-faire*.

В качестве *методов* «старого институционализма» использовались: связывание фактов, *story-telling* (составление из фактов, первичных логических обобщений и ценностных суждений связных описаний, подкрепленных комплексом неявно выраженных убеждений и симпатий исследователя); индукция; сравнительный анализ; исторический метод (выявление роли истории в формировании, сохранении и изменении институтов).

Недостаток интереса к институционализму в 1930-1960-е гг. был обусловлен неопределенностью понятия «институт», отсутствием специфической методологии и единого категориального аппарата, преимущественно описательным характером исследований. Отвлечению внимания научных кругов от институционализма способствовали и такие события, как выделение социологии в самостоятельную область знаний; разработка в рамках неоклассики теорий несовершенной и монополистической конкуренции; выход в свет книги Джона Мейнарда Кейнса (1883 – 1946) «Общая теория занятости, процента и денег» (1936); развитие эконометрики. Лишь в 1970-е гг. институционализм получил новый импульс к развитию. В 1990-е гг. институциональный анализ также пользовался повышенным спросом из-за необходимости изучения переходных процессов в бывших социалистических государствах.

Признанию институционализма как самостоятельного направления экономической мысли в 1970-е гг. в значительной мере способствовали работы Дж. Коммонса и еще одного американского ученого – Рональда Коуза (1910 – 2013). Критика неоклассической теории, с которой в разное время выступали оба исследователя, существенно дополнила данную тео-

рию и была позитивно воспринята научным сообществом. К ее основным положениям относятся:

– **Неполнота информации.** Дж. Коммонс и Р. Коуз исходили из того, что в действительности одни экономические агенты знают больше, чем другие. Распределение выгод в обмене отражает подобную асимметрию.

– **Ожидания агентов.** Учет фактора ожиданий позволил преодолеть статичность неоклассики, объяснить динамичность экономического равновесия.

– **Роль институтов.** По утверждению ученых, действия экономических субъектов никогда не бывают сугубо индивидуальными, а, напротив, всегда подвержены влиянию внешней среды. Институциональная структура общества образует рамки для индивидуальных поступков.

– **Трансакции и трансакционные издержки.** Дж. Коммонс заложил базу нового понимания собственности, рассматривая обмен не как перемещение физической оболочки товара, а как передачу прав собственности на него (т.е. трансакцию). Данная трактовка переориентировала исследования обмена на анализ прав собственности, механизмов их передачи и обеспечения гарантий. Трансакции как смена формы собственности не бесплатны, напротив, они сопряжены с затратами времени, денег, психической энергии и пр. Подобные затраты носят название трансакционных издержек и возникают как на стадии подготовки трансакций, так и после их осуществления. Именно институты призваны минимизировать трансакционные издержки, а также улучшить координацию и кооперацию людей в ситуациях неопределенности.

3. Современное состояние институциональной экономики

Р. Коуз наряду с Арменом Алчианом (1914 – 2013), Джеймсом Бьюкененом (1919 – 2013), Гарольдом Демсецем (род. в 1930), Дугласом Норттом (род. в 1920), Манкуром Олсоном (1932 – 1998), Гербертом Саймоном (1916 – 2001), Оливером Уильямсоном (род. в 1932), Треном Эггертссоном (род. в 1941) и др. считается представителем «второй волны» институционализма.

В рамках современного институционализма, зародившегося в 1970-е гг., выделяют два направления – неоинституционализм (neoinstitutional economics) и новый институционализм (new institutional economics). Основной водораздел между ними связан с отношением к неоклассической школе (табл. 1).

По мнению Т. Эггертссона, одним из основоположников нового институционализма стал Г. Саймон, разработавший в середине 1950-х гг. концепцию **ограниченной рациональности**. Согласно данной концепции, в реальной жизни субъекты не располагают средствами для максимизации полезности и потому стремятся достичь лишь так называемой удовлетво-

ренности. В дальнейшем концепция Г. Саймона была использована в научных изысканиях О. Уильямсона, который, в свою очередь, сформулировал понятие *оппортунистического поведения*, означающее уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения.

Таблица 1

Общая характеристика нео- и нового институционализма

Неоинституционализм	Новый институционализм
<ul style="list-style-type: none"> - признание фундаментальных принципов и методологии неоклассики; - критика лишь наиболее нереалистичных методологических предпосылок неоклассики (абсолютная рациональность, абсолютная информированность и добросовестность экономических агентов, нулевые трансакционные издержки, совершенный характер конкуренции) 	<ul style="list-style-type: none"> - отрицание фундаментальной для неоклассики идеи равновесия; - критика тезиса об эндогенном и стабильном характере предпочтений индивидов; - опровержение принципа рационального поведения.
<p>Основные направления:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теория трансакционных издержек; - теория прав собственности; - теория общественного выбора; - теория экономических организаций; - новая экономическая история. 	<p>Основные направления:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теория экономики соглашений (конвенций); - теория эволюционной экономики; - теория постиндустриального общества.

4. Предмет и метод институциональной экономики

Однозначное определение предмета и метода институциональной экономики вызывает определенные трудности в связи с наличием большого количества концепций и отсутствием единого толкования понятия «институт». В дальнейшем в качестве основного подхода будет использоваться подход Д. Норта, согласно которому *институт – это совокупность правил, отраженных в формальных нормах и неформальных ограничениях и структурирующих взаимодействия людей*.

Предметом институциональной экономики являются, во-первых, институциональные соглашения (договоры между экономическими агентами, направленные на снижение трансакционных издержек при распределении ограниченных ресурсов), во-вторых, институциональная среда (собственно институты) и, в-третьих, институциональные изменения.

Ниже в табл. 2 представлены сведения о том, какие методы нашли наиболее широкое применение в рамках нео- и нового институционализма.

Важной общей характеристикой методологии современного институционализма выступает и трансформация трактовки индивида. Так, главными поведенческими предпосылками отныне являются ограниченная рациональность и оппортунизм.

Таблица 2

Методы познания нео- и нового институционализма

Неоинституционализм	Новый институционализм
Индивидуализм	Холизм (всецелая зависимость индивидуального поведения от существующих институтов)
Дедукция	Индукция
Моделирование	Связывание фактов, story-telling
Измерение	Социологические методы

5. Мотивация экономического поведения, его ментальная модель

Одной из причин критики неоинституционализма как «продолжателя» традиций неоклассики выступает недоучет его представителями ментального фактора, который не тождествен рациональному эгоизму. Между тем, тип ментальности, или способ восприятия мира, господствующий в том или ином обществе, играет ключевую роль в выявлении мотивов экономического поведения индивида в ситуациях выбора.

В антропологии и психологии принято выделять два основных типа ментальности в зависимости от культурной принадлежности человека – восточный и западный. Первый ассоциируется с коллективизмом, терпимым отношением к противоречиям, изобретательностью, умозрительностью и интуитивностью решений. Он свойственен населению многих азиатских стран и России. Атрибутами второго выступают индивидуализм, аналитическое мышление, рациональность и практичность. Он, в свою очередь, доминирует среди жителей США и Европы.

К числу ученых, занимавшихся теоретическим анализом ментальных моделей экономического поведения, относится Д. Норт. Он отметил, что институты возникают и существуют не сами по себе, а являются в значительной мере порождением мышления и ментальных конструкторов человека. При этом индивиды, обладающие различным культурным наследием, одни и те же феномены интерпретируют по-разному, что обуславливает вариативность выбора. Одновременно Д. Норт признавал, что институты оказывают обратное воздействие на ментальность людей и могут вызывать изменения их предпочтений. Ранее к похожему выводу пришел Т. Веблен. По мнению Т. Веблена, внешние обстоятельства формируют у

человека привычки, которые, в свою очередь, в дальнейшем зачастую находят отражение в его намерениях и убеждениях.

Тип ментальности позволяет привести множество индивидуальных моделей экономического поведения к единому знаменателю, понять их сходство как основу координации. Тем не менее, принадлежность к одному и тому же типу не означает полной унификации поведения. Существует большое количество индивидуальных и групповых факторов, влияющих на отклонение мотивации субъекта от общей ментальной модели.

Глоссарий

Институт – совокупность правил, отраженных в формальных нормах и неформальных ограничениях и структурирующих взаимодействия людей.

Концепция ограниченной рациональности – концепция, согласно которой в реальной жизни субъекты не располагают средствами для максимизации полезности и потому стремятся достичь лишь так называемой удовлетворенности.

Методологический индивидуализм – научный подход, подразумевающий рассмотрение людей как самодостаточных, не зависящих от внешней среды субъектов интересов, целей и действий и объяснение общественных, надиндивидуальных феноменов «микрочпричинами».

Неоинституционализм – направление современного институционализма, представители которого в целом признают фундаментальные принципы неоклассики и подвергают критике лишь ее наиболее нереалистичные методологические предпосылки.

Новый институционализм – направление современного институционализма, представители которого фактически являются продолжателями традиций «старого институционализма» и отрицают фундаментальные идеи неоклассики.

Оппортунистическое поведение – уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения.

Вопросы для самопроверки

1. Сформулируйте основные методологические предпосылки неоклассической экономической теории. В чем состоит их ограниченность?
2. Раскройте ключевые особенности «старого институционализма».
3. Кто ввел в научный оборот термин «институт»?
4. Чем был обусловлен недостаток интереса к институционализму со стороны научных кругов в 1930-1960-е гг.?

5. Чьи научные работы способствовали признанию институционализма как самостоятельного направления экономической мысли в 1970-е гг.?
6. Что означает термин «транзакционные издержки»?
7. Назовите и охарактеризуйте два основных направления современного институционализма.
8. Что означают термины «ограниченная рациональность», «оппортунистическое поведение»?
9. Чем отличается методология неоинституционализма от методологии нового институционализма?
10. Охарактеризуйте западную и восточную ментальные модели.

2. ИНСТИТУТЫ И НОРМЫ

Вопросы темы

1. Понятие института.
2. Нормы и их признаки. Виды норм.
3. Происхождение норм.
4. Интернализация норм. Сознательное следование и безусловное восприятие.
5. Механизмы обеспечения норм. Жесткие и мягкие нормы.
6. Институциональная система.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Понятие института

Экономика не является закрытой системой. Происходящие в ней процессы подвержены воздействию самых разных факторов, формирующих их внешнюю среду. Экономические агенты, стремясь оптимизировать свое поведение в складывающихся обстоятельствах, вынуждены адаптироваться к воздействию указанных факторов.

Если воздействие факторов окружающей среды носит регулярный характер, то в процессе повторяющейся адаптации к ним вырабатывается и закрепляется определенный порядок экономического поведения, способствующий его оптимизации в существующих условиях. Поскольку для самых разных субъектов, реализующих одну и ту же форму поведения в сходных внешних обстоятельствах, процесс адаптации решает аналогичные задачи, этот порядок оказывается общим для них всех. Он предстает обезличенной системой норм и правил поведения в конкретной области. В результате такого упорядочения экономическое поведение в данной области структурируется: на смену совокупности бесчисленного множества индивидуальных действий, особых для каждого из присутствующих здесь

субъектов, приходит универсальная форма их поведения. И в этой связи понятно применение термина «институт» для описания феномена упорядочения экономического поведения (*institutum* (лат.) – установленное, учрежденное).

Каждой из областей экономического поведения присуще свое особое содержание. Состав и интенсивность воздействия значимых для деятельности факторов окружающей среды также специфично для каждой из них. Все это исключает формирование единого универсального для всей экономической системы порядка поведения.

Понятие института не является чисто экономическим. Оно пришло в экономику из смежных общественных наук. Социология рассматривала его как совокупность ролей и статусов. Политическая философия – как общественную систему правил, которые определяют положение субъекта, его права и обязанности, разрешенные и запрещенные формы действий.

В общем понимании социальный институт – это форма организации и регулирования социальных отношений в различных сферах общественной жизни (экономические институты, политические институты, воспитательные институты и др.), придающая этим отношениям упорядоченность и являющаяся элементом социальной структуры. Институционализация отношений означает, что они осуществляются не произвольно, а в определенных формах.

В экономической теории понятие института было впервые включено в анализ Т. Вебленом. У исследователя, однако, нет однозначного определения экономического института. Под ним он понимал:

- распространенное представление об образе отношений между обществом и личностью;
- привычные виды реакции на стимулы;
- структуру производственного (экономического) механизма.

Институционалисты первой волны («старые институционалисты») также не дали четкого и приемлемого в аналитическом плане определения экономического института.

У. Гамильтон (автор термина «институционализм») рассматривал институт в качестве преобладающего и устойчивого способа мышления или действия, ставшего обычаем социальной группы или социума в целом. Дж. Коммонс отождествлял его с рамками, которыми общество ограничивает индивидуальное поведение. У. Митчелл видел в институтах выкристаллизовавшиеся из практики господствующие и стандартизированные общественные привычки.

В современной теории сохраняется неоднозначность представлений о сути понятия «институт».

Одним из определений института, получившим сегодня широкое признание и активно используемым в институциональном анализе, явля-

ется определение Д. Норта. С его точки зрения, институт – это совокупность норм, выступающих эффективными ограничениями экономической деятельности, т.е. обладающих механизмами обеспечения исполнения.

Институты упорядочивают отношения людей, повышают предсказуемость их поведения и снижают издержки, связанные с осуществлением взаимодействий. К их функциям относятся: рамочное регулирование деятельности субъектов, минимизация числа конфликтов между ними; обеспечение стабильности и предсказуемости результатов хозяйственной деятельности; обеспечение свободы и безопасности действий в определенных рамках; минимизация затрат на обеспечение сделок, удешевление экономических коммуникаций в условиях неопределенности; передача знаний посредством формального или неформального обучения нормам.

Выбор в пользу соблюдения правил и норм (иначе – выбор **санкционированного поведения**) характеризуется двумя важными признаками.

Во-первых, он **рационален**. Человек может ожидать, что санкционированное поведение принесет ему чистые выгоды, поскольку в ином случае возникнут дополнительные материальные и (или) моральные издержки (например, штрафы, потеря репутации и пр.). Выбор также может диктоваться недостатком информации, необходимой для определения оптимальной формы поведения, и со стремлением сэкономить на ее приобретении и обработке.

Стоит отметить, что рациональность проявляется лишь в осознанном выборе санкционированного поведения. При формировании же устойчивого предпочтения человек начинает действовать рутинно, без рационального осмысления своих действий.

Устойчивость выбора заключается в том, что человек предпочитает следовать правилам и нормам всегда, когда воспроизводятся соответствующие условия. Она может основываться на реализации внутренних ценностей, принципов и приоритетов; обучении, отражающем как собственный, так и чужой опыт действий в конкретной ситуации.

2. Нормы и их признаки. Виды норм

В определении Д. Норта норма играет главенствующую роль, поэтому рассмотрим сначала это понятие. Норма – универсальная категория, связанная с самыми разными сферами деятельности человека. **Применительно к экономической сфере под нормой понимается санкционированный способ экономического поведения в конкретной ситуации.**

Существенные признаки нормы экономического поведения:

- устойчивость в качестве детерминанты поведения. Следование норме оказывается для субъекта предпочтительным при воспроизводстве соответствующей ситуации.

- общий характер. Норма распространяется на все сходные ситуации и регулирует действия многих людей, оказывающихся в сходных условиях.

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

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

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

В реальности на экономическое поведение воздействует множество норм. Виктором Ванбергом была предложена следующая их классификация (рис. 1):

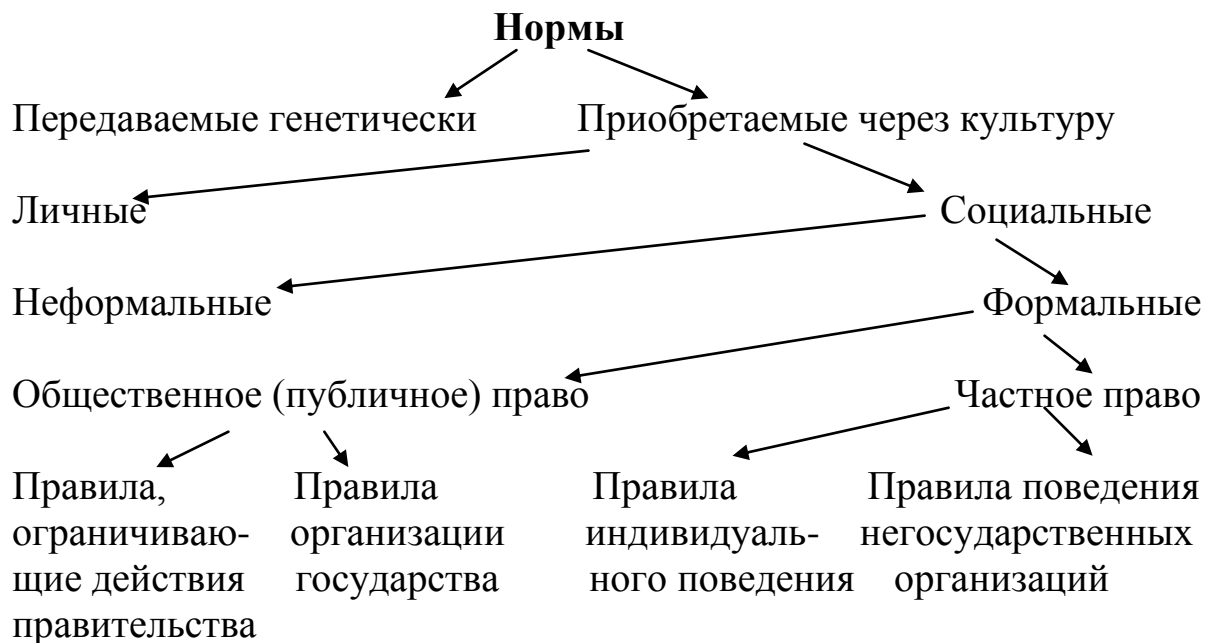


Рис. 1. Классификация норм по В. Ванбергу

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

В первом случае гарант нормы совпадает с ее адресатом в рамках одной личности. Тем самым норма предполагает внутреннее принуждение к следованию ей, и санкционированное поведение приобретает форму личной привычки. В случае социальной нормы гарант нормы не совпадает с ее адресатом. Здесь предполагается наличие механизма внешнего принуждения адресатов к выполнению предписания.

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

- **Формальные нормы**, документально закрепленные в законе или иных признаваемых адресатами официальных документах (например, нормы обязательственного права, налогообложения, стандартизации товаров, сертификации и др.). Формальные нормы опираются на административные стимулы (силу закона) и персонифицированного гаранта их обеспечения (субъекта применения законного насилия).
- **Неформальные нормы** – укоренившиеся в сознании людей обычаи и традиции (например, нормы деловой этики, правила распределения общинных земель, правила гостеприимства, правила обмена дарами). Неформальные нормы опираются на моральные стимулы (силу общественного мнения) и неперсонифицированного гаранта их обеспечения (общество либо его часть).

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

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

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

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

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

3. Происхождение норм

Нормы являются продуктом деятельности людей, носящей различный – преднамеренный или спонтанный, централизованный или децентрализованный – характер (рис. 2).

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



Рис. 2. Способы создания норм

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

4. Интернализация норм. Сознательное следование и безусловное восприятие

Следование норме может носить форму:

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

– **автоматического (без обдумывания) выбора** в форме устойчивой привычной (стереотипной) реакции на то или иное событие. Обычно стереотипное поведение является кристаллизацией прошлого опыта. Норма как способ автоматической реакции на события превращается для субъекта в привычку, для его окружения – в предсказуемый образец его поведения.

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

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

5. Механизмы обеспечения норм. Жесткие и мягкие нормы

Эффективная экономическая норма требует обеспечения ее исполнения. Для этого необходима система мер – **механизм обеспечения исполнения (защиты) нормы**. Этот механизм вторичен по отношению к защищаемой им норме и подчинен задаче обеспечить реализацию ее функции. Отсюда обусловленность структуры таких механизмов характером норм. Так, например, неформальная норма не может реализовываться посредством правовых структур, предполагает неформальные механизмы обеспечения.

Однако между характером норм и организацией их исполнения однозначной связи нет. Одна и та же норма может реализовываться при помощи разных структур. Например, взаимодействия двух соседей по поводу ситуаций с поправкой земельных угодий одного животными другого может реализовываться и на основе судебного порядка защиты нарушенных прав, и посредством частного порядка урегулирования споров, и с

применением незаконного насилия. В то же время разные по характеру нормы двухсторонних отношений могут базироваться на одной и той же форме обеспечения их исполнения. Примером тому является судебная система, «обслуживающая» множество разнообразных формальных норм.

Функция механизма защиты – приведение в действие предусмотренного нормой стимула в случае возникновения либо угрозы возникновения отклоняющегося поведения. Эта функция закреплена за гарантом нормы. Поэтому действенность стимула на деле и, соответственно, реальная принудительная сила нормы зависит от двух факторов:

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

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

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

- *Систему контроля* исполнения нормы и идентификации фактов ее нарушений. Она характеризуется контролируруемыми параметрами, формой и процедурами контроля.
- *Систему санкций* (наложение наказаний или поощрений, предусмотренных нормой). Характеристиками этой системы являются набор признаков ситуации, предполагающей приведение системы в действие, варианты ситуации и уровень применения санкций в каждом варианте, процедура применения санкций.

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

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

до момента, пока они не сравняются с выгодами от санкционированного поведения.

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

6. Институциональная система

Категории «норма» и «институт» не тождественны. Во-первых, помимо нормы институт обязательно включает механизм внешнего стимулирования. Во-вторых, в основе экономического института лежит не любая норма, влияющая на экономическое поведение, а нормы, являющиеся основополагающими для общественной организации производства, обмена и распределения. В-третьих, институт, как правило, представляет совокупность нескольких норм. Это связано с тем, что любая конкретная деятельность – сложное сочетание качественно разных процессов, каждый из которых регулируется особыми нормами. Например, институт контракта отражает не только соответствующие нормы договорного права, но также нормы, относящиеся к сфере прав собственности, деловой этики и т. д.

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

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

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

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

- институциональную среду;
- институциональные соглашения.

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

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

Глоссарий

Адресат нормы – лицо, чье поведение должно соответствовать предписанию, содержащемуся в норме.

Гарант нормы – лицо, следящее за выполнением предписания, содержащегося в норме.

Жесткая норма – норма, нарушение которой непременно влечет за собой реакцию в виде санкции.

Институциональная система - совокупность правил и норм и механизмы обеспечения их исполнения.

Интернализация норм – психологический процесс, в ходе которого нормы усваиваются человеком и становятся неотъемлемой частью его сознания.

Мягкая норма – норма, нарушение которой не влечет за собой неотвратимой реакции в виде санкции.

Неформальные нормы – правила поведения, не имеющие документальной формы и существующие в неявном виде как элемент сознания.

Отношенческая рутина – рутинная, возникающая у индивида в процессе взаимодействия с другими людьми.

Поощрение – реакция на соблюдение норм в форме похвалы, премирования, жалования высокой должности, размещения фотографии в газете, на доске почета и пр.

Рутина – предсказуемый образец поведения, следование норме как устойчивая реакция на то или иное событие.

Санкционированное поведение – выбор в пользу соблюдения правил и норм.

Санкция – реакция на нарушение норм в форме общественного осуждения, выговора, письменного замечания, денежного штрафа, силового прекращения начатого деяния, силового принуждения к повторению совершенного деяния, ограничения нарушителя в его правах, лишения свободы и пр.

Технологическая рутина – рутина, складывающаяся в процессе взаимодействия индивида с природой.

Фокальная точка – вариант поведения, который спонтанно выбирается всеми индивидами, оказавшимися в заданной ситуации.

Формальные нормы – правила поведения, документально зафиксированные в официальных документах (государства, фирм и пр.) и выстроенные в виде иерархии.

Экономическая норма – санкционированный способ поведения в конкретной ситуации распределения и использования ограниченных ресурсов.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое санкционированное поведение?
2. Верно ли следующее утверждение: «Предписание, заключенное в норме, может содержать требование к реализации определенных альтернатив поведения»?
3. Приведите синоним термина «гарант нормы».
4. Верно ли следующее утверждение: «Адресат – это лицо, чье поведение должно соответствовать предписанию, содержащемуся в норме»?
5. Верно ли следующее утверждение: «Формальные нормы не закреплены в законах»?
6. Могут ли формальные и неформальные нормы противоречить друг другу?
7. Приведите пример ситуации, в которой формальные и неформальные нормы взаимодополняют друг друга.
8. Что такое «интернализация нормы»?
9. Может ли рутина как предсказуемый образец поведения наследоваться?
10. Какое понятие по смыслу является противоположным понятию «рутина»?

3. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Вопросы темы

1. Собственность и ее характеристики.
2. Спецификация и обеспечение прав собственности.
3. Система собственности. Режимы прав собственности.
4. Теории возникновения и изменения прав собственности.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Собственность и ее характеристики

Предметом обмена является не сама по себе физическая оболочка ресурсов, а те возможности роста благосостояния, которые дает обладание ими. Реализация этих возможностей предполагает власть над ресурсом, способность совершать по отношению к нему любые действия. Поэтому экономические взаимодействия предполагают перемещение не просто конкретного объекта, а прав совершать такие действия.

В общих чертах под правом понимается санкционированная обществом (не обязательно государством) возможность что либо осуществлять, или требовать осуществления другими в отношении чего-либо. Следует различать экономические и неэкономические права.

Экономические права определяют возможности людей в сфере деятельности, связанной с использованием ограниченных ресурсов как фактором общественного благосостояния (например, право на экономическую деятельность, право собственности и др.). Неэкономические права лежат за пределами сферы экономических отношений, хотя и в той или иной мере зависит от состояния этой сферы (например, право на жизнь, право на образование, и др.).

В основании системы экономических прав лежит право собственности. Оно выражает отношение между участниками экономической деятельности по поводу ресурсов и потому является социальным отношением. Это право имеет экономический смысл лишь для ограниченных ресурсов, использование которых является конкурентным, и устанавливает порядок доступа к ним. В этом смысле под правами собственности понимаются регламентированные ограничения на доступ к ресурсу.

Конкретное право собственности характеризуется его субъектом, объектом и структурой.

Субъект права (собственник) – лицо, которое обладает узаконенными безусловными полномочиями устанавливать (регламентировать) порядок доступа к соответствующему ресурсу и его вовлечения в экономический оборот и которому достаются все положительные и отрицатель-

ные результаты принимаемого решения. В качестве субъекта права могут выступать отдельные индивиды (физические лица), группа индивидов, юридические лица.

Право собственности разделяет множество участников экономической деятельности на два лагеря: собственников - тех, кто определяет порядок доступа к тому или иному ресурсу, и несобственников – тех, кто вынужден следовать этому порядку. В этом плане каждое конкретное право представляет точку соприкосновения интересов разных лиц. Поэтому важно их общественное признание, санкционирование.

Соответственно вышесказанному ***права собственности – это поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием ограниченных ресурсов и определяют порядок их использования как источников благосостояния.***

Наличие субъекта права означает, что вовлечение экономических ресурсов в оборот является продуктом субъективного выбора. Выбор отражает индивидуальность мотивов собственника и его оценки ресурса как фактора прироста своего благосостояния. Ввиду их индивидуальности выбор может оборачиваться различными решениями. Собственник может принять решение об иммобилизации ресурса, о самостоятельном использовании его полезных свойств, о предоставлении возможности использования этих свойств иным лицам.

Объект права собственности – ресурс, доступ к которому ограничен. Важной характеристикой объекта является его специализация – круг возможностей применения, который определяется свойствами ресурса и наличными технологиями. В плане специализации ресурсы можно разделить на три типа:

а) ***интерспецифические*** (совершенно специфические): этот вид ресурсов имеет ценность лишь при одном варианте применения. В других обстоятельствах их свойства не могут быть использованы, и ресурс утрачивает свою ценность.

б) ***специфические***: эти ресурсы допускают альтернативное использование, но ценность их при разных способах использования неравнозначна. Такие ресурсы – продукт специализированных инвестиций, формирующих свойства, отвечающие конкретным условиям использования. Соответственно, их использование наиболее результативно там, где эти условия существуют.

в) ***общие***: ценность этих ресурсов не зависит от того, в какой конкретно технологии из множества альтернативных они участвуют.

Оценка степени специфичности ресурса (k) может базироваться на следующей формуле:

$$k = (Y_e - C) / Y_e, \text{ где}$$

Y_e – ожидаемый доход от наилучшего его использования,

C – доход от наилучшего альтернативного использования.

Значение $k = 0$ соответствует общему ресурсу; $k = 1$ – интерспецифическому. Если значение лежит в диапазоне $0 < k < 1$, налицо специфический ресурс.

Право собственности может распространяться и на весь объект, и на его часть. Во втором случае можно говорить о разделении права собственности на ресурс. Существуют разные причины разделения. Объект может обладать сложной полезностью, разные элементы которой допускают обособленное использование. Реальные границы объекта собственности могут не поддаваться определению. Объект может обладать однородной полезностью, но допускать дробление и сходное обособленное использование каждого элемента.

Структура прав собственности представляет сложную комбинацию (пучок) правомочий, для описания которой сегодня широко используется перечень Оноре, включающий:

1. Право владения – возможность непосредственного доступа к ресурсу и исключения остальных субъектов из этого процесса.

2. Право пользования – возможность непосредственного самостоятельного извлечения собственником полезных свойств ресурса.

3. Право распоряжения – исключительную возможность субъекта права регламентировать и контролировать субъектов, допускаемых к ресурсу.

4. Право на доход – на результаты использования ресурса в предшествующем периоде и не потребленными в указанный период.

5. Право на капитальную стоимость – возможность изменения состояния ресурса путем отчуждения, изменения, потребления, уничтожения.

6. Право на безопасность – гарантия невозможности отчуждения ресурса без санкции собственника.

7. Право на наследование – возможность определять порядок передачи права иным лицам в случае утраты собственником дееспособности.

8. Остаточное право – безусловное возвращение ранее переданных собственником иным лицам правомочий по окончании срока такой передачи.

9. Право на бессрочность – на неограниченную во времени реализацию всех перечисленных правомочий, если иное не оговорено при их формировании.

В структуру права включаются и так называемые отрицательные правомочия, вытекающие из принципа ответственности собственника:

10. Право взыскания, предполагающее отчуждаемость объекта собственности в порядке компенсации ущерба, причиненного собственником иным лицам.

11. Право запрета вредного использования – требование к собственнику использовать свой ресурс способом, не наносящим вред другим.

Конкретное право собственности может включать перечисленные правомочия в самой разной комбинации. В этом смысле любое право – специфический пучок правомочий. Чем полнее этот пучок, то есть шире набор правомочий, связанных с данным ресурсом, тем выше его ценность.

2. Спецификация и обеспечение прав собственности

Экономическая функция прав собственности состоит в оптимизации размещения ограниченных ресурсов. Но эта функция выполняется лишь при условии, что права определены и осуществимы (обеспечены) на деле. Определенность права собственности означает четкое установление режима доступа к ресурсу посредством *спецификации права*, то есть фиксирования его значимых характеристик:

- субъекта собственности;
- объекта собственности;
- круга и характера полномочий;
- способа наделения собственностью;
- срока, на который распространяется действие права собственности.

Права собственности могут быть специфицированы посредством разных механизмов. Во-первых, на основе закона, когда функция спецификации закрепляется за официальной властью и осуществляется уполномоченными ею структурами. Во-вторых, на основе исторически сформировавшейся практики, закрепленной в обычаях и традициях, признаваемых заинтересованными лицами. В-третьих, на основе добровольного соглашения (явного либо неявного) между всеми заинтересованными лицами. В-четвертых, на основе односторонних действий с использованием преимуществ в силе. В разные исторические периоды на первый план выходит и приобретает доминирующее значение тот или иной способ спецификации. Не последнюю роль в этом играют издержки, с которыми сопряжена в конкретный период реализация каждого из них.

Важнейшей характеристикой спецификации права является ее *полнота*, которая отражает два основных момента:

- то, в какой мере набор правомочий, устанавливаемых в рамках данного права, охватывает их максимально возможный перечень;
- то, насколько подробно и исчерпывающе определено содержательное наполнение каждого из правомочий.

Полнота спецификации имеет важное значение, поскольку субъект права собственности в принципе не может использовать больше правомочий, чем имеет. Чем шире набор правомочий, чем они полнее, тем большие выгоды от обладания ресурсом он может извлечь. Кроме того, четкость прав имеет существенное значение для экономических субъектов в том плане, что от нее зависит определенность состояния экономической среды и, соответственно, – стабильность ожиданий участников экономических взаимодействий при выборе формы своего поведения.

В реальной жизни, однако, спецификация прав собственности обычно не является исчерпывающей. Этому есть две основные причины:

- **экономическая причина.** Чем полнее специфицированы права на ресурс, тем больше выгод может получить собственник при включении его в экономический оборот. Но одновременно и выше издержки спецификации. Нарастание полноты определения права экономически оправдано, пока издержки спецификации не перекроют указанные выгоды.

- **неэкономической причиной** неполной спецификации прав собственности является наличие разного рода внешних ограничений, налагаемых на собственника лицом, обладающим потенциалом принуждения (государством либо нелегальными центрами силы). В числе таких ограничений: сокращение границ объекта права относительно границ реального ресурса, исключение отдельных правомочий из структуры права, сужение наполнения отдельных правомочий относительно их потенциально возможного наполнения.

Возможность реализации права собственности на деле, то есть, **обеспечение права собственности**, предполагает, что исключается нарушение его лицами, не являющимися собственниками. Составляющими системы обеспечения прав собственности являются контроль их соблюдения и защита. **Функция контроля** состоит в выявлении и идентификации фактов нарушения прав. **Функция защиты** – в применении эффективных стимулов, противодействующих подобным нарушениям.

Обеспечение прав собственности может базироваться на разных основаниях и осуществляться разными субъектами. Оно может основываться:

- на применении закона и составлять функцию государства;
- на обезличенном общественном воздействии и моральных стимулах;
- на незаконном насилии со стороны нелегальных структур либо лиц, обладающих потенциалом принуждения;
- на усилиях самого собственника как субъекта контроля и санкций.

Выбор в пользу того либо иного способа во многом предопределяется издержками их осуществления и результативностью.

Права собственника должны быть известны другим. В противном случае возникает вероятность их неумышленного нарушения. Поэтому обеспечение прав собственности нуждается также в механизме доведения сведений о них до всех заинтересованных участников экономической деятельности. Соответственно, в обществе должна существовать *система обеспечения информацией о правах собственности* (о собственнике, объекте собственности и связанных с ним правах и ограничениях, способах установления и защиты этих прав). Чем большую ценность представляет собой конкретное право собственности, тем точнее и достовернее должна быть относящаяся к нему информация.

В реальной жизни полная определенность и абсолютная защищенность собственности – ситуация скорее идеальная, нежели реальная. Неполнота спецификации и защиты прав означает его *размывание*. Размывание прав – отрицательное явление. Во-первых, оно снижает для агента ценность ресурса и искажает его ожидания. Это ослабляет и деформирует мотивацию собственника. Во-вторых, размывание прав повышает неопределенность во взаимодействиях и затрудняет состыковку интересов, стимулов и планов их участников.

Реализация функции прав собственности в механизме эффективного использования ресурсов на практике связано с возможностью перераспределения правомочий, образующих конкретные права. Перераспределение возможно посредством разных способов: путем насилия или дарения, на основе административного перераспределения, посредством рыночных сделок. Указанные формы в той или иной мере характерны для любой экономики, но в экономических системах разного типа их соотношение различно.

В ходе перераспределения права принадлежащий субъекту пучок правомочий может отчуждаться в пользу других лиц либо полностью, либо частично. В первом случае имеет место *полная передача (отчуждение) права* в единстве всех его правомочий, во втором – *расщепление права* и распадение исходного пучка правомочий на два и более частичных пучка. Расщепление права возможно постольку, поскольку каждое из правомочий относительно самостоятельно и потому может быть предметом взаимодействий.

Расщепление права создает предпосылки роста экономической эффективности и общественного благосостояния. Разделение набора правомочий, образующих право, между разными субъектами, каждый из которых специализируется на реализации определенных правомочий, позволяет повысить отдачу ресурса.

3. Система собственности. Режимы прав собственности

Существующая в обществе система прав собственности охватывает разные ее типы (режимы). Каждый особый *режим собственности* отличается:

- уровнем исключительности доступа к ресурсу;
- уровнем затрат на свое обеспечение;
- силой и структурой мотивов собственника в отношении ресурса;
- уровнем однородности интереса собственника.

Частная собственность

Этот режим отличается наивысшим уровнем исключительности прав. В условиях частной собственности право закреплено за отдельным индивидом, который не ограничен в своих действиях по отношению к ресурсу со стороны других и обладает максимальной свободой выбора. Одновременно он несет максимальную ответственность за свой выбор. Таким образом, здесь имеет место наиболее жесткая связь между принимаемыми отдельным индивидом решениями и получаемыми результатами. Соответственно, частная собственность порождает сильную мотивацию к принятию оптимальных решений.

Сказанное справедливо при условии эффективной спецификации и защиты прав, отсутствия ограничений со стороны государства и иных центров силы, наличия полной и достоверной информации об альтернативах.

Государственная (общественная) собственность

При системе государственной (общественной) собственности право закреплено за социумом как неделимым целым. Все индивиды являются совладельцами государственной собственности. Однако каждый из них по отдельности исключен из прямого доступа к ее объектам и не обладают единоличными исключительными правомочиями относительно на какого-либо его элемента. Государственная собственность не является отчуждаемой. Нельзя ни свободно ее продать, ни ликвидировать какую-то ее долю. То есть, она не поддается расщеплению. Отсюда – слабая мотивация совладельцев к обеспечению эффективного использования общественных ресурсов.

Порядок доступа к ресурсам, их вовлечения в оборот формируется на основе правил, которые закрепляют приоритет коллективных интересов общества, определяют содержание этих интересов и устанавливают механизм принятия решений по использованию каждого отдельного ресурса в указанных интересах. Реализация этих правил возлагается на особую группу лиц. Таким образом, сообщество как собственник разделяется на лиц, принимающих решения, и лиц, отделенных от процесса непосредственного их принятия.

Коллективная (коммунальная) собственность

Ее субъектом является группа лиц, составляющая часть общества. Размер группы может быть разным. Отдельный человек в рамках коллективной собственности обладает исключительными правами только как член общины. Режим коллективной собственности не исключает возможности передачи ее доли от одного человека к другому. В зависимости от делимости или неделимости объекта эта передача может происходить по-разному, предполагая либо нет разделение права. Соответственно этому можно различать совместную и долевую формы коллективной собственности.

Выгоды этой формы собственности в том, что издержки по ее защите благодаря множественности субъекта ниже, чем при частной собственности, вследствие экономии на масштабе и специализации части группы на обеспечении безопасности. Вместе с тем, реализации права здесь требует согласования интересов участников группы, что зависит от ее однородности (а, значит, и численности). Это становится проблемой по мере роста группы и повышения степени ее неоднородности.

Порядок доступа к объекту права устанавливается совместно членами группы. Он может различаться. Возможна ситуация, когда доступ открыт для всех членов группы, но доход от его использования принадлежит в равной мере всей группе и делится между ее членами на равных основаниях. В этом случае возникает проблема недоиспользования ресурса вследствие эффекта безбилетника. Возможна также ситуация, когда доступ к ресурсу открыт для всех членов группы, и каждый обладает правом на доход в зависимости от собственного вклада в его создание. В этом случае, наоборот, возникает проблема сверхиспользования ресурса.

Общая собственность, режим свободного доступа

В ситуации свободного доступа никто из экономических субъектов (их групп) не обладает исключительными правами на ресурс. То есть никто не в состоянии исключить других из доступа к нему. Имеет место полная неспецифицированность прав. Такой режим – прямая противоположность собственности как системе исключений из доступа к ресурсам. В свободном доступе могут находиться как неограниченные ресурсы, так и ресурсы ограниченные в случае, когда выгоды от спецификации и реализации прав собственности не покрывают связанные с этим затраты.

В рамках данного режима каждый из претендентов на общий ресурс принимает решение самостоятельно, ориентируясь лишь на собственные выгоды, и непосредственно присваивает результаты его самостоятельного использования. Это порождает проблему сверхиспользования ресурсов, бремя издержек которого распределяется между всеми претендентами.

4. Теории возникновения и изменения прав собственности

Теории возникновения прав собственности можно разбить на две группы. Первая рассматривает возникновение прав собственности, абстрагируясь от влияния существующих в обществе политических и социальных институтов, прежде всего, государства. Вторая рассматривает государство в качестве существенного фактора в создании той или иной системы прав собственности.

«Наивная» теория

Наивная теория обосновывает возникновение той или иной системы прав собственности, сравнивая издержки и выгоды от ее существования с издержками и выгодами от ее отсутствия.

Практически все разновидности наивной теории рассматривают один фактор – степень исключительности права (его спецификации и защиты) – PR , значения которого располагаются в диапазоне $0 < PR < 1$. Каждый уровень исключительности влечет свои выгоды и свои издержки. В случае, когда $PR = 1$, имеет место исключительное право на ресурс. В этом случае возникают как выгоды от исключительности, так и издержки, связанные с необходимостью охранять ее. Если $PR = 0$, то существует открытый доступ к ресурсу. В этом случае возникают издержки, связанные с неэффективным использованием ресурса.

Оптимальный уровень исключительности (PR^*) определяется равновесием предельных выгод и предельных издержек его увеличения. Это описывается моделью Андерсона-Хилла (рис. 3).

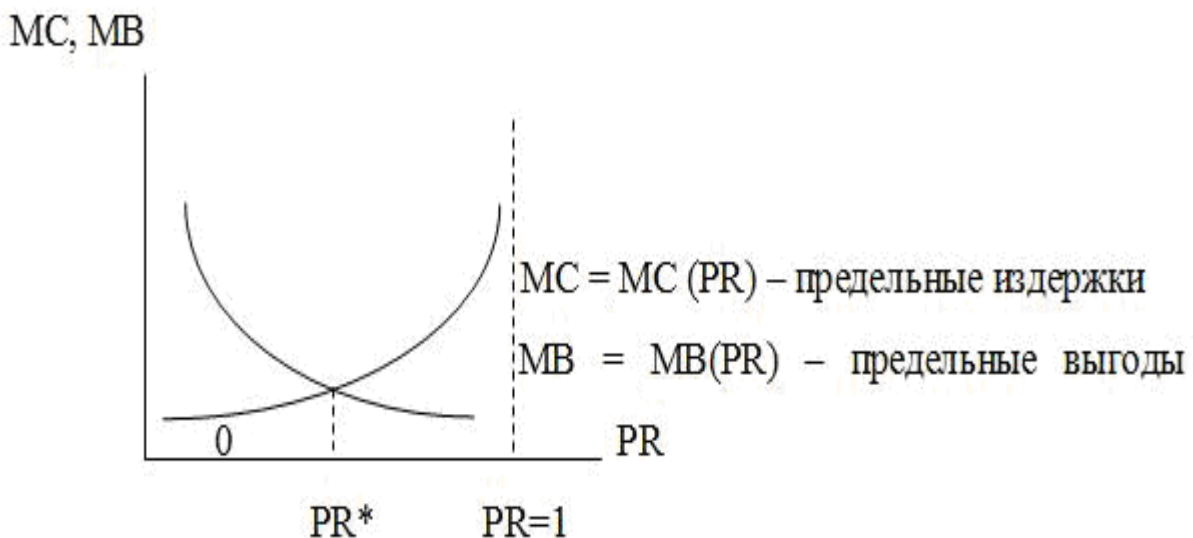


Рис. 3. Модель Андерсона-Хилла

Когда цена на ресурсы, необходимые для защиты исключительных прав, снижается, линия MC сдвигается вниз. Это значит, что оптимальный

уровень исключительности прав повышается. Когда ценность объекта собственности повышается, линия MB сдвигается вверх. Оптимальный уровень исключительности прав также повышается.

Наивная теория не учитывает социально-политические процессы, происходящие в государстве, и потому противоречит реальности, в которой государство обычно выступает участником (пассивным либо активным) процессов формирования и обеспечения прав собственности. Она применима либо для «догосударственных» обществ, либо для ситуаций, когда государство по каким-либо причинам устранилось от установления прав на определенные ресурсы и эти права возникают децентрализованно и спонтанно.

Введение в анализ государства как активного участника формирования прав потребовало модификация наивной теории.

Теория «групп интересов»

Эта теория исходит из того, что, в принципе, индивиды для максимизации своего благосостояния могут выбирать одну из двух стратегий:

- оптимизировать поведение при существующих правах собственности;
- добиваться выгодных для себя изменений в правах собственности.

При этом вторая из этих стратегий в рамках существующих социальных и политических институтов является определяющей для понимания эволюции системы прав. Теория групп интересов пытается объяснить эту эволюцию и складывающуюся различных отраслях структуру прав собственности взаимодействием различных групп интересов на политическом рынке.

Группа интересов – это объединение людей, члены которого пытаются влиять на высшую политическую власть в целях обеспечения своих специфических целей, но сами не претендуют на эту власть. Имеются две основные разновидности таких групп. ***Малая группа интересов*** объединяет небольшое число людей с общими интересами, при этом каждый из ее участников получает существенный выигрыш в случае благоприятного для группы изменения прав собственности. При этом издержки координации поведения группы ввиду ее малой численности несущественны. ***Большая группа интересов*** объединяет такое число участников, что выгода каждого в случае благоприятного для группы изменения прав собственности близка к 0. Это подавляет стимулы личного участия в борьбе за подобные изменения. Ввиду большой численности группы очень высокими оказываются издержки координации ее действий.

Малые группы по сравнению с большими группами обладают преимуществами в проведении интересующих их изменений прав собственности к односторонней выгоде. Их поведение максимизирует частное благосостояние членов группы, но не общественное. Кроме того, оно снижает

стабильность системы прав и, тем самым, негативно влияет на ожидания экономических агентов. Права собственности в той или иной мере утрачивают роль ориентира при принятии ими решений.

Глоссарий

Интерспецифический (совершенно специфический) ресурс – ресурс, который имеет ценность лишь при одном варианте применения.

Государственная (общественная) собственность – система правил доступа к ограниченным ресурсам, при котором все члены общества являются собственниками, однако каждый из них по отдельности исключен из прямого доступа к ее объектам.

Коллективная (коммунальная) собственность – режим доступа к ресурсам, при котором право закреплено за группой лиц, выступающей субъектом права. Отдельное лицо обладает правами только как член общины.

Общая собственность – режим свободного доступа к ресурсу, при котором ни один из экономических субъектов не обладает исключительными правами на ресурс и не имеет возможности исключить других из доступа к нему.

Объект права собственности – ресурс, доступ к которому ограничен.

Общий ресурс – ресурс, допускающий альтернативные способы применения, причем его ценность при смене альтернатив не меняется.

Право – санкционированная обществом (но не обязательно государством) возможность что либо осуществлять или требовать осуществления другими в отношении чего-либо.

Право собственности – санкционированные отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов как факторов создания благосостояния. Основополагающее экономическое право.

Разделение права собственности – разделение права на ресурс между несколькими субъектами.

Размывание права собственности – сужение возможности субъекта права регламентировать доступ к объекту собственности вследствие неполного определения права и (или), отсутствия эффективной защиты.

Система прав собственности – совокупность норм, регулирующих в обществе доступ к ограниченным ресурсам.

Специализация ресурса – характеристика, отражающая многообразие и эффективность экономически доступных альтернатив его применения.

Спецификация права собственности – определение объекта права, субъекта права, круга его полномочий и способа наделения ими.

Специфический ресурс – ресурс, допускающий альтернативное использование, но имеющий разную ценность при разных способах использования.

Субъект права собственности (собственник) – лицо, которое обладает узаконенными безусловными полномочиями регламентировать порядок доступа к ресурсу и которому достаются все положительные и отрицательные результаты принимаемого в отношении этого ресурса решения.

Структура права собственности – набор (пучок) правомочий, каждое из которых представляет отдельное особое (отличное от других правомочий) право собственника по отношению к объекту собственности.

Экономические права – определяют возможности людей в сферах деятельности, связанной с производством благ и их распределением.

Расщепление права собственности – ситуация разделения пучка правомочий на конкретный объект собственности между разными субъектами.

Частная собственность – система регламентации доступа к ресурсам, при котором исключительные права закрепляются за отдельным индивидом.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте собственность как фактор обмена. Что представляет собой право собственности?
2. Назовите основные атрибуты права собственности. Что понимается под субъектом права и его объектом?
3. Что такое специализация ресурсов? На какие типы подразделяются ресурсы по критерию специализации?
4. Что понимается под структурой права собственности? Укажите, из каких элементов может формироваться пучок правомочий конкретного права.
5. Что представляет собой спецификация прав собственности? Каким образом могут быть специфицированы эти права?
6. Объясните, почему важна определенность и защищенность прав собственности. Какие причины порождают их «размывание»?
7. Какие типы собственности Вы знаете? В чем состоит их различие?
8. Как «наивная» теория обосновывает возникновение той или иной системы прав собственности?

4. ТРАНСАКЦИИ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Вопросы темы

1. Трансакция как базовый элемент неинституционального анализа.
2. Трансакционные издержки и их виды.
3. Трансакционные издержки и экономическая эффективность.
4. Измерение трансакционных издержек.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Трансакция как базовый элемент неинституционального анализа

В неинституциональном анализе трансакционные издержки – базовое понятие. Категория «*трансакция*» была введена в экономику представителем традиционного институционализма американским экономистом Дж. Коммонсом, по мнению которого, трансакция представляет собой не просто обмен товаров, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Он определял суть собственности как правовой контроль над вещью. Передача этого контроля осуществляется посредством трансакции. В рамках данного подхода *трансакции представляют собой соглашения по обмену правами собственности*.

В этом понимании трансакция является социальной формой любого взаимодействия. Многообразие социальных взаимодействий предполагает и многообразие форм трансакций, в рамках которого особое место занимает *экономическая трансакция*. Особенность этой формы состоит в том, что она сопряжена с изменением благосостояния участников трансакции.

Дж. Коммонс предложил различать экономические трансакции, исходя из двух основных характеристик. Во-первых, *характера правовых позиций сторон*, их симметрии либо асимметрии. Симметричные правовые отношения добровольное соглашение сторон, асимметричные обычно предполагают принуждение. Во-вторых, *социальной формы взаимодействия*: межличностной, когда его участниками являются отдельные люди, либо межгрупповой, при которой сторонами взаимодействия выступают группы лиц. Согласно указанным критериям Дж. Коммонс выделил три типа трансакций: торговые, управления и рациирования.

Торговые трансакции (трансакции сделки). В рамках торговой трансакции осуществляется обмен правами собственности, в результате которого экономические агенты повышают свое благосостояние. Отличительным признаком торговой трансакции является то, что она *опосредует передачу богатства из рук в руки, а не его производство*.

Другим ее признаком является взаимность обмена правами собственности, придающая отношениям сторон *симметричный характер*.

Существенной чертой торговой трансакции является **добровольный и взаимовыгодный характер соглашения** между ее участниками. Участники трансакции **являются равными в правовом отношении сторонами**, что обеспечивает их самостоятельность и независимость при принятии решения об участии в обмене. Вследствие равноправия сторон взаимность обмена правами собственности, присущая торговой трансакции, принимает вид **взаимовыгодных отношений**. Каждая из сторон вступает в сделку лишь из соображений собственной выгоды. Следует оговориться, что, хотя торговая трансакция осуществляется между равными в правовом отношении партнерами, это не обязательно означает равенство их переговорной силы. Поэтому в реальности взаимовыгодность таких трансакций может реализовываться в разной степени.

Государство является невидимым участником всех торговых трансакций и осуществляет спецификацию прав собственности с помощью хозяйственного законодательства.

Трансакции управления. Они опосредуют **производство элементов богатства**. Если результатом торговой трансакции является перемещение ценности без изменения ее величины, то результатом трансакции управления – создание новой ценности. Соответственно, такие трансакции предполагают отношения между участниками в сфере производства товаров и услуг.

В отличие от торговой трансакции, в трансакции управления, **правовые отношения асимметричны**. Принятие окончательного решения осуществляется в рамках этих отношений только одним из контрагентов, имеющих на это преимущественное право. Соответственно, взаимодействия принимают форму **отношений власти и подчинения**. Одна из сторон выражает непосредственно свою волю в форме команды, которая предполагает ограничение набора допустимых действий для другой стороны.

Следует иметь в виду, что такая форма отношений не навязана ни одной из сторон, а является продуктом их предшествующего осознанного и добровольного выбора.

Трансакции рациионирования. Рациионирование – это наложение некоторых ограничений на поведение человека, т.е. ограничение его права выбора. Оно осуществляется **рационирующей группой** в отношении членов определенной **рационируемой группы**. Трансакция рациионирования, таким образом, сохраняет присущую трансакции управления **асимметричность правового положения сторон**, но в отличие от нее представляет **отношение между социальными группами**.

Рациионирование в экономическом понимании сопряжено с распределением богатства, и **результатом трансакций рациионирования является наделение богатством** тех или иных экономических агентов.

Асимметрия положения сторон проявляется в том, что рационалирующая группа обладает исключительным законным правом определять порядок распределения и устанавливать в его рамках права членов рационалируемой группы.

Чтобы понять, почему в реальности имеют место различные типы трансакций, следует исходить из понимания экономического взаимодействия как отношения по поводу ограниченного ресурса, преследующего максимизацию каждой стороной собственной выгоды. Экономическая трансакция поэтому предполагает наличие в отношениях ее сторон трех моментов: конфликта, зависимости и порядка. **Конфликт** отражает противоречивость интересов сторон и взаимоисключаемость их возможностей в плане использования ограниченного ресурса. **Взаимозависимость** связана с взаимным пониманием ими взаимодействия как возможности повышения своего благосостояния. **Порядок** выступает условием, определяющим суммарный выигрыш от взаимодействия и его распределение между сторонами.

В рамках такого понимания правила экономических взаимодействий (институты) можно рассматривать как результат согласования противоречивых интересов людей. Они позволяют участникам экономических взаимодействий упорядочивать свои отношения и на этой основе реализовывать свои потенциальные преимущества, максимизировать общие и частные выгоды. Указанные правила как основа порядка определяют статус и роль экономических субъектов в рамках этих взаимодействий и границы их допустимых действий, минимизирующие конфликтность отношений в условиях ограниченных ресурсов.

Субъекты отбирают, устанавливают и закрепляют в своей деятельности такие правила обмена правами собственности, которые обеспечивают наиболее эффективное разрешение конфликтов по поводу использования ограниченных ресурсов. В зависимости от характера и условий обмена, эти правила могут диктовать как взаимовыгодный, так и принудительный характер его осуществления. Именно в зависимости от характера разрешения конфликта в конкретных областях экономических отношений – взаимовыгодного или принудительного – в этих областях получают приоритетное распространение те или иные типы трансакций: либо торговые, либо управления, либо рационалирования.

2. Трансакционные издержки и их виды

В неоклассической теории объектом анализа экономических взаимодействий является обмен как передача из рук в руки блага – носителя определенных потребительских характеристик. При этом обмен благами осуществляется мгновенно в одном месте и в условиях совершенства информации. Стороны обмена ведут себя как рациональные субъекты, реа-

лизующие простое следование собственным интересам как форму эгоистического поведения. В таком понимании обмен не предполагает каких-либо затрат на свое осуществление. Категория издержек, конечно, является предметом изучения неоклассической теории, однако издержки воспринимаются ею как затраты, связанные с преобразованием исходного сырья в готовый продукт.

Вместе с тем, реальные экономические взаимодействия существенно отличаются от идеальной неоклассической модели обмена. Они, как правило, осуществляются в условиях несовершенства рыночной среды и потому сопряжены с затратами экономических субъектов на поиск партнера, ведение с ним переговоров, заключение соглашения, контроль за соблюдением договоренностям и пр. Кроме того, эгоистическое поведение участников взаимодействий далеко не всегда является простым следованием собственным интересам, но часто принимает форму оппортунистического поведения, направленного на максимизацию своих выгод в ущерб партнеру. В этой ситуации экономические агенты вынуждены предпринимать усилия по противодействию недобросовестному поведению контрагентов. Все это сопряжено с издержками, не имеющими никакого отношения к трансформации исходных ресурсов в готовый продукт.

Критика неоклассических представлений об обмене без затрат послужила основой для пересмотра представлений о природе и структуре экономических издержек. Институциональная экономика из неоднородности этой категории, предлагая выделять в составе экономических издержек два принципиально разных вида. **Трансформационные издержки**, обусловленные потребностями реализации технологических процессов создания благ и их доведения до сферы потребления, и **транзакционные издержки**, связанные с обеспечением социальных отношений и связей, опосредующих эти процесса

Транзакционные издержки – один из центральных элементов институциональной теории. К ним относятся **любые затраты (денежные, материальные, психологические, времени), связанные с обеспечением обмена правами собственности**. Для понимания феномена транзакционных издержек наиболее существенны два момента:

- несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом индивидов;
- неопределенность среды, в которой осуществляются транзакции. Это свойство обусловлено неполнотой и искаженностью информации, доступной для участников транзакций, а также невозможностью ее точной интерпретации в силу ограниченных познавательных способностей индивидов.

Учитывая эти аспекты, транзакционные издержки можно интерпретировать как издержки человеческих отношений, связанные с согласо-

нием поведения экономических агентов, преследующих собственный интерес, в условиях неопределенности.

Поскольку транзакционные издержки возникают тогда, когда экономические субъекты обмениваются правами собственности, их формирование связано с осуществлением всех видов действий, необходимых для осуществления такого обмена. К таким видам деятельности относятся:

- поиск информации о ценах и качестве, а также поиск потенциальных покупателей и продавцов и информации об их репутации;
- торги (переговоры) с потенциальными партнерами, необходимые для выявления подлинных их позиций и поиска взаимоприемлемого решения, а также заключение соглашения в случае выработки такого решения;
- надзор за партнерами по соглашению, обеспечение выполнения его условий и взыскания убытков в случае необходимости;
- защита прав собственности от посягательства третьей стороны и ряд других.

Соответственно этим видам деятельности, институциональная экономика выделяет разные виды транзакционных издержек.

Издержки поиска информации, или издержки выявления альтернатив. Это издержки, обусловленные поиском наиболее выгодной цены и других условий контракта в условиях неопределенности. Перед тем, как субъектом будет совершена сделка, он должен располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих благ, каковы сложившиеся на данный момент условия их купли-продажи. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

Издержки измерения. Издержки этого рода связаны с тем, что любой продукт или услуга – это комплекс характеристик, и в акте обмена учитываются лишь некоторые из них, причем точность оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться суррогатами. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. Эти измерения заключаются в определении параметров обмениваемых прав (цвета, размера, веса, количества и т.д.), а также в определении прав собственности (права пользования, права получения и отчуждения дохода).

Издержки ведения переговоров. Достижение соглашения требует времени и отвлечения значительных средств на проведение переговоров с потенциальными партнерами об условиях обмена, на анализ и сопоставление альтернативных предложений и принятие оптимального решения, а

также на заключение соглашения и его оформление. Одним из инструментов снижения издержек этого рода является **стандартизация договоров**. Кроме того, для снижения издержек заключения контракта часто используют в качестве гаранта третью сторону, которая отчасти может компенсировать недостаток взаимного доверия сторон.

Издержки мониторинга. Они включают затраты ресурсов, связанные с отслеживанием хода реализации заключенных соглашений и выполнения сторонами своих обязательств. Необходимость контроля обусловливается возможностью недобросовестного поведения партнера в форме уклонения от достигнутых договоренностей.

Издержки защиты от оппортунистического поведения. Возможность неполного исполнения стороной договора своих обязательств оборачивается для его партнера потерями. Предотвращение такого рода потерь связано с созданием защитных механизмов, блокирующих оппортунистические устремления. Затраты на такие механизмы формируют данный вид трансакционных издержек. Помимо них издержки защиты от оппортунистического поведения включают также потери, которые несут экономические агенты от такого поведения в случаях отсутствия механизмов защиты либо их неэффективности.

Издержки адаптации контракта к непредвиденным изменениям. В условиях неопределенности стороны, заключающие соглашение, не в состоянии предусмотреть все возможные изменения той среды, в которой соглашение будет реализовываться. Изменения ситуации, не предусмотренные достигнутым соглашением, снижают эффективность достигнутых ранее договоренностей и требуют их корректировки. Корректировка связана с затратами на переговоры и оформление новых договоренностей. Издержки адаптации включают также потери ввиду инерционности этого процесса, вследствие чего на протяжении известного периода стороны продолжают реализовывать ставшие неэффективными договоренности.

Издержки спецификации и соблюдения прав собственности. Трансакция как отчуждение в той или иной мере прав собственности предполагает установление и фиксацию прав на объект в качестве своей необходимой предпосылки. Поэтому необходимыми условиями являются асимметрия в распределении этих прав до начала контактов и новое закрепление прав после их осуществления. Это предполагает механизм фиксации и защиты прав собственности. Все затраты, связанные с функционированием этих механизмов входят в категорию трансакционных издержек. Сюда же относятся затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав.

Издержки защиты от третьих лиц. Имеются в виду лица, не являющиеся сторонами контракта, но претендующие (законно или незаконно) на присвоение части выгод от его реализации (государство, мафия и

др.). Затраты ресурсов, связанные с противодействием таким претензиям формируют данный вид транзакционных издержек. В их состав включается также ущерб в виде потери части выгод, если их перераспределения в пользу третьих лиц не удалось избежать.

Транзакционные издержки можно также классифицировать по критерию «этапы контрактного процесса». При этом выделяются две их группы:

– *предконтрактные («ex ante») издержки*, в которые включаются издержки поиска информации, в том числе о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, издержки ведения переговоров; издержки измерения товаров и услуг; издержки заключения контракта.

– *постконтрактные («ex post») издержки*. К ним относятся издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма; издержки адаптации контракта; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав; потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной их защиты; издержки защиты от претензий со стороны третьих лиц.

3. Транзакционные издержки и экономическая эффективность

Транзакционные издержки имеют важное экономическое значение не только потому, что они сопряжены с непроизводительным расходом ограниченных ресурсов и, тем самым, являются вычетом из общественного благосостояния. Вне зависимости от того, на кого ложится бремя их финансирования, транзакционные издержки увеличивают стоимость благ для их конечных потребителей. *Это обуславливает сокращение спроса в экономике и масштабов происходящих в ней обменных процессов.*

В разных областях экономических взаимодействий уровень транзакционных издержек различен, поэтому различно и их влияние на конечную цену благ и уровень спроса на них. *Это обуславливает деформацию структуры обменных процессов* относительно той, которая соответствует эффективному распределению ограниченных ресурсов между сферами их применения. Наличие положительных транзакционных издержек как фактора, сокращающего масштабы обмена и деформирующего его структуру, таким образом, *препятствует оптимальному распределению ресурсов и достижению максимального общественного благосостояния в соответствии с оптимумом по Парето.* В связи с изложенным, уровень транзакционных издержек в экономике и ее различных сферах имеет значение с точки зрения эффективности хозяйственной деятельности.

Транзакционные затраты общества на том или ином этапе экономического развития не произвольны. Они предопределяются действием многих факторов, влияние которых может носить разный знак и по-разному

проявляться в различных сферах взаимодействий. Рассмотрим наиболее значимые.

Неопределенность. Она связана с отсутствием четкой и поддающейся познанию закономерности будущего развития событий, важных для экономических взаимодействий. По мере усложнения экономической системы, роста ее масштабов и элементного состава, дифференциации структуры производства технологий и т. д. неопределенность имеет тенденцию к росту. Сложнее и обширнее оказывается информация, необходимая для принятия оптимального решения. Это ухудшает информационную обеспеченность принимаемых решений. Соответственно, возрастает вероятность неэффективного выбора и потери от него.

Специфичность объекта транзакций. Наиболее значимой характеристикой объекта с точки зрения формирования транзакционных издержек является его специфичность. Она непосредственно влияет на форму организации отношений. По мере роста специфичности обменов, что является характерной чертой экономического развития, растут возможные потери от неэффективных договоренностей или от их нарушений. Это предъявляет более высокие требования к информационному поиску, к выбору партнера и четкости соглашений, к механизмам их обеспечения и адаптации, к контролю за процессом. Все это влечет рост транзакционных издержек.

Масштабы транзакций. Чем они выше, тем на больший объем обмениваемых ресурсов распределяются транзакционные издержки, связанные с данным обменом. Иными словами, для однородных транзакций возникает экономия на масштабе. Существует оптимальный объем взаимодействий, обеспечивающий в рамках существующих условий обмена минимум транзакционных затрат на единицу обмениваемого ресурса. Для каждого вида ресурса и ситуации обмена оптимум свой.

Регулярность отношений. Она проявляется в частоте возобновления отношений сторон взаимодействия в прежней форме. Эти отношения могут быть как регулярными (непрерывными либо систематически повторяющимися), так и нерегулярными (спорадически повторяющимися либо разовыми). С ростом регулярности отношений связанные с ними транзакционные издержки имеют тенденцию к снижению. Тому есть ряд причин. Растет возможность применения сторонами транзакций более экономичных специализированных механизмов организации обмена. Появляется возможность использования ими эффективных механизмов контроля и защиты обмена, которые в принципе неприменимы в нерегулярных транзакциях. Регулярность способствует наработке сторонами позитивного и негативного опыта и совершенствованию взаимоотношений.

Состояние институтов. Роль институтов, упорядочивающих взаимодействия, связана с тем, что они, во-первых, являются нормами

общего действия и, во-вторых, обладают свойством общественных благ. Однажды установленные правила, способствующие снижению того или иного вида транзакционных издержек, могут почти бесконечно распространяться на новые массы сделок, приводя к масштабному сокращению этой компоненты затрат в масштабе общества. И, наоборот, ухудшение институциональной среды способно вызвать общий рост транзакционных издержек.

Как было отмечено ранее, наличие положительных транзакционных издержек оказывает негативное влияние на эффективность экономики, препятствуя оптимальному распределению в ней ограниченных ресурсов. Этим их негативное влияние, однако не исчерпывается. Транзакционные издержки также являются сдерживающим фактором для экономического развития, что обусловлено их тенденцией к росту в ходе этого развития.

Отдача исходных ресурсов зависит от способа их трансформации в производимые продукты. Чем эффективнее технология, использующая данный ресурс, тем выше его отдача при перемещении в данный технологический процесс. Важнейшей предпосылкой перехода к более совершенным способам трансформации является *специализация производства*, последовательное сосредоточение производственных единиц на создании особых продуктов, отличных от других набором свойств.

Обособление производства разнородных продуктов сочетается с его концентрацией – ростом масштабов однородного производства в рамках отдельных хозяйственных единиц. Все это создает условия для прогресса технологий, применения более совершенных и эффективных средств производства. Переход к более совершенным технологиям, обуславливая рост отдачи ресурсов, приводит к снижению уровня трансформационных издержек в экономике и росту общественного благосостояния.

Экономия трансформационных издержек растет по мере роста уровня специализации. Но развитие специализации сопряжено с ростом обмена в экономике. При этом обмен растет опережающими темпами по сравнению с ростом уровня специализации, поскольку число связей между участниками обмена находится в квадратичной зависимости от количества этих участников.

Обмен связан с транзакционными издержками, которые, соответственно, быстро возрастают по мере роста уровня специализации производства. Возрастающие транзакционные издержки являются вычетом из той экономии на издержках трансформации, которую создает процесс совершенствования техники и технологии производства. Чем большим оказывается этот вычет, тем меньшие выгоды получает общество от технического прогресса. Если бы имела место неизменность во времени форм и механизмов организации экономического обмена, то на определенном этапе развития дальнейшее углубление специализации производства и со-

путствующий ей технологический прогресс оказались бы невозможными. Общество вынуждено было бы отказаться от части технологий, эффективных в трансформационном плане.

На приведенном графике (рис. 4) проиллюстрирована подобная «ловушка» специализации. В точке А, соответствующей уровню специализации производства s' , предельные издержки трансформации в расчете на единицу ВВП (MC_{tf}) оказываются равными по абсолютной величине предельным трансакционным издержкам (MC_{ta}). Выход из данной ловушки лежит на путях обеспечения роста эффективности обмена и удешевления трансакций. В масштабе экономики это предполагает изменчивость механизмов и форм экономических взаимодействий, вытеснение и замещение прежних институтов трансакционной сферы новыми, более совершенными. На графике результатом таких институциональных изменений становится смещение предельных трансакционных издержек, открывающее возможность дальнейшего углубления специализации производства (до уровня s^*) и соответствующего повышения его технического уровня и эффективности.

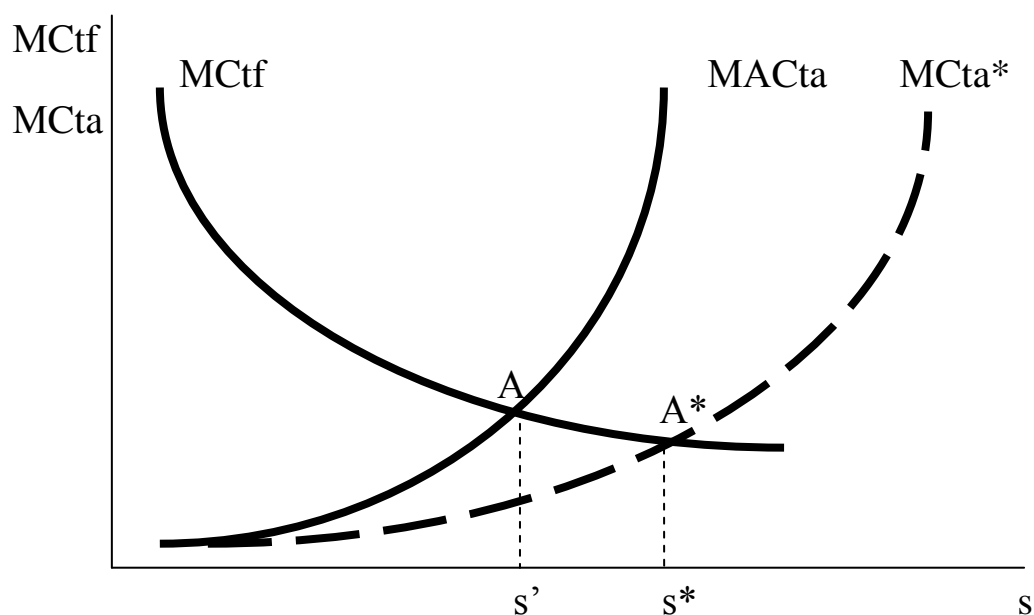


Рис. 4. Ловушка специализации производства

4. Измерение трансакционных издержек

Представителями институционального направления предпринимались попытки разработать методы оценки величины трансакционных издержек. Один из подходов состоит в том, чтобы четко специфицировать издержки в каждом конкретном случае. В одном случае, например, это издержки входа на рынок (регистрация фирмы, получение лицензии), в другом — издержки, связанные с заключением и защитой контрактов, и т.д.

При поэлементном разбиении многие составляющие этих издержек оказываются вполне измеримы.

Иной подход предложили Дж. Уоллис и Д. Норт. Для отнесения затрат к издержкам транзакций ими был использован следующий критерий: с точки зрения потребителя, этими издержками являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу; с точки зрения продавца, этими издержками являются все его затраты, которые он не нес бы, если бы «продал» товар самому себе. На базе этого подхода была предпринята попытка определить размеры транзакционного сектора в экономике США и тенденции его развития.

Расчет производился на основе определения совокупного объема ресурсов фирм, оказывающих транзакционные услуги, а также измерения ресурсов, выделяемых на транзакционные услуги фирмами, производящими другие товары и услуги. К фирмам, оказывающим транзакционные услуги, отнесены фирмы *«транзакционных отраслей»*. А именно, функционирующих в следующих сферах:

- финансы и операции с недвижимостью. Основная функция этих фирм – обеспечение передачи прав собственности;
- банковское дело и страхование. Их основная функция – посредничество в осуществлении обменов и снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности;
- правовые или юридические услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации и контроля выполнения условий контрактов;
- оптовая и розничная торговля. Она трактовалась как транзакционная отрасль, хотя включает как транзакционные, так и трансформационные услуги.

К транзакционному сектору экономики Норт и Уоллис также отнесли услуги:

- государства. К транзакционным услугам в государственном секторе отнесены: национальная оборона, полиция, воздушный и водный транспорт, финансовое управление и общий контроль; образование, здравоохранение, содержание автомагистралей, пожарная охрана и т.д.
- внутрифирменные транзакционные услуги. Для их количественной оценки было предложено выделить профессии, которые напрямую связаны с выполнением транзакционных функций (деятельность по приобретению ресурсов; распределению производимого продукта; координацией и контролем за выполнением трансформационных функций). Величина издержек определялась через начисление заработной платы работников этих профессий.

В результате исследования было выявлено, что рост транзакционного сектора экономики США, вырос с четверти ВВП в 1870 г. до половины ВВП в 1970 г. Резкое увеличение транзакционного сектора, началось в середине XIX в. в связи с развитием сети железных дорог, что подготовило почву для расширения рынков. Факторами, вызвавшими рост транзакционного сектора, явились:

- **углубление специализации и разделения труда**, увеличившее число заключаемых сделок. Это обусловило рост расходов на получение и обработку информации. Рост числа сделок сопровождался ростом их обезличенности с развитием рыночных отношений, что привело к возрастанию затрат на обеспечение прав собственности и защиту контрактов;

- **увеличение масштабов предприятий и рост капиталоемкости технологий**. Бесперебойное функционирование крупного производства, реализующего сложные технологии, потребовало создания механизмов, обеспечивающих устойчивость поступления ресурсов и реализации производимой продукции, а также эффективную координацию и контроль за действиями людей внутри фирмы. Это привело к возрастанию удельного веса внутрифирменных транзакционных услуг в трансформационном секторе экономики;

- **усиление роли и влияния государства**.

Рост масштабов транзакционного сектора и доли транзакционных издержек в общем объеме экономических издержек сопровождался уменьшением средних транзакционных издержек на одну сделку. В конечном счете, развитие транзакционного сектора было обусловлено именно тем, что снижение издержек на одну транзакцию открыло путь дальнейшему углублению специализации и разделения труда.

Глоссарий

Издержки измерения – затраты на проведение измерений качества товаров, потери от ошибок измерения.

Издержки оппортунистического поведения – связаны с уклонением от условий контракта, сводятся к затратам, предотвращающим данный тип поведения и потерями от оппортунизма.

Издержки поиска информации – затраты на поиск покупателей и продавцов, а также потерь, связанных с неполнотой информации.

Издержки спецификации и защиты прав собственности – расходы на содержание судов, государственных органов, расходы на восстановление нарушенных прав, потери от недостаточной спецификации и ненадежной защиты.

Предконтрактные и постконтрактные транзакционные издержки – классификация транзакционных издержек по критерию этапов контрактного процесса.

Торговая транзакция – не производство, а передача товара в другие руки, отчуждение и присвоение прав собственности при обоюдном согласии сторон и симметричности отношений между контрагентами.

Транзакционные издержки – затраты на осуществление транзакций.

Транзакционный сектор – сектор экономики, деятельность субъектов которого направлена на снижение транзакционных издержек.

Транзакция – сделка, связанная с отчуждением и присвоением прав собственности.

Транзакция управления – подразумевает отношения власти и подчинения, окончательное решение принимается одной стороной, результатом является производство.

Транзакция рациионирования – это транзакция, которая характеризуется наличием органа управления, выполняющим функцию спецификации прав при правовой асимметрии.

Вопросы для самопроверки

1. Почему транзакция – базовый элемент неоинституционализма?
2. В чем специфика торговых транзакций, а также транзакций управления и рациионирования.
3. В чем причина возникновения транзакционных издержек?
4. Каковы основные виды транзакционных издержек?
5. Какие существуют классификации транзакционных издержек?
6. Каковы основные методы измерения транзакционных издержек?
7. Каковы наиболее существенные пути снижения транзакционных издержек в российской экономике.

5. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

Вопросы темы

1. Контракт в институциональной экономике.
2. Оппортунизм в контрактных отношениях.
3. Заключение и реализация контракта.
4. Методы борьбы с контрактным оппортунизмом.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Контракт в институциональной экономике

Контракт можно определить как добровольное соглашение между самостоятельными экономическими агентами. Соглашение может считаться контрактом, если в нем реализованы **принципы: свободы договора и принцип согласования интересов сторон.** Свобода договора

означает, что агенты действуют самостоятельно, без принуждения, а, значит, ими движет исключительно экономический мотив - собственная выгода. Заключение соглашения в этих условиях отражает компромисс интересов сторон.

Если в юридическом смысле, контракт предполагает обмен гражданскими правами и обязанностями, то институциональная экономика трактует эту категорию шире. Согласно институциональным представлениям понятие контракта, во-первых, охватывает любые, а не только гражданские отношения (в частности, отношения между государством и обществом). Во-вторых, к контрактам относятся не только соглашения, исполнение которых поддерживается законом, но и соглашения, обеспечение которых базируется на неформальных нормах, действующими в данной социальной среде. В-третьих, к контрактам относится широкий круг неявных соглашений, которые считаются заключенными «по умолчанию», и которые не требуют явного закрепления в той или иной форме.

Таким образом, *институциональная экономика относит к контрактам любые отношения, которые стороны стремятся поддерживать.*

Любой контракт характеризуется тремя атрибутами:

- субъекты контракта – стороны, заключившие его;
- предмет контракта – благо, по поводу которого заключен контракт;
- содержание контракта – права и обязанности, возникающие у сторон в результате его заключения.

Институциональная экономика исследует контракт в контексте перераспределения редких ресурсов, понимая под ним согласование двусторонней или многосторонней трансакции, в результате которой происходит перераспределение прав собственности на предмет контракта. Иными словами, под контрактом ею понимается *добровольное соглашение между самостоятельными экономическими агентами относительно правил обмена правами собственности.* Правила, которые согласуют стороны контракта, не произвольны, в них находят отражение не только предпочтения партнеров, но также состояние внешнего институционального окружения. На поведение сторон контракта влияют «правила игры», задаваемые этим окружением. Выбирая те или иные предмет и содержание контракта, стороны вынуждены строить свои отношения с учетом существующих формальных и неформальных норм экономического поведения, актуальных для данного типа отношений. Однако большая часть этих норм не отражается в контракте в явном виде.

Существуют различные *классификации контрактов*, отражающие разные критерии их различения. Выделяются следующие типы контрактов:

- полные и неполные (критерий – однозначность определения права и обязанностей сторон при всех возможных изменениях внешней среды в будущем);
- формальные и неформальные (критерий – наличие документального оформления договоренностей);
- явные и неявные (критерий – наличие или отсутствие явного выражения сторонами готовности к сотрудничеству при заключении контракта);
- моментальные, краткосрочные и долгосрочные (критерий – продолжительность периода исполнения достигнутых договоренностей);
- регулярные и нерегулярные (критерий – возобновляемость контрактных отношений в данной форме между конкретными партнерами);
- стандартные и нестандартные (критерий – унифицированность условий контракта для широкого круга потенциальных участников отношений);
- индивидуальные и коллективные (критерий – характер субъектов контрактных отношений);
- самовыполняющиеся и защищенные с помощью третьей стороны (критерий – необходимость участия лица, не являющегося стороной контракта, в обеспечении соблюдения его условий);
- в условиях симметрии либо асимметрии информации или переговорной силы (критерий – степень равенства информационных и переговорных позиций сторон);
- и др.

С точки зрения включенности в сеть формальных и неформальных отношений *различают классический, неоклассический и отношенческий контракты.*

Классический контракт – это двусторонний контракт, основанный на существующих нормах, имеющих универсальное значение (по преимуществу, формальных юридических нормах), четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. В силу этого классический контракт *предполагает полноту и исчерпывающую формализацию условий.* Полнота контракта является следствием особого типа отношений сторон. Это *моментальные либо краткосрочные отношения, складывающиеся по поводу общих ресурсов.*

Характер предмета контракта делает личность партнера несущественной для каждого из участников, поскольку издержки его замены крайне малы. Урегулирование споров, возникающих в ходе выполнения дого-

воренностей, осуществляется *судебным порядком*. Поскольку все условия контракта четко определены, выявление факта невыполнения сторонами своих обязательств и, соответственно, применение санкций к ним не вызывает трудностей.

Неоклассический контракт. В отличие от классического этот тип контракта предполагает *длительные отношения сторон по поводу специфических ресурсов*. Это обуславливает его *неполноту контракта*. Пробелы в нем создают проблему адаптации, и контракт должен предусматривать механизм ее осуществления. Одновременно неполнота контракта создает предпосылки оппортунистического поведения. В определенной мере склонность партнеров к такому поведению блокируется специфичностью их отношений, которая обуславливает взаимозависимость сторон. Расторжение таких сделок связано с потерями. Однако *контракт этого типа заключается по поводу ресурсов малой и средней специфичности*, поэтому взаимозависимость партнеров не является абсолютной. Соответственно, неоклассический контракт, с одной стороны, не исключает недобросовестное поведение партнеров, а, с другой, не исключает смену партнера как доступную реакцию на подобное поведение.

Неполнота неоклассического контракта исключает использование судебного порядка урегулирования споров. Поскольку такой контракт содержит не только всеобщие нормы, но и некоторые специфические нормы, принуждение к исполнению договоренностей предполагает предварительное уточнение прав и обязанностей участников и вынесение на этой основе решения о наличии нарушений. Поэтому здесь преобладает *арбитражный порядок урегулирования споров*, что придает неоклассическому контракту фактически трехсторонний характер.

Отношенческие контракты предполагают *долгосрочные и сверхдолгосрочные отношения, которые складываются по поводу высокоспецифических ресурсов*. Длительность отношений по таким контрактам обуславливает высокий уровень неопределенности среды, в которой реализуются договоренности. Контракт в этом случае отличается высшей степенью неполноты и содержит лишь общие, рамочные условия взаимодействия сторон. Высокая специфичность отношений делает личность партнера уникальной. Замена партнера либо невозможна, либо сопряжена с запретительно высокими издержками. Расторжение контракта с ним связано с высокими потерями. Крайняя заинтересованность партнеров в поддержании отношений блокирует оппортунистическое поведение, возможность которого существует ввиду неполноты контракта. Угроза разрыва отношений настолько действенна для сторон контракта, что они предпочитают отказаться от нарушения взятых на себя обязательств.

Отношенческие контракты являются *самовыполняющимися*, то есть, не требующими вмешательства третьей стороны для принуждения к

исполнению договоренностей. Уровень неопределенности отношений здесь настолько высок, что третья сторона оказывается не в состоянии выступать арбитром в их спорах. Урегулирование спорных ситуаций происходит на основе достижения сторонами консенсуса в ходе *неформальных переговоров* (двухстороннего торга). Возможность его достижения основывается на общности интересов сторон: максимизация выгод одной из них оказывается возможной лишь при полном соблюдении интересов другой. Обоюдное стремление к поддержанию консенсуса одновременно и снимает остроту проблемы адаптации контракта.

2. Оппортунизм в контрактных отношениях

В контрактных отношениях оппортунизм проявляется в стремлении сторон договора использовать контрактную неполноту, недостаток и асимметричное распределение информации, специфичность сделки для увеличения собственных выгод за счет партнера.

Различают *предконтрактный и постконтрактный оппортунизм*.

Предконтрактный оппортунизм может иметь место на стадии заключения сделки. Он состоит в стремлении навязать потенциальному партнеру условий взаимодействия, которые обеспечивают перераспределение совокупного выигрыша сторон в пользу оппортуниста. Предпосылками предконтрактного оппортунистического поведения служат асимметрия информации и разная переговорная сила сторон.

Под *асимметрией информации* понимают неравное распределение значимой информации о предмете сделки между ее сторонами. Например, продавец товара лучше осведомлен о его качествах, чем покупатель. Наличие информационной асимметрии может привести к ухудшению контрактной среды в форме *неблагоприятного отбора*. Менее информированная сторона сделки, осознавая свое уязвимое положение, опасается переплатить за приобретаемое благо и предпочитает относительно дешевые товары относительно дорогим. Товары худшего качества начинают преобладать на рынке, а товары лучшего качества вытесняются с него.

Переговорная сила представляет собой возможность одной стороны сделки влиять на поведение другой путем давления и/или способности идти на компромисс. Если стороны обладают неодинаковой переговорной силой, то более «сильная» сторона может использовать свои преимущества для перераспределения части выигрыша «слабой» стороны в свою пользу.

Постконтрактный оппортунизм может иметь место на стадии исполнения контракта. Его предпосылками являются неспособность сторон в достаточной мере контролировать поведение друг друга и затруднения, связанные с расторжением контракта. В первом случае стороны сталкиваются с моральным риском, во втором – с опасностью вымогательства.

Моральный риск возникает вследствие асимметрии распределения информации между сторонами о действительном поведении партнера после заключения контракта. Он состоит в отклонении поведения партнера от предусмотренного контрактом вследствие неполной наблюдаемости его действий либо бездействия. Моральный риск проявляется в возможности «отлынивания» партнера от выполнения своих обязательств по контракту, изменения его поведения в ущерб другой стороне, *перекладывания рисков* на другую сторону.

Опасность вымогательства связана с возможностью предъявления одной из сторон требования изменить ранее оговоренные условия контракта в свою пользу. Такая опасность возникает тогда, когда противная сторона не может без существенных потерь выйти из заключенного соглашения, оказывается «запертой» в данном контракте. Важнейшей предпосылкой подобного положения являются инвестиции в специфические активы, осуществленные в ходе реализации договоренностей. Расторжение контракта влечет утрату инвестировавшей стороной недоамортизированной стоимости таких активов. В числе других предпосылок - трудности в поиске другого контрагента. Издержки смены партнера могут оказаться чрезмерно высокими. Следует также сказать и такой причине, как невозможность в полной мере отстоять свои права по контракту в суде, что чревато ущербом в случае развития конфликта.

Опасаясь срыва заключенного соглашения, сторона – объект вымогательства готова уступить часть своих выгод для сохранения его в силе. Осознание контрагентом подобной зависимости партнера формирует его намерения начать шантаж с целью перераспределения части совокупных выгод от контракта в свою пользу.

3. Заключение и реализация контракта

Условно процесс заключения контракта можно разбить на четыре стадии:

1. Выбор контрактного поля;
2. Выбор вида контракта;
3. Согласование интересов сторон;
4. Фиксирование результатов торга.

Следует отметить, что только на третьей стадии контрактный процесс приобретает характер двустороннего принятия решений, и только на четвертой стадии его результаты фиксируются в том или ином виде.

Каждая сторона контрактных отношений имеет ресурс, который она намеревается предложить возможному контрагенту, с целью увеличения собственной полезности. Поэтому на первом этапе экономический агент должен определить для себя те *сферы экономической деятельности*, которые могут дать максимальную (или во всяком случае приемлемую) от-

дачу на вложенные ресурсы. Ввиду наличия, как правило, некоторого множества вариантов применения ресурса, обеспечивающих прирост полезности, он должен осуществить выбор из совокупности имеющихся альтернатив. Иначе говоря, потенциальный участник экономических взаимодействий должен выбрать своеобразное *контрактное поле* как область своего будущего экономического поведения.

Определив подходящую сферу вложения своего ресурса, его владелец должен определить форму включения своего ресурса в экономический оборот и свою позицию в этом процессе. То есть, выбрать *предпочтительный вид контракта*. С экономической точки зрения, наиболее важными представляются такие виды контракта, как *контракт купли-продажи, контракт найма, контракт займа и контракт аренды*. Выбор вида контракта базируется на двух основных предпосылках: экономическими (величина ожидаемых выгод от размещения ресурса) и психологическими (предрасположенность к принятию на себя рисков в условиях неопределенности контрактной среды).

На первых двух стадиях субъект, намеревающийся вступить в контрактные отношения, определяет для себя желаемые результаты и те рамки, за которые не должно выходить будущее соглашение. То есть, формирует собственные *резервные позиции* как тот минимальный результат, на который он согласен. Однако в условиях неопределенности и несовершенства информационной среды для владельца ресурса существует вероятность получить больший платеж за него, и такая вероятность им учитывается на стадии ведения переговоров с потенциальными партнерами. Исходным моментом переговоров становится объявление желаемой величины платежа, которая превышает минимально допустимый результат. Эта величина представляет *открытую позицию* владельца ресурса.

Процесс переговоров (торга) с потенциальными партнерами для владельца ресурса нацелен на поиск контрагента, контракт с которым обеспечивает ему максимальные выгоды (наибольший платеж за ресурс). Поскольку этот процесс является двухсторонним, такие устремления обусловливают *конфликт интересов сторон* и необходимость их согласования. Механизм согласования базируется на корректировке сторонами своих открытых позиций до достижения результата, устраивающего обе стороны. Если в процессе переговоров каждая из сторон смещается на собственную закрытую позицию, достигнутое соглашение обеспечивает равновесие сторон и оптимальное распределение выгод между ними. Однако переговоры не обязательно ведут к выработке оптимального контракта. Разница между выгодами позиции, зафиксированной в контракте, и резервной позиции стороны – ее *выигрыш по контракту* (и одновременно потери партнера).

На заключительной стадии контрактного процесса стороны фиксируют те результаты, к которым они пришли в результате переговоров. В зависимости от характера сделки фиксация результатов может предполагать большую или меньшую полноту заключаемого соглашения и разную степень его формализации.

Заключаемые контракты могут обладать различными свойствами, определяющими характер отношений между сторонами на стадии исполнения договоренностей. Во-первых, отношения между ними могут быть равными, а могут приобретать характер подчинения. Во-вторых, между сторонами могут преобладать доверительные отношения, а могут – отношения, основанные на четко очерченных правах и обязательствах. В-третьих, контракт может предполагать различные механизмы контроля за исполнением обязательств и адаптации к непредвиденным ситуациям.

На свойства контракта влияют разные факторы. В их числе: особенности самих участников (например, их отношение к риску); состояние среды, в которой реализуются договоренности (от которой зависит, например, степень неопределенности результатов сделки); особенности предмета сделки (например, его специфичность) и др.

Особенность лиц, заключивших контракт, в плане их отношения к риску, влияет на такое его свойство как распределение риска между сторонами. Контракт может быть:

- контрактом с симметричным распределением риска;
- контрактом с асимметричным распределением риска.

Наличие конфликта интересов сторон создает предпосылки их конкуренции на стадии реализации договоренностей за долю в совокупном выигрыше по контракту. В зависимости от того, в какой мере этот конфликт преодолен в процессе разработки и оформления контракта, взаимодействия сторон на этой стадии могут быть:

- неограниченно конкурентными;
- ограниченно конкурентными;
- неконкурентными.

Возможность конкуренции сторон и перераспределения выгод на стадии реализации контракта зависит от таких факторов, как неопределенность внешней среды и склонность сторон к оппортунистическому поведению. Неопределенность непредвиденным образом изменяет относительное положение сторон, что служит поводом для пересмотра условий ранее достигнутого соглашения. Наличие условий для оппортунистического поведения создает стимулы для сторон использовать свое положение для увеличения своих выгод за счет другой стороны.

Если внешней среде присуща неопределенность, а надежных способов защиты от оппортунизма нет, то отношениям между сторонами в ходе

исполнения контракта будет свойственна постоянная борьба за увеличение своей доли в общих выгодах. В этом случае их отношения будут неограниченно конкурентными. Напротив, когда и неопределенность контрактной среды, и возможности для оппортунистического поведения отсутствуют, доли сторон в общем выигрыше будут стабильны, а их отношения – неконкурентными. Если имеет место либо неопределенность среды контракта, либо возможность недобросовестного поведения, то возникает ситуация ограниченной конкуренции сторон.

Важнейшей особенностью предмета контракта, влияющей на характер взаимоотношений сторон в процессе реализации договоренностей, является его специфичность. Контракт по поводу общих ресурсов предполагает независимость сторон в правовом, экономическом, технологическом смысле на постконтрактной стадии их взаимодействия. Замещение общих ресурсов специфическими обуславливает *фундаментальную трансформацию* контрактных отношений: из независимых сторон партнеры превращаются в зависимых друг от друга, а их взаимодействие из обезличенного – в персонифицированное.

Контрактные отношения, обусловленные фундаментальной трансформацией, могут складываться по-разному в зависимости от того, насколько стороны контракта на этапе его разработки и оформления сумели снять проблему неопределенности и создать барьеры на пути оппортунистических устремлений друг друга. В этом плане можно выделить следующие виды контрактов по поводу специфических ресурсов, каждый из которых полагает свой особый тип отношений сторон:

- идеальные контракты;
- контракты, основанные на планировании;
- контракты, основанные на доверии;
- контракты, основанные на текущем управлении.

Идеальный контракт предполагает отсутствие неопределенности развития событий на стадии их исполнения, т.е. содержит исчерпывающее описание всех значимых условий. Одновременно у сторон такого контракта отсутствуют стимулов для использования непредвиденных изменений ситуации в свою пользу. В результате между сторонами складываются отношения, которые принимают вид «*контрактной идиллии*».

Контракт, основанный на планировании, также составлен таким образом, что неопределенность на стадии его реализации отсутствует. Его отличие от идеального контракта состоит в том, что в процессе выработки соглашения стороны не сумели (либо не имели стимулов) создать механизмы, блокирующие недобросовестные действия друг друга. Однако сам факт, что стороны в контракте исчерпывающим образом оговорили свои будущие взаимодействия, делает невозможным изменение согласованно-

го ими распределение долей выигрыша в чью-то пользу. Недобросовестное поведение здесь становится однозначно выявляемым и наказуемым, а потому бессмысленным. Отношения сторон в этой ситуации принимают вид «планирования» – безусловного исполнения совместно разработанного порядка действий.

Контракт, основанный на доверии, является неполным вследствие неспособности сторон при его разработке устранить неопределенность будущего состояния контрактной среды. Наличие пробелов в нем создает условия для пересмотра сторонами своих обязательств. Однако, на деле такая возможность блокируется на основе разработки сторонами, заинтересованными в устойчивости контрактных отношений, специальных мер – достоверных обещаний (достоверных обязательств и/или достоверных угроз). Достоверные обещания делают оппортунистическое поведение экономически не целесообразным. Поэтому изменение долей сторон в ходе исполнения контракта может быть связано только с объективной необходимостью для сохранения отношений. Отношения, складывающиеся при таком положении дел – это *отношения, основанные на доверии*.

Контракт, основанный на текущем управлении, так же не исключает неопределенности условий будущих взаимодействий сторон. Однако в отличие от контракта на доверии в нем отсутствуют какие-либо механизмы, блокирующие оппортунистические устремления сторон. Поэтому при каждом непредвиденном изменении ситуации стороны будут стремиться использовать его в свою пользу. Такое поведение постоянно воспроизводит конфликт интересов и создает угрозу для контрактных отношений, в устойчивости которых стороны заинтересованы ввиду их специфики. В этой ситуации невозможность устранения конфликта интересов на стадии разработки контракта делает актуальным создание механизмов перманентного снятия этого конфликта в период исполнения договоренностей. Между сторонами возникают *отношения управления*, заключающиеся в текущей корректировке отношений по мере изменения внешней среды контракта и, тем самым, ограничении конкуренции сторон.

Контракты, которые не устраняют конкурентности отношений сторон на стадии своей реализации, нуждаются в механизмах, разрешающих возникающие между сторонами конфликты и обеспечивающих исполнение договоренностей, – в *структурах управления*. Структура управления контрактом может различаться с точки зрения осуществления контроля, механизма разрешения споров и способа адаптации к изменяющимся условиям. Обычно выделяют следующие типы структур управления контрактом:

- рыночные;
- двухсторонние;
- трехсторонние;

– объединенные.

Рыночные структуры управления предполагают контроль только за фактическим исполнением другой стороной своих обязательств, обращение в суд для принуждения их исполнения, в случае нарушений, и адаптацию путем расторжения контракта или смены контрагента. **Трехсторонняя структура управления контрактом** отличается наличием арбитра, который в случае конфликта разъясняет сторонам их права и обязанности по контракту, и только после этого стороны могут требовать прямого принуждения к исполнению. **Структуры двустороннего управления** предполагают решение конфликтов и адаптацию к изменяющимся условиям на основе переговоров между сторонами контракта. Наконец, **структуры объединенного управления** предполагают, что улаживание конфликтов и адаптация к новым условиям происходит на основе решения одной из сторон. Как следствие, эта сторона вынуждена контролировать не только факт, но часто и сам процесс исполнения другой стороной своих обязательств.

Структуры управления контрактом отличаются не только разной степенью гибкости и учета интересов сторон, но и разными издержками. Так рыночное управление происходит во многом автоматически, и издержки его реализации минимальны. Трехстороннее управление более гибко, однако, требует издержек, связанных с обращением к арбитру. Еще более гибким и более затратным является двустороннее управление. Наконец, объединенное управление позволяет полностью удовлетворить интересы одной из сторон, зато в этом случае издержки этой стороны, связанные с контролем за исполнением ее решений, оказываются наиболее высокими.

Рыночная структура управления соответствует классическому контракту. Трехсторонняя – неоклассическому. Две оставшиеся структуры управления – варианты управления отношенческим контрактом.

На выбор организационной формы влияют: регулярность сделки, степень специфичности предмета контракта, степень неопределенности внешней среды.

Регулярность сделки. В деятельности экономического субъекта те или иные сделки могут быть одноразовыми (специально не рассматриваются), случайными (редкими) и регулярными. При прочих равных, чем меньше регулярность сделки, тем менее выгодно создание дорогостоящей системы управления контрактом.

Уровень специфичности предмета контракта. Он может иметь разный уровень специфичности. Неспецифические ресурсы не теряют своей стоимости при разрыве контракта, мало и среднеспецифические – теряют ее частично. Высокая специфичность ресурсов связана не только с потерей стоимости, но и вообще с крайней сложностью оценки их воз-

можной стоимости за рамками сделки. Специфичность сделки делает нежелательным ее расторжение и требует создания специальных механизмов урегулирования споров.

Уровень неопределенности внешней среды. Уровень неопределенности контрактной среды может различаться, и это влияет на контрактную организацию. С ростом уровня неопределенности растут издержки взаимодействий. Стремление к их минимизации обуславливает изменения в организации взаимодействий. В первую очередь, это затрагивает сделки со специфическими ресурсами. Если увеличение уровня неопределенности на организацию стандартных сделок не влияет (здесь сохраняется рыночное управление), то для сделок со специфическими активами меняется предпочтительность использования разных структур организации. Для регулярных отношений растет предпочтительность объединенного управления в сравнении с использованием двухстороннего управления. Для нерегулярных отношений рост неопределенности снижает возможности трехстороннего управления. Это способствует отказу от него в пользу иных структур, изначально не свойственных этому типу сделок.

Таким образом, по мере роста регулярности сделки, специфичности актива и неопределенности становится выгодной все более затратная система управления, но, вместе с тем, и обладающая большей гибкостью.

4. Методы борьбы с контрактным оппортунизмом

Выше мы выделили два источника предконтрактного оппортунизма: неодинаковая переговорная сила сторон и асимметричное распределение информации. Соответственно, будут различаться методы противодействия.

Различия в переговорной силе часто проистекают из объективного неравенства в положении сторон (материального, рыночного, правового и т.д.), поэтому могут быть уменьшены только на уровне институциональной системы в целом. В ряде случаев стороны могут сгладить различия самостоятельно.

Преодоление предконтрактного оппортунизма, связанного с информационной асимметрией, происходит путем сигнализирования или путем фильтрации. При этом сигнализирование применяет более информированная о предмете контракта сторона, фильтрацию – менее информированная.

Сигнализирование заключается формировании таких характеристик у предмета сделки, которые могли бы служить для контрагента признаком (сигналом) его более высокого качества. Чтобы выполнять функцию сигнала такие характеристики должны отличаться достоверностью и не вызывать у контрагента сомнений. Подача сигналов связана с издержками

ми, которые могут превышать получаемые от нее выгоды. Таким образом, возможность сигнализирования ограничена.

Фильтрация связана с определением менее информированной стороной таких признаков предлагаемого ей ресурса, по которым можно отличить более качественный ресурс от менее качественного. Фильтрация также связана с затратами, которые заключаются в согласии платить большую цену за определенные характеристики ресурса. В результате могут возникать такие ситуации, когда применение фильтров неэффективно.

В ситуации, когда сигнализирование и фильтрация оказываются неэффективными, в выигрыше оказываются субъекты, предлагающие более плохие контракты, менее качественные блага, имеют меньшие способности.

Постконтрактный оппортунизм, как уже говорилось, проявляется в виде вымогательства или морального риска. Поскольку вымогательство возникает, когда выход из соглашения для одной стороны существенно дороже, чем для другой, снизить вероятность такого поведения можно, снижая свои специфические инвестиции или требуя таких инвестиций от контрагента.

Способы борьбы с моральным риском можно разделить на две группы: когда моральный риск складывается при симметричных отношениях между сторонами и когда – в рамках отношений принципала и агента.

При симметричных отношениях уменьшение морального риска основывается на формировании частичной ответственности стороны - источника этого риска. Следует отметить, что такой способ не всегда выгоден. Для того, чтобы он «сработал», сторона должна быть способной в достаточной мере повлиять на результаты своих действий и, при этом, оставаться заинтересованной в контракте.

Существенную роль в снижении склонности к оппортунизму играет доверие.

Доверие в контрактных отношениях можно определить как тип рискованного поведения, при котором сторона контракта оценивает вероятность оппортунистического поведения контрагента, как достаточно низкую для того, чтобы сотрудничать с ним без применения специальных мер предосторожности. Можно выделить следующие типы доверия, возникающего в контрактных отношениях:

- доверие к договору;
- доверие к компетенции;
- доверие к доброй воле.

Доверие к договору – доверие к соблюдению контрагентом зафиксированных в контракте договоренностей.

Доверие к компетенции – доверие к тому, что контрагент действительно может выполнить взятые на себя обязательства.

Доверие к доброй воле проявляется в доверии к тому, что контрагент «пойдет навстречу» при вновь возникших негативных обстоятельствах.

Глоссарий

Доверие – тип рискового поведения, при котором сторона оценивает вероятность оппортунистического поведения контрагента, как достаточно низкую для того, чтобы сотрудничать с ним без применения специальных мер предосторожности.

Контракт – свободная и согласованная договоренность сторон.

Моральный риск – риск, возникающей вследствие асимметрии информации между сторонами по поводу их поведения после заключения контракта.

Неблагоприятный отбор – процесс, вызванный асимметрией информации, в результате которого когда товары худшего качества начинают преобладать на рынке, а товары лучшего качества вытесняются с него.

Неполный контракт – контракт, который определяет права и обязанности сторон не для всех возможных будущих состояний внешней среды.

Структура управления контрактом – комплекс отношений сторон, связанный с реализацией достигнутых договоренностей.

Фундаментальная трансформация – изменение отношений между сторонами контракта вследствие появления в них специфических активов, приводящее к тому, что из независимых (в правовом, экономическом, технологическом смысле) стороны превращаются в зависимых друг от друга, а их взаимодействие из обезличенного – в персонифицированное.

Вопросы для самопроверки

1. Какие контракты называются неполными? В чем причины контрактной неполноты?
2. В чем разница между классическим, неоклассическим и отношенческим контрактами?
3. Какие виды может принимать оппортунизм в контрактных отношениях?
4. Охарактеризуйте понятие «фундаментальная трансформация». К каким последствиям в контрактных отношениях она приводит?
5. От чего зависит выбор структуры управления контрактом?
6. Какие существуют методы борьбы с возможными последствиями информационной асимметрии?
7. Охарактеризуйте пути решения проблемы принципала-агента.
8. Какова роль доверия в контрактных отношениях?

6. ДОМОХОЗЯЙСТВО

Вопросы темы

1. Семья и домохозяйство.
2. Домохозяйство как экономическая организация. Функции домохозяйства и его роль в экономике.
3. Экономическое поведение домохозяйств.
4. Бюджет домохозяйства.
5. Эволюция домашнего хозяйства.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Семья и домохозяйство

В рамках изучения институциональной экономики особое внимание уделяется исследованию института семьи и домохозяйства. Начать разговор о домашнем хозяйстве следует с разграничения этих двух понятий.

Институциональная экономика рассматривает семью как малую социальную группу. Отличительными чертами малой социальной группы являются:

- объединение членов группы общей деятельностью;
- пребывание членов группы непосредственном личном контакте;
- наличие ролевой иерархии между членами группы;
- наличие групповых ценностей и норм поведения.

Малая социальная группа – это относительно устойчивая совокупность людей, имеющих общие интересы, ценности и нормы поведения, объединенных совместной деятельностью и находящихся в непосредственных взаимодействиях друг с другом. Семья представляет собой именно малую социальную группу, для которой характерны определенные внутргрупповые процессы и явления.

Малые социальные группы бывают неформальные (складывающиеся стихийно на основе личных симпатий и общих интересов) и формальные (складывающиеся соответствии с заранее установленными и обычно официально фиксированными целями и положениями). Как правило, семья изначально зарождается как неформальная группа, а в дальнейшем при заключении законного брака становится формальной.

От других малых социальных групп семья отличается:

- наличием брачных или родственных связей между ее членами;
- восприятием членами себя как элементов единой общности;
- общностью быта;
- особенностью групповой морали и этики;
- особенностью правовых основ объединения в группу;

- пожизненной принадлежностью группе;
- высокой гетерогенностью состава.

Семья – это группа людей, объединяемая общностью семейно-родственных связей. Эта группа не обязательно проживает под одной и той же крышей и имеет общий бюджет и ведет общее хозяйство и быт.

В реальности существуют самые разные семьи. *По отношению к индивиду* семьи делятся на родительские (в ней индивид рождается и проходит этап первичной социализации) и репродуктивные (вновь созданная самим индивидом семья). *По характеру супружества* выделяют моногамные и полигамные семьи. *По составу семьи* различают неполные, простые полные и сложные полные семьи. *По критерию власти* различают: патриархальные, матриархальные и эгалитарные семьи. *По характеру властных отношений* выделяют семьи с авторитарной либо демократической структурой. С точки зрения *однородности социального состава* семьи делят на гомогенные (однородные) и гетерогенные (разнородные).

Институт семьи – важнейший посредник во взаимосвязи личности и общества. Семья обеспечивает процесс первичной социализации и инкультурации (воспитания) и способствует вхождению индивида в другие группы. Семья составляет важный элемент микросреды жизнедеятельности человека и в огромной степени влияет на его поведение. Деятельность семьи включает множество измерений: биологическое, демографическое, психологическое, социальное и другие.

Категория домашнего хозяйства вводится в экономический анализ в качестве экономической формы семьи. Домашнее хозяйство рассматривается как совокупность всех видов хозяйственной деятельности семьи, которые могут иметь как натуральный, так и товарный характер, но не могут быть ни юридически, ни экономически отделены от нее. Оно как хозяйственная единица, встроено в экономику как систему более высокого порядка, снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них платежи для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека. Тем самым понятие домохозяйства объединяет всех потребителей, наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средств производства лиц занятых и незанятых в общественном производстве.

В неоклассической теории домохозяйство отождествляется с потребляющим и работающим субъектом и рассматривается вне связи с внутренними отношениями, которые присущи ему как организации. В этом смысле оно по аналогии с фирмой рассматривается как некий «черный ящик». На его входе – заработная плата и социальные трансферты от государства, на выходе – труд, сбережения, потребление.

Институциональная теория рассматривает домашнее хозяйство как особого участника экономической деятельности, не тождественного семье. Как своеобразную «единицу жилья», ведущую общее хозяйство. Одним из ключевых критериев отличия домохозяйства от семьи при этом рассматривается наличие обособленного бюджета. Целью создания и функционирования домохозяйств является обеспечение его участников всем необходимым для жизни, а средством достижения этой цели – объединение ресурсов участников. В таком понимании семейно – родственные связи рассматриваются как одна из форм их объединения, но не единственно возможная. Поэтому в трактовке институциональной теории *домашнее хозяйство представляет собой группу лиц, объединенных общими задачами, местом проживания, бюджетом и обычно семейно-родственными связями, объединяющих доходы и имущество для удовлетворения своих потребностей.*

Институциональная экономика рассматривает домохозяйство как хозяйствующего субъекта, «вписанного» в соответствующую социальную структуру – семью, родственные и соседские отношения и потому испытывающего в своем поведении специфическое влияние институциональной среды. Одновременно домохозяйство рассматривается как один из первичных экономических институтов. В этом качестве ему присущи структура, функции, коллективные нормы, которые определяют индивидуальные действия членов домохозяйства. В составе этих норм весомая роль отводится привычкам и рутинам. Привычки представляют собой правила поведения, которых домохозяйства осознанно придерживаются в своей деятельности. Рутинны рассматриваются как некие укоренившиеся шаблонные правила поведения, предпочтение которых не связано с осознанным выбором.

Различие понятий домохозяйства и семьи не означает отсутствия связи между этими категориями. Деятельность домашнего хозяйства является экономическим срезом многоплановой деятельности семьи. В этом отношении домохозяйство рассматривается как хозяйствующий субъект. Но субъект, испытывающий ограничения в выполнении экономической функции. Будучи связан с деятельностью семьи, он оказывается встроенным в соответствующую социальную структуру – семью, родственные и межсемейные отношения. Его функционирование тем самым подчиняется не только сугубо экономическим целям.

Институциональная теория проводит линию разграничения не только между понятиями домохозяйства и семьи. Она также рассматривает домашнее хозяйство как экономического субъекта, отличного от иных участников экономического кругооборота: фирмы и государства. В этом контексте особое внимание в рамках институционального подхода уделя-

ется мотивам образования домохозяйства, целям его деятельности, внутренней структуре и механизму функционирования.

2. Домохозяйство как экономическая организация.

Функции домохозяйства и его роль в экономике

Домохозяйство как участник экономического процесса является качественно особой *институциональной экономической единицей*.

Под институциональной экономической единицей в общем плане понимается нижний предел дробления и организационного оформления экономической функции. Она представляет организационно завершенное хозяйственное образование, обособленное в рамках экономической системы, сохраняющее функциональную определенность и являющееся центром принятия независимых решений. Таким образом, институциональная экономическая единица:

- является цельной структурой,
- имеет особые цели в экономической системе более высокого порядка;
- выполняет функцию, которая не может быть без утраты разложена на функции образующих ее элементов;
- экономически обособлена как отдельный субъект прав собственности на ресурсы и результаты собственной деятельности;
- является самостоятельным участником экономических взаимодействий, свободно принимает экономические решения и несет за них ответственность.

В экономике существует два типа институциональных единиц: фирма и домохозяйство. Они различаются основной функцией в рамках экономической системы. Если основной функцией фирмы является производство благ для удовлетворения потребностей других субъектов, то *для домохозяйства основная функция состоит в воспроизводстве и реализации человеческого капитала как источника богатства.*

Под человеческим капиталом в данном случае понимается совокупность знаний, практических навыков и опыта человека, реализуя которые, он создает элементы богатства. Понятие «человеческий капитал» не тождественно понятию «личность». Домашнее хозяйство обеспечивает образование, воспитание, удовлетворение материальных потребностей только в формировании, восстановления и развития производительных качеств человека. рабочей силы. Вопросы формирования и воспроизводства личности человека, его социализации и воспитания входят в функцию семьи, но находятся за пределами функции домохозяйства.

Воспроизводство и реализация человеческого капитала как источника богатства является основной, но не единственной функцией домашнего

хозяйства. Наряду с ней важнейшими обязанностями домохозяйства являются:

- Страхование. Под ним понимается обеспечение членам домохозяйства гарантированного уровня благосостояния вне зависимости от наступления непредвиденных обстоятельств. Тем самым, пребывание в рамках домохозяйства для индивида оборачивается снижением уровня неопределенности его бытия.

- Защита слабых членов домохозяйств более сильными. Члены семьи различаются накопленным человеческим капиталом. Часть из них не владеют таковым либо размеры их индивидуального человеческого капитала не способны обеспечить приемлемый уровень потребления. В этих условиях устойчивость семьи предполагает поддержание таких членов на основе взаимопомощи и перераспределения получаемых благ внутри семьи.

Как форма объединения людей для осуществления совместной деятельности по воспроизводству человеческого капитала домохозяйство отвечает признакам организации. Под организацией понимается группа индивидов, действующих совместно и координирующих свое поведение для достижения общих целей.

Как совокупность индивидов домашнее хозяйство представляет социальную систему. Образующие эту систему индивиды являются носителями разных интересов, ценностей, предпочтений. Такая внутренняя дифференциация домохозяйства затрудняет координацию деятельности его членов и, при прочих равных условиях снижает ее эффективность. Поэтому обеспечение в рамках домохозяйства эффективной совместной деятельности в соответствии с общей экономической целью семьи предполагает:

- преодоление различия индивидуальных интересов и его замещение общим интересом;
- подчинение поведения участников домохозяйства общему интересу.

Как и в фирме, решение этих задач основывается на перераспределении внутри семьи прав ее членов посредством их делегирования. Родителям - прав контроля над действиями детей, взамен гарантии детям защиты и обеспечения их интересов. Одному из членов домашнего хозяйства, приобретающему статус главы семьи – прав контроля над формированием и расходованием семейного бюджета в обмен на обеспечение гарантированного и более высокого уровня благосостояния членов и сбалансированный учет их интересов.

В результате перераспределение прав возникает их асимметричная структура. Тем самым, *домашнее хозяйство может рассматриваться*

как особый случай властных отношений по контролю над совместной экономической деятельностью. В отличие от фирмы и государства эти отношения носят не позиционный, а персонифицированный характер.

Во главе властной структуры домохозяйства стоит его глава. Он является неформальным лидером организованной в домохозяйство группы лиц, который:

- является гарантом устойчивости благосостояния домохозяйства;
- распоряжается семейным бюджетом и принимает иные экономически значимые решения;
- представляет интересы домохозяйств в его взаимоотношениях с иными лицами.

Главой домохозяйства становится не любой его участник, а лицо, обладающее сравнительными преимуществами по отношению к остальным. Обычно это лицо, обладающее наиболее высоким социальным статусом, уровнем дохода, лидерскими качествами, опытом и пр.

Возникновение властных полномочий главы семьи как результат надления ими «снизу», со стороны иных членов, может иметь разный механизм. Полномочия могут возникать либо как результат спонтанного неформального надления снизу, либо как результат контракта главы домохозяйства (формального либо неформального) с его членами.

Реализация главой своих властных полномочий в рамках домохозяйства в целях максимизации благосостояния его членов предполагает принятие решений. В зависимости от типа семьи и характера внутрисемейных отношений может иметь место разная модель их принятия: авторитарная, консультационная, консенсусная (демократическая). В условиях высокой неопределенности внешней среды домохозяйства и дифференциации когнитивных способностей его членов часто встречается феномен «раздела сфер влияния», когда при решении разных вопросов приоритет имеют разные члены домохозяйства. Таким образом, наличие главы не означает исключительно централизованный порядок принятия значимых для домохозяйства решений.

Осуществление домашним хозяйством своих функций требует определенного набора действий, которые должны выполнять его члены. Отсюда вытекает необходимость персонификации этих действий как ролей членов домохозяйства. Распределение ролей означает фиксацию позиции конкретного члена домохозяйства в системе организации его деятельности и функции, которую он должен выполнять, занимая эту позицию функции. Оно предполагает также определение образца поведения, ожидаемого другими членами домохозяйства от исполнителя конкретной роли. *Распределение ролей является фактором оптимального использования ресурсов человеческого капитала домохозяйства в целях максимизации его*

благосостояния. Оно предполагает учет различий в способностях и предпочтениях членов домохозяйства.

Значение домохозяйств в экономике определяется тем, что они наряду с государством и фирмами являются участниками экономического кругооборота ресурсов и доходов, который обеспечивает непрерывное превращение ограниченных ресурсов общества в его богатство. Однако необходимо учитывать, что роль домохозяйств отлична от роли иных участников. Отличие связано не только с особенностью экономической функции домохозяйств, но с их местом в экономической системе.

Домохозяйства являются первичными элементами экономической системы. Фирмы и государство вторичны по отношению к ним. Вторичность положения фирм объясняется тем, что они являются юридическими лицами (фикциями), которые созданы людьми и принадлежат им вместе с результатами своей деятельности. Но эти люди в свою очередь являются членами домохозяйств. Поэтому, в конечном счете, домохозяйства выступают субъектами прав собственности на имущество и результаты функционирования фирм, определяющими цели порядок их деятельности. Вторичность положения государства по отношению к домохозяйствам в системе экономических координат определяется тем, что государство создано людьми, и его деятельность в конечном итоге подчинено интересам граждан, будучи нацелено на создание институциональных предпосылок устойчивости и эффективности их экономической деятельности. Кроме того, именно домохозяйства финансируют деятельность государства.

Включение домохозяйства в экономический оборот характеризуется многоплановостью. Во-первых, *деятельность домохозяйства включает сферы деятельности, принципиально различающиеся характером экономических связей*, а именно:

– Домашнюю экономику как деятельность по ведению домашнего хозяйства, осуществляемую в его рамках (уборка, приготовление пищи, стирка, уход за детьми и пр.). Для этой деятельности доминирующее значение имеют внутренние взаимодействия между членами семьи.

– Рыночные отношения с другими субъектами экономики. В этом случае определяющее значение имеют внешние связи домохозяйства.

Во-вторых, *выполняя свои экономические функции, домохозяйство выступает в разных ролях.* А именно, как:

– Субъект потребления, предъявляющий на продукты и услуги, которые могут производиться как самостоятельно, так и приобретаться на рынке.

– Субъект сбережения и инвестиций, вынужденный по мотиву предосторожности и, стремясь к увеличению своего благосостояния в длин-

ном периоде сберегать часть получаемых доходов, направляя ее в той или иной мере на инвестиции.

– Субъект предложения ресурсов. Прежде всего, главного для фирм и государства ресурса – человеческого капитала. Одновременно оно может предлагать к продаже или в аренду и иные ресурсы (землю, инвентарь, промежуточные продукты собственного изготовления и др.)

– Субъект предложения благ. Домохозяйство может вступать в непосредственные экономические отношения с иными лицами, предлагая блага, либо произведенные его членами, либо приобретенные ранее на рынке.

– Налогоплательщик. Домохозяйство в этом случае предстает как источник финансирования деятельности государства

– Получатель трансфертов. В этом качестве домохозяйство оказывается участником перераспределительной политики государства, направленной на снижения уровня социального неравенства.

3. Экономическое поведение домохозяйств

Домохозяйство как хозяйствующий субъект в своей деятельности преследует цель максимизации своего благосостояния посредством использования находящихся в его распоряжении ограниченных ресурсов. То есть, *деятельность домохозяйств отвечает принципу рациональности*. Институциональная экономика, однако, исходит из того, что домохозяйство не является структурой, реализующей этот принцип в полной мере. То, что домохозяйство не является рациональным оптимизатором и ему как экономическому субъекту свойственно ограничено рациональное поведение, объясняется несколькими причинами.

Первая причина связана с размытостью цели максимизации - с оценкой благосостояния домохозяйства как мотива его поведения. Благосостояние группы индивидов, объединенных в рамках домохозяйства, есть величина, производная от благосостояния каждого из них. Домохозяйство, в принципе, не может, как отдельный индивид, максимизировать свою полезность, как таковую. Оно не имеет кривых безразличия. Максимизация полезности домохозяйства поэтому может иметь место лишь как максимизация суммы полезностей его членов. Однако в этом случае возникают препятствия:

– Нет однозначного понимания того, что представляет собой благосостояние домохозяйства как сумма благосостояния его членов. Под ним может подразумеваться сумма ценности благ, получаемых членами домохозяйства, сумма их полезностей от получаемых благ и пр.

– Качественное содержание благосостояния, его структура не универсальны. Они различаются не только в разных экономических систе-

мах, но и в отношении домохозяйств, существующих в одной экономической системе. На субъективное восприятие формы богатства существенное влияние оказывает социальная среда, существующие в обществе и отдельных его социальных сегментах формальные и неформальные правила. Изменение правил способно повлиять на представления членов домохозяйств относительно того, с какими благами его следует ассоциировать. Поэтому в одном случае максимизация благосостояния означает может увязываться с ростом потребления, в другом – с ростом престижа в глазах окружающих, в третьем, – с ростом общественного одобрения и т. д.

– Каждый член домохозяйства как носитель особых интересов и предпочтений характеризуется своей, отличной от других, кривой безразличия. Причем отличие имеет не только количественный срез (наклон к началу координат, кривизна), но и качественный, поскольку набор благ, отражающий субъективное восприятие полезности, является сугубо индивидуальным. Сведение в этих условиях индивидуальных кривых к интегральной кривой не представляется возможным. Перераспределение внутри семьи возможностей доступа к жизненным и духовным благам как инструмент максимизации благосостояния утрачивает однозначные ориентиры.

Вторая причина того, что рациональность поведения домохозяйств не является полной, связана с фактором неопределенности, которая сопутствует их деятельности. Речь, прежде всего, идет о неопределенности окружающей среды. Участники домохозяйств и, в частности, его глава, ответственный за принятие значимых решений, действуют в условиях несовершенства информации и ограниченности знаний о ситуации. Проблема усугубляется тем, что домохозяйства, принимая решения в условиях такой неопределенности, сталкиваются с когнитивными ограничениями. В этих условиях оптимальный выбор оказывается для них нереальным.

Наряду с неопределенностью объективных обстоятельств деятельности домохозяйства имеет место и неопределенность субъективного плана. Многие действия домохозяйства осуществляются неосознанно либо спонтанно. Принятие решений в этом случае происходит непредсказуемо, без опоры на логику и адекватные процедуры, что не соответствует рациональному поведению.

Третья причина сопряжена с тем, что процесс принятия решений является неоднородным многоплановым. Обычно домохозяйство, стремясь максимизировать благосостояние в условиях ограниченности ресурсов, вынуждено осуществлять выбор одновременно по нескольким разнородным направлениям. В частности, им приходится выбирать:

- между занятостью и досугом;
- между текущим и будущим потреблением;

– между вариантами сбережения доходов.

Каждая из этих форм выбора полагает свой особый критерий и предпосылки. Поэтому свести воедино частные результаты этих форм и получить общий результат, являющийся лучшим для каждой из них, оказывается невозможным.

Четвертая причина неполной рациональности поведения домохозяйств связана с их подверженностью влиянию институциональной среды. Она непосредственно влияет на результаты выбора, формируя ограничения. Влияние осуществляется по двум направлениям. Во-первых, путем формирования предпочтений и стимулов поведения домохозяйства и, таким образом, воздействия на систему целей его поведения. Во-вторых, посредством структурирования доступных способов использования ресурсов домохозяйства. При этом воздействие институциональной среды не является однозначным, но по-разному сказывается на разных формах выбора. Так выбор между занятостью и досугом зависит от того, в какой мере члены домохозяйств обладают личной свободой. А выбор способа сбережения дохода (например, между их хранением в наличной форме и инвестированием) зависит, в частности, от состояния инвестиционной инфраструктуры и среды инвестирования.

Встроенность домохозяйства в соответствующую социальную структуру и подверженность его воздействию институциональной среды не только ограничивает степень рациональности его поведения, но качественно меняет характер этого поведения. ***В своей деятельности домохозяйства реализуют скорее не целерациональное, а ценностно-рациональное поведение.***

Вынужденные действовать ограниченно рационально домохозяйства основывают свою жизнедеятельность на правилах, отвечающих специфике рационального поведения в условиях семейной экономики. К таковым относятся:

– *Удовлетворительность как модель ограниченно рационального поведения.* В процессе рассмотрения возможных вариантов действий домохозяйство останавливает свой выбор на первом варианте, удовлетворяющем заранее заданным им требованиям.

– *Соглашение об общественном мнении как способ координации поведения.* Отдельное домохозяйство стремится в конкретной ситуации действовать так же, как большинство других. В условиях неопределенности и ограниченных когнитивных способностей такое поведение представляется менее рискованным, поскольку массовый выбор обычно отражает более хорошее знание.

– *Учет обычаев при принятии решений.* Обычаи представляют собой социальное явление. В них кристаллизуются выработанные социумом

предпочтения относительно тех или иных сторон социального поведения. Обычаи защищены социальными санкциями, поэтому выбор домохозяйств в пользу следования им не является абсолютно свободным. Действия вопреки обычаям усложняют проблему координации поведения, что влечет рост трансакционных издержек домохозяйств.

– *Опора на привычки и рутины.* Привычки и рутины представляют собой некие устойчивые стереотипы действий, определенные устоявшиеся формы поведенческой реакции на некоторые повторяющиеся события. Различие их состоит в степени осознанности выбора в пользу стереотипного поведения. В отличие от обычаев привычки и рутины представляют особенность поведения домохозяйств, обусловленную не внешним социальным давлением на них, а их сугубо индивидуальным выбором.

Деятельность домашнего хозяйства осуществляется в значительной мере по укоренившимся правилам. Такое шаблонное поведение решает ряд важных задач. Во-первых, помогает домохозяйству снижать издержки поиска информации и принятия решений экономить внимание и концентрировать его на главных вопросах жизнедеятельности. Во-вторых, обеспечивает создание для каждого члена домохозяйства подконтрольной и предсказуемой внутренней среды, что способствует снижению неопределенности и позволяет достоверно планировать индивидуальное поведение. В-третьих, создает автономное внутреннее пространство, обособленное от внешней среды и являющееся защитной оболочкой для частной жизни членов домохозяйства.

Высокая роль привычек и рутин в повседневной деятельности способствуют формированию стабилизирующей функции домохозяйств в процессе экономической эволюции. Пересмотр стереотипов поведения членов домохозяйств – крайне инерционный процесс. Этот консерватизм поведенческих предпочтений становится барьером на пути перемен в институциональной среде, вследствие чего эти перемены растягиваются во времени.

4. Бюджет домохозяйства

Одним из ключевых критериев отличия домохозяйства от семьи является наличие у него обособленного бюджета. *Под бюджетом домохозяйства в данном случае понимается система образования и использования фонда его денежных средств.* Понятие общего бюджета не предполагает консолидацию в нем всех ресурсов членов домохозяйства. Помимо взносов в общесемейный бюджет, каждый член семьи, как правило, обладает и личными средствами.

Формирование и расходование средств бюджета домохозяйства имеет специфику. В отличие от бюджета фирмы и государственного бюджета здесь:

– На структуру доходов и расходов существенное влияние оказывает состояние внешней среды деятельности домохозяйства.

– Имеет место сильная зависимость структуры расходов домохозяйств от величины доходов. Однако эта зависимость не абсолютна. Часто расходы ориентируются не на величину текущих доходов, а на желаемый уровень потребления домохозяйства.

– Существует выраженная иерархия приоритетов как в части доходов, так и расходов. Имеются общие для массы домохозяйств наиболее важные группы доходов и расходов.

– Соотношение между доходами и расходами, а также структура этих разделов бюджета находится под сильным воздействием жизненного цикла семьи. Они претерпевают существенные изменения по мере смены фаз этого цикла.

– Бюджетный процесс осуществляется вне четких правил и процедур. Обычно отсутствует точный учет расходов и доходов. Полное и систематичное сбалансирование бюджета не является безусловным правилом. Многие статьи расходов не планируются, финансирование отдельных статей является спорадическим и осуществляется по остаточному принципу.

Специфика бюджета домохозяйств проявляется в структуре их доходов и расходов. Следует понимать, что не все доходы домохозяйства имеют денежную форму и, тем самым, отражаются в его бюджете. Помимо денежных поступлений валовой доход домашнего хозяйства включает в себя также натуральные доходы: продукты, полученные в личном подсобном хозяйстве или в порядке натуроплаты, а также льготы, дотации в натуральном выражении. Точно так же расходы домохозяйства не сводятся к расходованию исключительно денежных средств. Члены домохозяйств удовлетворяют свои разнообразные потребности как использованием денежных доходов на приобретение товаров и услуг, так и натуральным самообеспечением, происходящим за счет собственной трудовой деятельности отдельных членов хозяйства.

Денежные доходы домашнего хозяйства представляют собой объем денежных средств, которыми располагает домохозяйство (семья) для обеспечения своих расходов. Доходы домохозяйства формируются за счет нескольких основных источников. В их числе: доходы от домашнего производства, оплата труда, доходы от предпринимательской деятельности, доходы от ценных бумаг, страховое возмещение, арендная плата за предоставленное в аренду имущество, доходы от реализации имущества, различного рода социальные выплаты, дары и пр. Существенными характеристиками доходов бюджета домохозяйства являются равномерность и надежность их поступления. В зависимости от равномерности поступления все доходы принято подразделять на регулярные, периодические и ра-

зовые. С точки зрения надежности поступления в структуре доходов домохозяйства выделяются гарантированные (например, пенсии), условно-гарантированные (например, оплата труда) и негарантированные.

Расходы домохозяйства. Их так же можно классифицировать по разным признакам. Прежде всего, их следует различать по целям. В этом плане в структуре расходов следует выделять потребительские расходы (на оплату товаров и услуг), обязательные платежи, накопления и сбережения во вкладах и ценных бумагах, покупка иностранной валюты, прирост денег на руках. Особое место в данной классификации занимают сбережения домохозяйств. Они носят в значительной степени вынужденный характер. Это связано с тем, что любой домохозяйство в условиях неопределенности сталкивается с необходимостью иметь резерв на непредвиденные ситуации в целях недопущения существенного падения достигнутого уровня благосостояния. Кроме того, имеет место недоступность в краткосрочном периоде отдельных необходимых домохозяйству благ ввиду их достаточно высокой стоимости и текущей нехватки средств.

Важным критерием классификации расходов является их регулярность. С этой точки зрения принято различать постоянные расходы (на питание, коммунальные услуги и др.), регулярные расходы (на одежду, транспорт и др.) и разовые расходы (на лечение, товары длительного пользования). Ввиду ограниченности денежных ресурсов домохозяйства и необходимости их оптимального использования, имеет значение приоритетность расходов, степень их настоятельности с точки зрения максимизации благосостояния домохозяйства. По этому критерию все расходы можно подразделить на первоочередные (необходимые) расходы (питание, одежда, медицинские услуги), второочередные или желательные расходы (образование, страховые взносы) и прочие расходы.

5. Эволюция домашнего хозяйства

В своем развитии домохозяйство прошло длительный путь, в рамках которого претерпели существенное изменение его функция, структура и другие характеристики.

Традиционный тип домохозяйства, господствовавший вплоть до 20-го столетия, своей основной хозяйственной функцией имел выживание членов семьи. Такое домохозяйство выполняет роль производственно-хозяйственной единицы, обеспечивающей поставку основных видов продуктов труда, необходимых для удовлетворения потребностей членов семьи. *Оно представляет общность людей (обычно представителей нескольких поколений, входящих в одну семью), основанную на общей хозяйственной деятельности и общих традициях.*

Определяющая нацеленность традиционного хозяйства на внутреннее потребление не исключает его внешних взаимодействий. Домохозяй-

ство этого типа поставляло основные виды продуктов труда своих членов и иным субъектам. Внешние экономические связи включали отношения двух видов. Во-первых, обусловленные отношениями личной зависимости поставки продуктов собственнику земли и других ресурсов, которыми не располагали сами домашние хозяйства. Во-вторых, поставка основных видов продуктов труда на рынок. С развитием рыночных отношений и разрушением отношений неэкономической зависимости в хозяйственной сфере, соотношение указанных видов внешних связей домохозяйства менялось. Одновременно по мере роста производительности труда членов домохозяйства сформировалась устойчивая тенденция к снижению доли создаваемого в его рамках продукта, направляемой на внутреннее потребление.

Высокое значение самообеспечения в функционировании традиционного домашнего хозяйства обуславливает доминирующую роль внутренних связей. Они определяют характер отношений домохозяйства с иными субъектами, а также форму включения отдельных его членов в общности другого уровня (общину, сословие, цеховую организацию и т.д.). Преимущественно натуральное хозяйство формирует также особый характер внутренних взаимоотношений. Благополучие традиционного домохозяйства зависит от продуктивности труда его членов. Возможности повышения продуктивности домашнего труда за счет роста его вооруженности в таком домохозяйстве ограничены вследствие малых объемов производства и создаваемого прибавочного продукта. Поэтому главным источником ее роста служит повышение отдачи трудового фактора, в основе чего лежит разделение труда, его специализация.

В традиционном домохозяйстве разделение труда во многом носит половозрастной характер. Распределение и закрепление функций между конкретными лицами с учетом их пола, возраста и навыков осуществляется обычно волевым решением главы такого сообщества (главы семьи). Ввиду инерционности применяемых технологий состав функций и принципы их распределения между членами традиционного домохозяйства оказываются устойчивыми в рамках продолжительных временных интервалов, приобретают привычную форму. В рамках такой организации экономической деятельности неотъемлемой чертой традиционного домохозяйства становится воспитание молодого поколения с учетом предположительного характера будущих занятий.

Разделение труда предполагает координацию действий членов домохозяйства. Эффективность координационной функции является в традиционном домохозяйстве важнейшим фактором его экономической результативности. Осуществление этой функции опирается на отношения личной зависимости, что в сочетании с небольшим числом участников домохозяйства позволяет эффективно блокировать их оппортунистические

устремления и снижать внутренние издержки. Степень исключительной власти главы домохозяйства в части организации совместной деятельности определяется задачами ее координации. Соответственно, она зависит от масштабов домохозяйства, от числа его членов и уровня разделения труда между ними, от роли внутреннего производства в обеспечении общего благосостояния.

Домашнее хозяйство в индустриальной экономике утрачивает замкнутость. На смену доминированию внутренних хозяйственных связей приходит преобладание внешних. *Домохозяйство становится активным участником сделок с иными экономическими агентами, выступая как самостоятельный субъект с обособившимся хозяйственным оборотом ресурсов и особой ролью в общественном разделении труда и кругообороте ресурсов.*

Производственная функция домохозяйства сужается, основной его функцией во все большей степени становится потребление. Ресурсы потребления домохозяйство в возрастающем объеме черпает из внешней среды посредством обмена на доходы от включения в экономический оборот собственных ресурсов, прежде всего, – человеческого капитала. Тем самым благосостояние домохозяйства становится тесно увязанным с денежными поступлениями, и бюджет превращается в главный инструмент его оптимизации.

Включение в рыночную среду меняет и характер отношений, складывающихся внутри домохозяйства. На смену свойственному традиционному домохозяйству отсутствию альтернатив внутреннему применению его ресурсов приходит выбор между их использованием в рамках домохозяйства и за его пределами. Данный факт модифицирует внутрисемейные отношения членов домашнего хозяйства по поводу распределения и закрепления между ними функций по его ведению. Выполнение этих функций конкретным лицом рассматривается через призму его альтернативных издержек, связанных с отказом от использования своих возможностей за пределами домохозяйства.

Превращение домохозяйства в элемент индустриальной экономической системы обусловило обособление экономической сферы жизнедеятельности семейной общности от сферы личных, эмоциональных и духовных отношений ее членов. Происходит отделение семьи от домашнего хозяйства, и частная жизнь индивида также распадается на две области.

Будучи встроенным в рыночную систему, домохозяйство как сфера деятельности становится зависимым от функционирования экономики, вынуждено приспособливаться к ее требованиям, строить собственную деятельность в соответствии с законами рынка. Возникает домохозяйство рыночного типа, в котором экономические отношения между членами

приобретают доминирующие позиции в сравнении другими отношениями между ними.

Такое домохозяйство предстает как особая контрактная система, основанная на контрактах между самостоятельными в своем выборе индивидами – владельцами взаимоспецифических ресурсов. Как таковая, эта система предполагает свободу пребывания в рамках домохозяйства и выхода из него. Ей присущ также и свой характер властных отношений. Во-первых, эти отношения не навязаны семейными традициями, а обусловлены соглашением между членами домохозяйства. Во-вторых, сокращается круг вопросов, решаемых на их основе. Это связано с сужением производственной деятельности как фактора благосостояния домохозяйства, что снижает остроту проблемы разделения хозяйственных функций между его членами и координации их деятельности. В-третьих, абсолютная власть главы домохозяйства уступает место более мягким формам принятия решений. Становится нормой коллегиальность принятия значимых решений, хотя ее уровень может различаться (в диапазоне от консультационного до коллективного вариантов).

Глоссарий

Бюджет домохозяйства – система образования и использования фонда его денежных средств. Понятие общего бюджета не предполагает консолидацию в нем всех ресурсов членов домохозяйства. Помимо взносов в общесемейный бюджет, каждый член семьи, как правило, обладает и личными средствами.

Глава домохозяйства – лицо, обладающее сравнительными преимуществами по отношению к остальным (наиболее высоким социальным статусом, уровнем дохода, лидерскими качествами, опытом и пр.)

Денежные доходы домашнего хозяйства – объем денежных средств, которыми располагает домохозяйство (семья) для обеспечения своих расходов.

Домашнее хозяйство – экономической формы семьи, группа лиц, объединенных общими задачами, местом проживания, бюджетом и обычно семейно-родственными связями, объединяющих доходы и имущество для удовлетворения своих потребностей.

Домашнее хозяйство индустриальной экономики – самостоятельный субъект рыночных отношений с обособившимся хозяйственным оборотом ресурсов и особой ролью в общественном разделении труда, формирующийся как система контрактов между самостоятельными в своем выборе индивидами.

Институциональная экономическая единица – организационно завершенное хозяйственное образование, обособленное в рамках эконо-

мической системы, сохраняющее функциональную определенность и являющееся центром принятия независимых решений.

Малая социальная группа – относительно устойчивая совокупность людей, имеющих общие интересы, ценности и нормы поведения, объединенных совместной деятельностью и находящихся в непосредственных взаимодействиях друг с другом.

Модель удовлетворительности – модель ограниченно рационального поведения, согласно которой в процессе рассмотрения возможных вариантов действий домохозяйство останавливает свой выбор на первом варианте, удовлетворяющем заранее заданным им требованиям.

Семья – группа людей, объединяемая общностью семейно-родственных связей. Эта группа не обязательно проживает под одной и той же крышей и имеет общий бюджет и ведет общее хозяйство и быт.

Традиционный тип домохозяйства – общность людей (обычно представителей нескольких поколений, входящих в одну семью), основанную на общей хозяйственной деятельности и общих традициях.

Человеческий капитал – совокупность знаний, практических навыков и опыта человека, реализуя которые, он создает элементы богатства.

Ценностно-рациональное поведение – поведение, совершаемое субъектом под влиянием разделяемых им социально значимых ценностей, идей, идеалов, верований.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое малая социальная группа? В чем состоят особенности семьи как малой социальной группы?
2. Дайте определение семьи. По каким признакам можно различать семьи?
3. Что представляет собой домохозяйство? Как соотносятся домохозяйство и семья?
4. Почему домохозяйство является качественно особой институциональной экономической единицей?
5. Назовите и раскройте важнейшие функции домохозяйства.
6. Дайте характеристику домохозяйству как экономической организации. Почему оно представляет особый случай властных отношений?
7. Охарактеризуйте место домохозяйства в экономической системе и формы его включения в процесс кругооборота ресурсов и доходов.
8. Почему домохозяйству как экономическому субъекту свойственно ограниченно рациональное поведение?
9. В чем проявляется специфика ограниченно рационального поведения домохозяйств?

10. Что понимается под бюджетом домохозяйства? Охарактеризуйте структуру его доходов и расходов.
11. В чем состоит различие между домохозяйством традиционного типа и домохозяйством в условиях индустриальной стадии развития?

7. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Вопросы темы

1. Фирма и рынок – альтернативные типы институциональных соглашений.
2. Фирма как организация. Контрактная природа фирмы.
3. Собственность на ресурсы фирмы.
4. Типы фирм.
5. Организационная структура фирмы.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Фирма и рынок – альтернативные типы институциональных соглашений

В рамках неоклассического анализа фирма – это *некая абстракция, функционирующая в условиях совершенной конкуренции, формирующая свои издержки таким образом, чтобы максимизировать получаемую прибыль*. Она никогда не сталкивается с неполнотой информации, некомпетентностью менеджеров, различного рода рисками и другими факторами, имеющими место в реальной действительности. Вне поля зрения неоклассиков оставались вопросы о природе фирмы, ее внутренней организации, о том, дополняет ли фирма рынок или замещает его и многие другие.

Между тем объем трансакций, совершаемых внутри фирм, – это величина такого же порядка, как и объем сделок, реализуемых на рынке. Крупные компании – это огромные имущественные комплексы с тысячами участников. Одно это обстоятельство требует уделять большее внимание нерыночным способам организации трансакций.

Существует два основных способа организации производства: рыночный и внутрифирменный. *Рыночный способ организации предполагает, что владельцы ресурсов, необходимых для производства продукта, заключают между собой двухсторонние контракты, обеспечивающие продвижение продукта по стадиям его изготовления*. Преимущество этого способа в том, что в случае невыполнения своих обязательств стороны будут нести определенные издержки. *Внутрифирменная организация производства предполагает создание иерархической структуры – фирмы*.

Определенное лицо объединяет все ресурсы в производственный комплекс, вступая в особые отношения с их владельцами.

Каждый из способов связан с определенными издержками. Рыночный способ организации предполагает длительные поиски партнера, а также переговоры и попытки договориться о цене. При этом возможно возникновение непредвиденных обстоятельств, что, в конечном счете, может привести к значительному увеличению издержек ведения переговоров, связанных с адаптацией контракта. Второй способ связан с издержками координации деятельности внутри фирмы и издержками контроля и мотивации работников. Сосредоточение власти в одних руках увеличивает издержки, связанные с ошибками принятия управленческих решений и ведет к административной негибкости.

В том, что и внутрифирменная организация, и рыночная покоятся на контрактах, состоит сходство обоих способов организации. Однако, есть и принципиальное различие. В рыночных транзакциях одна из сторон в обмен на платеж получает от другой продукт той или иной степени готовности. По контрактам же, обеспечивающим сосредоточение ресурсов в рамках производственного комплекса фирмы, хозяин фирмы приобретает право указывать владельцам этих ресурсов что, когда и каким образом они должны делать. Тем самым, ***фирма представляет собой структуру управления контрактными отношениями, внутри которой происходит вытеснение ценового механизма административным регулированием и координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.***

Институциональная экономика рассматривает фирму как одну из двух альтернативных форм объединения ресурсов, необходимых для получения определенного результата. Такое понимание требует ответа на вопрос о причинах существования фирмы, вытеснения ею децентрализованного рыночного обмена.

В институциональной теории обоснование факта замещения фирмой рынка увязывается с разными объективными причинами. Одной из них является *проблема риска и необходимость его учета в экономической деятельности*. В условиях, когда участники экономических взаимодействий проявляют разное отношение к риску, фирма рассматривается в качестве института, обеспечивающего его распределение. Субъекты, не склонные к риску, становятся работниками фирмы, которым собственник фирмы платит относительно стабильную зарплату. Тем самым они уклоняются от риска, связанного с изменениями экономической конъюнктуры, его берет на себя собственник. В обмен на страхование от риска работники позволяют собственнику фирмы давать указания и осуществлять контроль над ними.

В качестве другой объективной причины возникновения фирмы как

альтернативы рыночному механизму, институциональная теория рассматривает *экономия на трансакционных издержках*. Согласно этому подходу внутрифирменная координация деятельности заменяет рыночную координацию, если это приносит экономию на издержках взаимодействий. Такая экономия возникает по мере роста специфичности рыночных обменов, который обуславливает удорожание рыночной координации. При определенном уровне специфичности трансакционные издержки использования ценового механизма оказываются выше издержек согласования действий на основе властных отношений.

Иерархическая управленческая структура фирмы позволяет минимизировать трансакционные издержки за счет уменьшения количества контрактов, необходимых для реализации производственной функции. Кроме того, *при смене рыночной организации внутрифирменной происходит переход от краткосрочных к долгосрочным контрактам между собственниками производственных ресурсов, что способствует снижению фактора неопределенности в будущем и связанного с ним издержек*. Длительные внутрифирменные отношения позволяют минимизировать информационную асимметрию.

Процесс замещения внутрифирменной организацией децентрализованного рыночного обмена имеет свои количественные пределы. Фирма как структура организации взаимодействий в состоянии концентрировать не любой объем трансакций. То есть, *размер фирмы ограничен*. Этому есть ряд причин.

Во-первых, по мере роста числа осуществляемых в рамках фирмы трансакций растут и издержки внутрифирменной организации, что влечет сокращение дохода предпринимателя. При этом рост издержек идет опережающими темпами в сравнении с ростом числа трансакций.

Во-вторых, с ростом числа внутрифирменных трансакций усложняется принятие оптимальных управленческих решений. По достижению определенного размера фирмы предельная отдача управленческого ресурса начинает снижаться, обуславливая снижение эффективности используемых фирмой факторов производства. В институциональной экономике это явление трактуется как «убывающая предельная эффективность менеджмента».

В-третьих, по мере роста фирмы приобретает все большие масштабы несовпадение интересов предпринимателя и собственников ресурсов, каждый из которых преследует свои цели и ориентирован на максимизацию собственной полезности. Это способствует росту оппортунистических устремлений и углублению проблемы «принципал-агент». Одновременно с ростом фирмы противодействие подобным устремлениям обходится все дороже.

Размер фирмы специфичен для каждой области экономической

деятельности и состояния окружающей среды этой деятельности. В каждом конкретном случае он определяется соотношением трансакционных издержек рыночной организации и издержек централизованного контроля, возникающих внутри фирмы. Оптимальные размеры фирмы соответствуют ситуации, при которой дальнейший ее рост перестает обеспечивать экономию на трансакционных издержках. Т.е. размер фирмы достигает своего оптимума в точке, где предельные издержки организации обмена в рамках рыночного механизма равны предельным издержкам организации обмена в рамках фирмы. Этот оптимум не является раз и навсегда данным. Он изменяется по мере научно-технического прогресса вследствие появления новшеств, способствующих экономии издержек как рыночной, так и внутрифирменной организации.

2. Фирма как организация. Контрактная природа фирмы

Поскольку в рыночной экономике ресурсы находятся в собственности самостоятельных экономических агентов, их включение в ресурсный комплекс фирмы осуществляется на основе контрактов между собственниками ресурсов и владельцем фирмы. *Содержание контракта - согласованные условия включения ресурсов в хозяйственный процесс (о цене ресурса, способе (технологии) его применения, средствах защиты от оппортунизма.* Таким образом, внутрифирменная организация, так же, как и рыночная, покоится на контрактах, а ***фирма может рассматриваться как сеть контрактов.***

Составным моментом контрактов является *фиксация отношений власти и подчинения.* Функция принятия решений обособливается от действий по их реализации. *На смену горизонтальным отношениям приходят агентские отношения – действия одной из сторон по поручению другой.* В этом смысле фирма - иерархическая сеть контрактов, организационная иерархия. Иерархические отношения не навязаны, а обусловлены достигнутым между сторонами соглашением. Они отражают взаимную выгоду сторон: происходит обмен избавления от риска одной на право другой распоряжаться ресурсом и доходом от него.

В качестве контрактной сети фирма включена в отношения разного рода. Как внутренне структурированная единица, она представляет систему внутренних контрактов, а как участник экономических отношений выступает стороной внешних контрактов со своим ближайшим окружением. Соответственно она сталкивается с двумя типами трансакционных издержек: издержками обеспечения выполнения внешних контрактов и внутренними издержками организации выполнения внутренних контрактов. Внутренние издержки связаны с координацией действий участников производственного процесса, организацией мониторинга выполнения внутренних контрактов, созданием и обеспечением механизмов противо-

действия оппортунистическому поведению, с потерями от такого поведения и бюрократических искажений.

Форма контрактов, образующих фирму, может быть разная. Однако основу сети составляют отношенческие контракты. Фирма создается на долго. Поэтому в процессе заключения контрактов между ее будущими участниками могут быть установлены лишь общие условия и цели взаимодействий, определены механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов. Такие рамочные условия соответствуют отношенческому типу контракта. Доминирование в рамках контрактной сети этого типа контракта означает, что деятельность фирм регулируется в основном неформальными внутренними правилами.

Фирма может использовать и комбинировать разные по уровню специфичности типы ресурсов, однако с экономической точки зрения определяющими для фирмы как устойчивой структуры являются высокоспецифические ресурсы. Тому есть две основные причины.

Во-первых, чем выше специфичность ресурса, тем больший вклад он вносит в создание сверхсуммативного эффекта фирмы. Под сверхсуммативным эффектом понимается избыток ценности ресурсного комплекса над простой суммой рыночной ценности отдельных включенных в него ресурсов. ***Сверхсуммативный эффект – не только продукт уникальной комбинации ресурсов, создаваемой предпринимателем, но и главный стимул его поведения. Фирма организуется предпринимателем для получения максимального сверхсуммативного эффекта посредством создания оптимальной комбинации ресурсов.***

Во-вторых, владельцы высокоспецифических ресурсов являются участниками фирмы, наиболее заинтересованными в ее долгосрочной устойчивости. Включение таких ресурсов в ресурсный комплекс фирмы повышает их ценность в сравнении с рыночной стоимостью. Соответственно, выбытие высокоспецифических ресурсов из состава ресурсного комплекса влечет потери для их владельцев. И чем выше специфичность ресурса, тем выше оказываются эти потери.

Таким образом, основу контрактной сети фирмы составляют отношенческие контракты по поводу использования высокоспецифических ресурсов.

Сеть контрактов, образующих фирму, подвижна и отражает ее адаптацию к изменениям в окружающей среде. Адаптация преследует цель обеспечения адекватности структуры контрактных отношений состоянию этой среды. Такое понимание отражает особенность институционального взгляда на равновесие и оптимум фирмы. В отличие от классических представлений, акцентирующих внимание на оптимуме комбинации «цена-объем выпуска» в центр внимания ставится оптимум сети контрактных отношений, структура которой должна обеспечить в долго-

срочном аспекте минимизацию издержек обоого вида. Так как экономическая система неоднородна, отсутствует универсальный оптимум внутрифирменной сети контрактов. Каждая ситуация предполагает свой оптимум.

3. Собственность на ресурсы фирмы

Фирма – иерархическая сеть контрактов, посредством которых права на ресурсы объединяются и концентрируются в руках предпринимателя-владельца фирмы, создавая основу для выполнения им функции по координации совместной деятельности. Таким образом, ***фирма представляет систему отношений собственности на ресурсы.*** От характера этой системы зависят особенности функционирования фирмы как организации.

В зависимости от структуры отношений собственности внутри фирмы происходит распределение правомочий, которое определяет характер взаимоотношений вовлеченных в фирму лиц, влияет на структуру и величину издержек внутрифирменных трансакций и систему стимулов работников.

Место и роль индивида в фирме определяется в соответствии с обладанием следующими правомочиями:

- правом на остаточный доход (доход, остающийся в распоряжении индивида, после осуществления выплат всем остальным участникам);
- правом на осуществление контроля над остальными участниками;
- правом заключать договоры со всеми остальными участниками;
- правом изменения членства в команде (увольнять или брать на работу, применять другие санкции);
- правом продажи всех правомочий сразу и каждого в отдельности.

В зависимости от обладания этими правомочиями субъект может выступать владельцем фирмы (предпринимателем), ее работником, совмещать оба вышеуказанных статуса.

Структура отношений собственности на ресурсы фирмы и, соответственно, координация, могут быть разными. *Выделяются следующие типы структуры прав собственности: предпринимательский, коллективный и капиталистический.*

Предпринимательский тип предполагает, что права на труд и основной капитал, применяемые конкретным работником на его рабочем месте, не объединяются, оставаясь в собственности их владельца, который в фирме выполняет функцию работника. Владелец фирмы заключает контракты с работниками, по которым он приобретает права на результаты их труда в обмен на материалы и вознаграждение. Если производственные задания не специализированы, работники сами определяют порядок ис-

пользования собственных ресурсов в соответствии с заданием контракта, владелец контролирует лишь сроки и объем выполнения ими обязательств. В случае специализации заданий, он координирует поведение работников, контролируя установленный порядок движения продукта по стадиям производства.

Коллективный тип структуры прав собственности предполагает, что подлежат объединению права на все ресурсы, за исключением прав на трудовой фактор. Последний сохраняется в собственности работника и применяется по его усмотрению. Объединенные капитальные ресурсы находятся в общей собственности всех участников фирмы, им же на общих основаниях принадлежит право на фирму как ресурсный комплекс. Соответственно они сообща выполняют функцию координации собственной деятельности (непосредственно либо посредством выделения уполномоченного лица). Если производственные задания не специализированы, координация сводится к согласованию порядка использования каждым работником рабочих мест. В случае специализации заданий возникает необходимость обеспечения бесперебойного движения продукта по стадиям производства.

При капиталистическом типе структуры прав собственности все права на элементы ресурсного комплекса сосредоточиваются у владельца фирмы. Обладает правом на все капитальные ресурсы и заключает контракты с работниками, предоставляющие ему права распоряжения их трудом. Таким образом, здесь владелец фирмы и ее работники – разные субъекты. Как лица, обладающие правами на все ресурсы, владелец становится центральным звеном в обеспечении производственного процесса и координации поведения работников. Ему же принадлежит конечный продукт, который он распределяет по своему усмотрению.

Фирма как социальная система предполагает взаимодействие многих лиц, каждое из которых движимо собственными интересами. Обеспечение такого взаимодействия предполагает координацию поведения владельцев объединяемых ресурсов. В этом смысле *фирма – не только структура собственности, но и структура координации*. Функция координации закрепляется за владельцем фирмы как лицом, сосредоточивающим в своих руках права на элементы ресурсного комплекса фирмы. Для осуществления координации в фирме создается система управления.

Выполнение координационной функции в фирме должно иметь место при любой форме организации собственности. Вместе с тем существует связь между структурой собственности и формой координации. В зависимости от того, как объединены права собственности на ресурсы фирмы, распределение правомочий между владельцем фирмы и ее работниками может существенно различаться.

4. Типы фирм

В зависимости от распределения правомочий внутри фирмы и сочетания прав собственности с функцией координации выделяют семь типов фирм.

В частнопредпринимательской фирме всеми правомочиями обладает ее владелец, который осуществляет управление ею. Функционирование такой фирмы подчинено максимизации полезности ее владельца.

Такая фирма обладает преимуществами в сравнении с другими формами. *Здесь нет обособления управления от собственности*, что обеспечивает экономию на издержках в отношениях «собственник – управляющий». Мотивация координатора не искажена, обусловлена непосредственно его полезностью, важнейшей составляющей является доход. Поэтому имеет место нацеленность на обеспечение рыночной эффективности фирмы. *Владелец фирмы несет прямую экономическую ответственность за свои решения*, поэтому заинтересован в их оптимальности

Недостатки частнопредпринимательской фирмы связаны с ограниченностью внутренних финансовых возможностей. Следствием ее является недиверсифицированность ресурсов фирмы и сфер ее деятельности, что повышает рискованность этой деятельности. Поскольку риски высоки, а ответственность ограничена рыночной стоимостью фирмы, которая обычно невелика, возникают трудности с внешними инвестициями. Финансовые ограничения являются препятствием росту такого типа фирм. Этому росту препятствуют и иные факторы. С ростом фирмы все труднее осуществлять контроль за собственниками ресурсов, соответственно, растут издержки их оппортунистического поведения. Кроме того, способности владельца фирмы управлять ее деятельностью ограничены, и по мере роста фирмы вероятность принятия неэффективных решений и ущерб от этого увеличиваются.

Разновидностью частнопредпринимательской фирмы является *товарищество*. *Это фирма, в которой объединены несколько собственников специфических ресурсов, каждый из них имеет право принимать решения и право на долю остаточного дохода*. Ответственность фирмы не ограничивается ее имуществом. Решения принимаются общим голосованием в условиях различия интересов. Поэтому важен механизм принятия взаимоприемлемых решений, а это зависит от уровня расхождения интересов и степени идентификации каждым участником себя с группой.

Преимущества товарищества в сравнении с индивидуальной частнопредпринимательской фирмой состоят, во-первых, в больших собственных финансовых возможностях. Это, а так же то, что объект ответственности фирмы не ограничивается ее имуществом, ослабляет ограничение на привлечение внешних финансовых ресурсов. Ослабление финансовых ограничений позволяет повысить и оптимизировать масштабы деятельно-

сти, диверсифицировать ее и, тем самым, снизить риски.

Преимуществом является и коллегиальность принятия решений. Она снижает вероятность ошибки при выборе стратегии поведения. Следует также отметить простоту координации поведения партнеров и иных лиц, которая базируется в основном на неформальных правилах.

Недостатки товарищества связаны с наличием границ его роста. С увеличением числа партнеров растет неоднородность состава участников такой фирмы. Процесс принятия согласованных решений усложняется, что повышает неустойчивость этой формы. С ростом числа партнеров и усложняется оценка их индивидуальных вкладов. На этой почве растет возможность оппортунизма в форме отлынивания.

Акционерное общество – тип фирмы, характеризующийся большим числом совладельцев, обладающих правами на нее в соответствии с участием в формировании ресурсного комплекса. *Такой тип фирм характерен для областей деятельности, где применяемые технологии требуют крупного массового производства с развитой внутренней специализацией.* Масштабы и сложность производственных процессов предполагают **отделение функции управления от собственности** и передаче ее наемным управляющим. Такое разделение права на остаточный доход и права на управление способствует увеличению экономической эффективности в рамках сложной организационной структуры фирмы.

Так как принятие решений отделяется от собственников, их ответственность за решения не может быть полной. Поэтому по отношению к акционерным обществам применяется **правило ограниченной ответственности**. Ограниченная ответственность позволяет мобилизовать значительные суммы капитала в условиях высокого уровня неопределенности.

Акционерное общество имеет ряд преимуществ. В частности, оно обладает большими собственными финансовыми ресурсами и возможностями доступа на финансовые рынки. Это позволяет, во-первых, осуществлять крупномасштабные и долгосрочные инвестиции разного уровня риска (в том числе высокого), а, во-вторых, диверсифицировать деятельность и, тем самым, обеспечивать ее устойчивость в условиях неопределенности.

К недостаткам этого типа фирмы следует, прежде всего, отнести ограниченность ответственности совладельцев. Она делает возможным оппортунизм учредителей в двух формах: в получении выгод за счет будущих участников – инвесторов (спекулятивное создание корпораций) и в получении выгод за счет контрагентов – поставщиков и кредиторов (умышленное банкротство). Серьезным недостатком является и наличие проблемы оппортунизма менеджмента. Интересы управляющих не тождественны интересам совладельцев. Используя асимметрию информации о деятельности фирмы, управляющие могут наращивать свое благосостоя-

ние в ущерб интересам акционеров.

Государственное предприятие. Формально такая фирма не обладает правом на остаточный доход. Таким правом обладает государство. Поэтому этот тип применим там, где право на остаточный доход не имеет определяющего мотивационного значения при определении сравнительных преимуществ разных форм организации деятельности.

Цели государства, организующего такую фирму, связаны с удовлетворением потребностей населения в общественных благах либо с решением задач стратегического характера. В отличие от иных фирм, где собственники берут на себя бремя риска неполучения дохода и покрытия затрат, для государственного предприятия звучание понятия «риск» совсем иное. Общество в лице государства рискует тем, что в обмен на обещанные им платежи будет получен результат, не позволяющий достигнуть поставленных общественных целей.

Государственное предприятие специфично в плане прав собственности. Формально его обладателями являются те, за чей счет предприятие финансируется – налогоплательщики. На практике наличие множества совладельцев и постоянное изменение их состава обуславливает, во-первых, фактическое отделение собственности от управления. Во-вторых, оно делает невозможным реализуемость прав совладельцев, поскольку нет возможности выделения индивидуальных долей и передачи сопутствующих им правомочий от одного лица к другому.

Собственники, каковыми являются граждане, ввиду фактической нереализуемости их прав утрачивают интерес к повышению рыночной стоимости государственного предприятия. Это создает предпосылки для их отлынивания от выполнения функции контроля за управляющими и способствует оппортунизму со стороны последних.

Устранение собственника от прямого контроля компенсируется косвенным контролем через государство. Но такой косвенный контроль оказывается неэффективен вследствие несовпадения интересов государства (в лице его чиновников) с интересами налогоплательщиков. *Неудовлетворительный контроль – одна из причин неэффективности государственных предприятий в части решения поставленных перед ними задач.* Он способствует деформации структуры стимулов управляющих. На практике это проявляется в поведении государственных предприятий, которые слабо реагируют на изменения хозяйственной среде, менее склонны к инновационному поведению, не проявляют должного внимания к снижению издержек производства.

Государственное предприятие защищено от банкротства. Гарантом исполнения обязательств перед кредиторами в последней инстанции выступает государство. Эта защищенность стимулирует оппортунизм управляющих. Но она также обеспечивает большую их нейтральность к рискам.

Поэтому данный тип фирмы предпочтительнее там, где высока неопределенность результатов инвестиций.

Некоммерческие организации (неприбыльные фирмы). Это организации, которые предоставляют товары и услуги, производство которых относится обычно к функциям государства (социальные услуги бедным, поддержка медицинских исследований, искусства, образования и т.д.).

В таких фирмах остаточного дохода нет по определению, что обусловлено целями их деятельности. Не выделяется поэтому и субъект, обладающий правом на такой доход. Поэтому даже при появлении дохода, он не может быть распределен между совладельцами фирмы, а идет на ее финансирование. Финансирование деятельности осуществляется из внутренних источников (взносы, доходы), либо из внешних (спонсоры).

В таких фирмах отношения совладельцев специфичны. Отсутствует их специализация на осуществлении правомочий. Исключена передача совладельцем своих прав другому лицу. Отчуждение прав возможно лишь путем выхода из фирмы с их полной некомпенсируемой утратой в пользу самой фирмы. Указанные особенности неприбыльной фирмы парализуют экономические стимулы владельцев к обеспечению ее эффективной деятельности и создают условия возникновения проблемы безбилетника. Снятие этой проблемы обеспечивается посредством неэкономических стимулов (общность неэкономических интересов, мировоззрения; отношения, имеющие историю). Так как подобные стимулы действенны лишь в условиях однородности участников, это обуславливает небольшие размеры неприбыльных фирм.

Оппортунизм управляющих в некоммерческих организациях проявляется в высокой заработной плате, дорогих офисах, коротком рабочем дне и т. д. Для данной формы характерно так же назначение родственников на ведущие посты в организации, независимо от их квалификации. Действенным средством противодействия оппортунизму является назначение на руководящие должности лиц, ориентированных не на личный доход, а на общественное признание.

Неприбыльность фирм ограничивает возможность пользования заемными средствами, что обуславливает отсутствие или низкие темпы их роста, худшие возможности реализации эффекта от масштаба. Поэтому сфера их распространения – области деятельности с низким положительным эффектом масштаба.

Самоуправляющаяся фирма. Это фирма, где работники одновременно являются и собственниками. Она во многом сходна с партнерством. Здесь также *имеет место совмещение права принимать решения с выполнением исполнительских функций.* Решения принимаются общим голосованием в условиях различия интересов. Поэтому механизм принятия взаимоприемлемых решений также чрезвычайно значим, и его эффектив-

ность зависит от тех же моментов, что и в партнерстве.

Вместе с тем, имеются и отличия. *Участниками фирмы являются лица, в обязательном порядке владеющие трудовым ресурсом. Правом на долю в остаточном доходе и правом принятия решений обладают все члены команды независимо от того, владеют они общим или специфическим человеческим капиталом.* Работники не обладают правом на капитальные активы, а лишь право их использовать.

Источником индивидуальных доходов участников является чистый доход фирмы. Поэтому ее совладельцы ориентированы на максимизацию чистого дохода в расчете на одного участника.

Самоуправляемая фирма имеет *ряд недостатков*. Здесь, также, как и в партнерстве, очень важна однородность участников. Но однородность ограничивает дифференциацию функций. Чем разнообразнее трудовые функции, тем труднее согласование интересов и реальнее оппортунизм участников при исполнении ими трудовых функций. Обеспечение однородности оборачивается низким уровнем внутрифирменной специализации производства.

Недостатком является и низкая заинтересованность совладельцев к инвестированию доходов в развитие фирмы. Тому есть причины. Во-первых, совладельцы не обладают правом на капитальную стоимость. Во-вторых, реинвестирование части чистого дохода автоматически уменьшает его часть, направляемую на индивидуальные выплаты.

В рыночной экономике все организационные формы конкурируют между собой. Институциональная теория исходит из того, что выживание тех или иных организационных форм, их устойчивое существование в определенных областях хозяйственной деятельности определяется их сравнительной эффективностью в части экономии трансакционных издержек.

5. Организационная структура фирмы

Фирма как внутренне организованная система, не универсальна по своей структуре. Организация фирмы зависит от факторов разного рода: от реализуемой технологии, от специфичности используемых ресурсов, от уровня неопределенности окружающей среды, от формы объединения прав на ресурсы, от степени согласования интересов участников и др. *Обеспечение эффективности деятельности фирмы предполагает такое ее организационное строение, которое наилучшим образом обеспечивает координацию совместной деятельности в условиях влияния конкретной комбинации существенных факторов.* Поэтому в реальности встречаются фирмы с разным типом внутренней структуры. Рассмотрим основные.

У-структура. Унитарная структура строится по принципу единоначалия и предполагает централизацию властных полномочий. Она ориен-

тирована на однородную деятельность и производство небольшого количества товаров и услуг. Число промежуточных звеньев управления ограничено. *Преимуществом У-структуры* являются низкие организационные издержки ввиду высокой централизации властных отношений и их высокой однородности, простоты коммуникаций.

Недостатки структуры этого типа в том, что сильная централизация и формализация ограничивают маневренность и гибкость фирмы и, тем самым, препятствует ее эффективному функционированию. Менеджеры в условиях возрастания объема и сложности административных задач не справляются со своими многочисленными обязанностями, что может привести к потере контроля над организационной деятельностью. Приоритет в решение операционных задач затрудняет решение стратегических.

Х-структура. Это холдинговая форма организации, которая предполагает дивизиональную структуру, возглавляемую генеральной дирекцией. Отличительной особенностью данной структуры является широкая география подразделений и удаленность от центра.

Недостатком Х-структуры является, во-первых, то, что менеджеры высшего звена не обладают всей полнотой власти для принятия решений и полным контролем над деятельностью производственных единиц. Фактически их функции ограничиваются контролем за финансовыми ресурсами и финансовыми результатами деятельности подразделений. Во-вторых, следует указать на многообразие форм оппортунистического поведения, что может привести к неэффективному размещению ресурсов. Типичные их проявления:

- 1) стремление дочерних фирм сохранить за собой право распоряжаться собственными доходами, а не передавать их в холдинг;
- 2) значительный рост затрат на управление ввиду ограниченных возможностей генеральной дирекции в оценке результатов хозяйственной деятельности подразделений;
- 3) распространенность «взаимовыгодного» способа принятия решений руководителями отделений.

М-структура. М-структура предполагает выделение по географическому или продуктовому признаку полуавтономных производственных отделений или «центров прибыли», функционирующих по принципу самокупаемости. Во главе структуры стоит Совет директоров, штат советников и финансистов, основная функция которых – распределение ресурсов, стратегическое планирование и контроль за подразделениями. «Центры прибыли» по своей сути являются специализированными У-структурами в уменьшенном масштабе.

М-структура характерна для крупных организаций (ТНК, конгломераты), нацеленных на диверсификацию производственной и инвестиционной деятельности, увеличение доли на рынке и выход на новые рынки.

Преимущество М-структуры в том, что она позволяет высшим менеджерам сконцентрировать усилия на долгосрочном планировании и стратегических задачах, а не на решение текущих рутинных вопросов. *Недостатком* является сложность унификации всех процессов и процедур внутри всей организации.

С-структура. Это смешанная структура. Она предполагает наличие элементов иерархической унитарной структуры, основанной на директивном управлении из единого центра, а также элементов холдинговой и мультидивизиональной структур, в рамках которых происходит заключение контрактов между центром и отдельными подразделениями, сохраняющими определенную автономию в принятии решений.

Глоссарий

Внутрифирменная организация – разновидность управленческой структуры, с помощью которой объединяются различные права по принятию решений в единых рамках, сознательно выбираемые агентами для координации своих действий на постоянной основе и достижения конкретных целей.

Государственное предприятие – организация, у которой правом на остаточный доход обладает государство и отсутствуют в структуре прав собственности права на свободную продажу всех остальных правомочий.

Издержки контроля – издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов, включая расходы на мониторинг за выполнением внутренних контрактов и потери от недобросовестного выполнения контрактов.

Некоммерческая организация – организация, не имеющая в качестве цели своей деятельности получение прибыли. Это добровольные организации, предоставляющие товары и услуги, производство которых относится обычно к функциям государства.

Предельная норма рентабельности – прибыль от инвестиций, рассчитываемая как отношение валовой прибыли до вычета налогов к объему вложенного капитала.

Регулируемая фирма – организации, деятельность которых корректируется государством с помощью различных ограничений: ограничение права на остаточный доход через установление более низких цен на продукцию; ограничение на предельную норму рентабельности; ограничение на норму прибыли на капитал.

Рыночная координация – способ организации трансакций в форме добровольного обмена правами собственности с помощью сигналов ценовой системы.

«Убывающая доходность управления» – проблема, имеющая место в связи с уменьшающейся эффективностью фирмы по мере ее роста

вследствие возрастания издержек, связанных с управленческой деятельностью.

Фирма с рабочим управлением (самоуправляемая) – организация, в которой право управления находится в руках рабочих, одновременно являющихся и собственниками.

Вопросы для самопроверки

1. В чем особенность неоклассического понимания фирмы?
2. В чем состоит институциональный взгляд на экономическую природу фирмы?
3. Назовите причины вытеснения рыночного обмена внутрифирменной организацией.
4. Почему фирму можно рассматривать как сеть контрактов? Какого типа контракты образуют ядро фирмы?
5. Экономия каких видов трансакционных издержек обеспечивает переход к внутрифирменной организации экономических взаимодействий?
6. Охарактеризуйте возможности оппортунистического поведения во внутрифирменных отношениях.
7. Как могут комбинироваться в рамках фирмы права собственности на используемые ею ресурсы?
8. Назовите основные типы организационной структуры фирмы. В чем их принципиальное различие?

8. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Вопросы темы

1. Государство в институциональной экономике.
2. Государство и социальный порядок.
3. Экономическая роль государства.
4. Типы государственного устройства. Автократия и демократия.

Материал для подготовки к семинарским занятиям

1. Государство в институциональной экономике

В стандартных курсах по микро и макроэкономике, как правило, отсутствует специальное рассмотрение государства. В модели кругооборота ресурсов и доходов государство рассматривается как один из макроэкономических субъектов, вступающий в обмен с другими субъектами. Его экономическая функция признается и в той или иной мере рассматривается.

Предполагается, что государство достаточно эффективно решает ряд важных для экономики задач. В частности:

- гарантирует исполнение законов, регулирующих функционирование экономики;
- производит общественные блага;
- компенсирует провалы рынка;
- проводит политику макроэкономической стабилизации.

Вместе с тем, механизм функционирования государства, не рассматривается. В координатах традиционного экономического анализа государство (точно так же, как и фирма) – «черный ящик».

В институциональной экономике государство, наоборот, трактуется как *сложный, внутренне структурированный механизм*, характеристики которого напрямую определяют его эффективность. Государство рассматривается как *система институтов власти и управления*, поддерживающая стабильность функционирования и развития экономики. В этом смысле оно анализируется как важнейший источник институциональных ограничений на экономическую деятельность, которые институциональная экономика вводит в экономический анализ наряду с традиционными ограничениями. Именно государство устанавливает и обеспечивает основные (формальные) рамки взаимодействия экономических агентов.

В этой связи в центре внимания находятся такие вопросы, как:

- причины существования государства в качестве элемента экономической системы и его функции,
- устройство государства и его соответствие экономическим функциям,
- механизм принятия экономически значимых решений,
- границы проникновения в экономическую сферу, размеры государства.

Институциональная экономика видит в государстве как участнике экономической деятельности, прежде всего, субъекта, обладающего монополией на насилие. Согласно Д. Норту, *«государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками»*.

Однако преимущество в насилии не всегда порождает государство. Отличительной чертой государства является *насилие особого рода*:

Во-первых, в отношениях государства с гражданами присутствует не собственно насилие, а скорее угроза насилия.

Во-вторых, отношения государства как субъекта насилия носят устойчивый долговременный, а не краткосрочный характер.

В-третьих, мотивом использования преимущества являются максимизация государством изъятий у граждан в долгосрочном периоде.

Государство – монополист в применении *легального* насилия. Легальность означает признание населением норм, определяющих полномочия власти в принятии обязательных решений. Она обеспечивает отсутствие массового неповиновения насилию со стороны подданных. Поэтому *легальное насилие обходится дешевле нелегального*. В этом состоит преимущество государства по отношению к иным организациям насилия.

Способность государства к принуждению населения означает его власть над гражданами. В рамках государства власть закреплена за определенными субъектами, персонифицирована. Субъект, которому принадлежит власть в государстве, является сувереном (верховным правителем). Сувереном могут выступать разные субъекты: одно лицо (как верховный правитель), группа лиц, население страны в целом. С этой точки зрения типы государственного устройства можно разделить на автократические и демократические.

Субъекты власти могут приобретать ее разным путем. Принято выделять три основания приобретения государственной власти:

Насилие. Силовой захват – наиболее примитивный и традиционный источник приобретения властных полномочий. Однако если насилие – единственный источник государственной власти, эта власть и вместе с ней устойчивость власти оказывается зависимой от личности ее субъекта.

Авторитет. Он предполагает наделение властью снизу, со стороны граждан. Такое наделение может иметь под собой разные основания (неформальное лидерство, социальный статус и связи, знания, личностные качества и т.д.). Роль авторитета означает, что не каждое лицо, способное эффективно осуществить насилие в масштабах общества, может претендовать на легитимную власть. Устойчивость власти в этом случае зависит не только от силы, но и от социальных характеристик субъекта власти. Она выше, чем в случае насильственного захвата, однако и эта устойчивость несовершенна, поскольку продолжает зависеть от личности правителя и его окружения.

Право. В этом случае источником власти становятся обезличенные правила, закрепленные в обычаях, традициях или конституции. Зависимость устойчивости власти от личности членов общества, реализующих государственную власть, в такой ситуации оказывается минимальной. Ее устойчивость в определяющей мере связана со способностью государства поддерживать верховенство закона в целом, а не конкретного лица, наделенного властью.

Наличие субъекта власти предполагает наличие и субъекта подчинения ей. Отношения между ними реализуют особое разделение труда: субъект власти непосредственно или через своих представителей специа-

лизируется на производстве порядка и его поддержании, остальные члены общества специализируются на какой-либо продуктивной деятельности в рамках этого порядка. В рамках этих отношений субъект власти получает от граждан оплату своих усилий в виде налогов.

Важнейшей характеристикой власти государства являются границы его способности к принуждению. *Власть государства не безгранична*. Ограничения могут содержаться в праве и традициях. Однако существуют и иные факторы, определяющие границы государственной власти.

Во-первых, отправление властных функций сопряжено с транзакционными издержками (издержки, связанные со сбором налогов, функционированием государственного аппарата, координацией действий и разрешением конфликтов внутри элиты и т. д.). Рост влияния государства на граждан ведет к росту этих издержек, вследствие чего по мере этого роста происходит исчерпание возможностей их покрытия за счет налогов.

Во-вторых, существует внешняя конкуренция со стороны других государств. Население может мигрировать в страны с более привлекательным общественным порядком, либо поддерживать вмешательство внешних сил в организацию социального порядка внутри своей страны.

В-третьих, следует учитывать внутреннюю конкуренцию со стороны субъектов, претендующих на вхождение во властную элиту.

2. Государство и социальный порядок

В рамках институциональной теории государство рассматривается как особый тип организации. Сущность государства определяется характером отношений, возникающих между ним и гражданами. Это – властные отношения. Государство наделено властью, то есть возможностью и способностью навязывать свою волю гражданам. Для этого в распоряжении государства имеются институты принуждения к исполнению его воли.

Власть государства реализуется посредством принятия решений, контроля их исполнения и наказания в случае отклоняющегося поведения. Решения, принимаемые государством, носят общий для всех граждан или их групп характер. Принятие решений определяется предпочтениями субъекта власти, которые в зависимости от характера государственного устройства могут по-разному соотноситься с интересами граждан.

Функционирование общества предполагает определение правил, распространяемых на общество в целом, и принуждение к их исполнению. *Правила задают структуру взаимодействий субъектов в экономике*. Отсутствие единых, принимаемых большинством членов общества правил затрудняет экономический обмен и при определенных условиях может сделать его невозможным.

Структуру экономических взаимодействий могут определять как формальные, так и неформальные правила. Формальные правила, однако

обладают в этом отношении рядом преимуществ. Издержки распространения этого типа правил ниже, нежели неформальных, и потому они могут быть распространены на большие по размеру сообщества. Формальные ограничения поддерживаются четко обозначенным гарантом, действия которого являются организованными и потому более эффективными. Применение формальных правил позволяет обществу в большей мере экономить на трансакционных издержках, в частности, за счет экономии на издержках измерения.

Специфической чертой государства как особого типа организации является специализация на создании и защите правил поведения в обществе, обязательных к исполнению адресатами. Это формальные правила общего действия, гарантом которых выступает государство, а адресатами являются все граждане либо отдельные социальные группы. С экономической точки зрения главными из них являются правила, связанные со спецификацией и защитой прав собственности. Без них немыслимо существование экономики как сферы оптимизации использования ограниченных ресурсов.

Государство – субъект формирования социального порядка. Социальный порядок можно определить как институциональные условия, которые обеспечивают существование общества как устойчивой системы в условиях различия индивидуальных и групповых интересов. Наличие социального порядка обеспечивает снижение уровня конфликтности и насилия в обществе в сравнении с ситуацией хаоса. Чем ниже этот уровень – тем эффективнее социальный порядок. В основе социального порядка лежит система правил, упорядочивающих отношения в обществе.

Государство является источником организованной формы социального порядка. Эта форма принципиально отлична от спонтанного порядка, возникающего в сообществах без центральной власти, то есть в условиях анархии. Анархическое состояние общества – это система взаимодействий, в которой отсутствует регулирование процесса распределения ограниченных ресурсов сверху на основе института верховной власти. Распределение ресурсов в этих условиях происходит на основе захвата субъектами чужих ресурсов и защиты своих.

Спонтанный социальный порядок в обществе без центральной власти может поддерживаться достаточно долго, если имеются определенные предпосылки. К таким предпосылкам относятся факторы, способные в течение длительного периода блокировать у большинства членов сообщества мотив к захвату чужого. Баланс в сообществе в этом случае поддерживается на основе осознанного одностороннего отказа его членов от действий, наносящих ущерб другим. Блокирование мотива к захвату чужого возможно в следующих случаях:

1. Для членов сообщества главным экономическим мотивом стабильно является выживание, и на первый план в их взаимоотношениях выходит взаимное страхование;

2. Имеет место устойчивое относительное равенство потенциала насилия членов сообщества;

3. В сообществе существуют и сохраняют высокую эффективность институты возмездия либо компенсации за нанесенный ущерб, минимизирующие ожидаемые выгоды от захвата чужого.

Указанные предпосылки, однако, не в состоянии обеспечить долгосрочную стабильность сообщества без центральной власти. По мере их размывания происходит нарастание нестабильности анархической структуры, что приводит к ее разрушению и вытеснению иной формой поддержания внутреннего баланса в сообществе – социальной контракцией.

Социальный контракт, в отличие от односторонних решений индивидов о не нанесении ущерба другим, представляет соглашение о правилах взаимодействия в обществе, о механизме выработки и обеспечения этих правил. Центральным его моментом является вопрос об особом агенте (государстве), специализирующемся на создании правил общего действия и обеспечении их выполнения.

Социальная контракция может принимать две основные формы: вертикальную либо горизонтальную. В первом случае носитель верховной власти в сообществе не тождественен народу, во втором – им является сам народ.

Возникновение государства как источника организованного порядка способствует экономическому развитию. Вследствие централизации усилий государства по выработке, распространению и защите правил возникает экономия на масштабе. Производство организованного порядка, поэтому обходится с меньшими издержками, что способствует росту указанного производства. Повышение уровня упорядочения экономических связей обуславливает снижение транзакционных издержек и, соответственно, расширение масштабов обмена.

Правила организованного социального порядка создаются в сфере политических отношений, но имеют значение для самых разных областей социальных взаимодействий. Деятельность в этой сфере регулируется политическими правилами, которые определяют политическую структуру общества, устанавливают порядок принятия политических решений и способы контроля политических процессов.

Политические правила можно разделить на две группы. Одни регулируют сами властные отношения. Они включают правила организации государства и правила, регламентирующие действия субъекта власти. Другие устанавливаются лицами, облеченными властью, и обязательны для исполнения членами сообщества. К ним относятся правила индивиду-

ального поведения и правила деятельности негосударственных организаций.

В составе правил второй группы – и те, которые регламентируют экономическое поведение и экономические взаимодействия в обществе. Эффективность правил экономической деятельности зависит от того, как регулируются властные отношения. Она характеризует уровень социального порядка, существующего в обществе.

От того, насколько эффективен социальный порядок зависит, насколько полно общество реализует свои производственные возможности. Экономике всякого общества можно охарактеризовать технической и структурной границами производственных возможностей. Техническая граница производственных возможностей – наборы благ, которые могут быть произведены при полном использовании имеющихся ресурсов, знаний, технологий в условиях идеального социального порядка. Структурная граница производственных возможностей – наборы благ, которые могут быть произведены при полном использовании имеющихся ресурсов, знаний, технологий, в условиях существующего социального порядка. Чем менее эффективен сложившийся социальный порядок, тем в большей мере структурные производственные возможности отклоняются от технически достижимых в меньшую сторону.

3. Экономическая роль государства

Возникновение государства, каким бы оно ни было, является важнейшим фактором экономического прогресса, поскольку обеспечивает рост упорядоченности экономической деятельности. Для иллюстрации этого можно обратиться к модели оседлого бандита, описывающей возникновение механизма насилия в эксплуататорском государстве как инструмента реализации интереса правителя.

Оседлый бандит вытесняет с территории бандита-гастролера, который нацелен на максимизацию краткосрочного дохода и не заинтересован в развитии территории. Он дочиста обирает население, вследствие чего у последнего мотив к производству подавляется. Оседлый бандит, наоборот, сориентирован на долговременное обирание жителей данной территории.

Он становится заинтересован в создании условия для стабильного производства как долговременного источника собственных доходов. Этот интерес побуждает его поддерживать мотивацию производительной деятельности. В этих условиях поборы с населения приобретают форму упорядоченного налогообложения. В виде налогов отбирается лишь часть доходов, а их величина определяется заранее и известна плательщику. Поскольку излишек дохода над налогами плательщик имеет возможность оставить себе, у него появляется стимул к производству.

Оседлый бандит становится заинтересованным также в сохранении своей монополии обирать граждан. Это побуждает его, во-первых, противодействовать действиям других, направленных на насильственное перераспределение богатства в их пользу. Отсюда его внимание к спецификации и защите прав собственности. Во-вторых, он стремится не допускать смены подданства своих подданных. Это побуждает его оптимизировать уровень налоговых изъятий.

Наконец, у оседлого бандита возникает интерес к созданию условий для роста эффективности и ее масштабов экономической деятельности, поскольку от этого зависит объем ресурсов, которые он может присвоить. Это обуславливает его внимание к созданию благоприятной среды экономической деятельности, к организации порядка. Часть своего дохода он направляет на создание и обеспечение четкой и понятной системы правил.

Однако, не только объективная заинтересованность субъекта власти объясняет значение и роль государства в экономике. Благодаря своему особому положению государство способно более эффективно, чем отдельные граждане выполнять ряд важных для экономики функций.

Набор этих функций определен «провалами» рынка. Он включает следующие:

– **снижение неопределенности и упрощение координации экономического поведения** на основе установления и обеспечения правил. Согласно институциональной теории фундаментальными ограничениями на экономический выбор являются формальные и неформальные правила поведения. Государство, устанавливая и поддерживая общие формальные правила, сужает границы выбора, делает поведение экономических субъектов более предсказуемым, а его координацию – менее затратной.

– **оптимизация структуры стимулов и поведения.** В зависимости от характера правил и их действенности стимулы предпочтения экономических субъектов относительно путей и форм употребления принадлежащих им ресурсов могут существенно различаться. Посредством институционального производства государство способно сформировать эффективную (с точки зрения роста общественного благосостояния) систему стимулов. В зависимости от институциональной среды, в формировании которой принимает участие государство, рациональность и индивидуализм поведения субъектов может приобретать разную степень, может изменяться характер их предпочтений.

– **экономия на издержках коммуникаций.** Вследствие эффекта масштаба центральная власть способна с меньшими удельными издержками обеспечить:

- создание каналов обмена информацией между экономическими субъектами;

- решение проблемы измерения качества обмениваемых благ (путем разработки стандартов мер и весов);

- упрощение обмена (на основе организации денежного обращения, а так же создания физических каналов обмена - транспортной сети, площадок для торгов и т. д.);

- защита прав участников экономических взаимодействий и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах, возникающих при выполнении контрактов из-за непредвиденных обстоятельств;

- *производство общественных благ*. Производство таких благ сталкивается с проблемой безбилетника и потому не может быть профинансировано частными лицами.

- *перераспределение доходов*. Производство государством порядка предполагает наличие различных ограничений и прав у разных групп экономических субъектов. Таким образом, каждой институциональной среде соответствует своё распределение политической и экономической власти среди в обществе.

Функции государства выполняются тем полнее и эффективнее, чем совершеннее создаваемый им порядок.

4. Типы государственного устройства. Автократия и демократия

Государство в экономическом контексте представляет интерес как источник порядка, который является ключевым фактором максимизации общественного благосостояния. Порядок при этом представляет совокупность институтов, благоприятствующих обмену, прежде всего - прав собственности. Монополия государства на насилие является решающим фактором установления и обеспечения порядка.

С точки зрения механизма власти и ее влияния на формирование порядка различаются автократические и демократические государства. Различие этих форм государственного устройства связано с характером распределения потенциала насилия, влияющим на цели его применения насилия и его воздействие на общественное благосостояние. Концепция автократического государства исходит из не равного распределения потенциала насилия среди населения, модель эксплуататорского государства – из равного. Соответственно, обе концепции предполагают различных по характеру суверенов, получающих выгоды от обеспечения порядка. В первом случае выгоды получает в виде ренты правитель и его окружение, во втором они распределяются между всеми жителями.

Следствием указанных различий являются особенности мотивации, целей и ограничений действий власти в государствах каждого типа.

В *автократическом государстве* имеет место жесткая централизация власти. Она принадлежит одному лицу (или группе лиц, контролирующим государство), которое одновременно является и источником вла-

сти. Население фактического правового участия в наделении властью и в ее реализации не принимает.

Автократическое государство представляет собой государство эксплуататорского типа. Такое государство использует монополию на насилие для максимизации долгосрочных частных выгод правителя (или группы лиц, контролирующей государство). Источником этих выгод являются поборы с населения. Поэтому правитель заинтересован в развитии хозяйства на подвластной территории, а, значит, - в создании благоприятных условий для экономической деятельности. Одновременно он заинтересован в поддержании монополии на обложение жителей и потому – в контроле над подвластной территорией и в защите населения от нападений сторонних претендентов на создаваемые здесь доходы.

Стратегия поведения правителя, нацеленная на максимизацию его выгод, реализуется на основе его действий по созданию и поддержанию определенного экономического порядка. Выполнение этих действий сопряжено с издержками. За счет концентрации усилий по производству порядка правитель-автократ обеспечивает его с меньшими издержками, чем в случае децентрализованного производства.

Формируемый правителем порядок изначально нацелен не на повышение благосостояния подданных, а на рост его доходов, независимо от того, как это влияет на общественное благосостояние.

В *демократическом государстве* роль суверена выполняют граждане государства. Народ является единственно легитимным источником и носителем власти. Он реализует ее посредством коллективного принятия решений. Верховный правитель (президент, премьер-министр) является «главным чиновником», выполняющим по отношению к гражданам агентские функции по реализации их интересов.

Демократическая модель государственного устройства базируется на концепции общественного договора, в соответствии с которым граждане добровольно делегируют государству часть своих прав в обмен на его услуги по обеспечению порядка. В рамках такого договора государство использует монополию на насилие с согласия граждан и в установленных пределах. Граждане же добровольно соглашаются на выполнение его распоряжений и уплату налогов.

Добровольный выбор населения в пользу государства как источника порядка имеет экономический смысл, поскольку государство способно обеспечить порядок с меньшими издержками, чем сами граждане частным образом.

Демократическому государственному устройству сопутствует ряд проблем.

Неоднозначность общественных предпочтений. Она связана с проблемой перехода от индивидуальных предпочтений к общественным. Как

показал К. Эрроу, в общем случае не существует такой недиктаторской процедуры принятия решений, при которой общественные предпочтения были бы однозначно определены.

В условиях представительной демократии к этому добавляется проблема искажения предпочтений граждан в ходе их агрегирования.

Несовершенство функционирования бюрократии. Оно обусловлено рядом причин:

1. Отсутствие четких критериев эффективности ее деятельности. Блага, которые производит бюро, увеличивают благосостояние общества, однако, их оптимальный объем производства не всегда очевиден.

2. Асимметричное распределение информации между бюрократией и ее принципалом. Оно создает условия оппортунистического поведения бюрократии, делает ее практически неподотчетной принципалу.

3. Подверженность политической конъюнктуре в случаях, когда речь идет о выборных должностях. Кандидаты на выборные должности имеют стимул давать избыточные расходные обещания населению, что может приводить к дефициту бюджета и избыточному общественному сектору.

4. Влияние со стороны отдельных групп интересов (лоббирование).

Д. Норт в своей модели попытался соединить обе концепции государства: демократическую и эксплуататорскую. Государство в его модели рассматривается как контракт правителя с подданными. Предмет контракта – обмен порядка (общих правил организации общества – конституции) на налоги.

Эти правила:

1. Специфицируют права собственности с целью максимизации ренты, полагающейся правителю,

2. Снижают неопределенность, делая поведение возможных партнеров понятным и предсказуемым,

3. Сокращают трансакционные издержки, обеспечивая тем самым рост масштабов деятельности, следовательно, увеличение налоговых поступлений.

Правитель максимизирует свою полезность, сопоставляя издержки по организации порядка и получаемые выгоды – доходы, перераспределяемые в его пользу от населения в форме налогов. Как монополист в сфере производства порядка правитель самостоятельно устанавливает плату за предоставляемый населению порядок (размер налогов).

Но максимизирующее поведение правителя наталкивается на ряд ограничений.

1. **Конкурентное ограничение.**

Монопольная власть правителя имеет ограничения ввиду наличия у него конкурентов, которые могут предоставлять населению тот же набор

услуг порядка. В качестве конкурентов могут выступать соседние государства, а так же претенденты на власть внутри страны.

Конкуренция выделяет в структуре населения группы риска, члены которых могут либо перейти под власть другого правителя, либо сменить самого правителя.

Члены этих групп обладают большей переговорной силой, чем другие граждане по отношению к правителю в плане сопротивления налогообложению вышеуказанными способами. В этой ситуации правитель готов идти на уступки. В частности, он будет избегать установления правил, которые ущемляют интересы этих групп, менять правила в их пользу, даже если эти правила неэффективны с точки зрения всего общества.

Конкурентное ограничение обуславливает перераспределение и налоговой нагрузки, и доходов правителя в пользу групп риска. Возможность такого перераспределения порождает феномен рентоориентированного поведения. Возникает стремление сильных групп влиять на власть для повышения собственного благосостояния не только за счет снижения налогов и получения бонусов, но и за счет использования в своих интересах силы государства (создание искусственных монополий, протекционизм).

2. Ограничение, связанное с наличием издержек оппортунистического поведения.

Чтобы реализовать установленный порядок, государству нужна бюрократия, которая выступает в роли агентов. Возникает проблема агентских отношений и оппортунизма в этих отношениях. Вследствие оппортунистического поведения бюрократов часть монопольной ренты правителя ими присваивается. Противодействие этому явлению требует организации контроля за деятельностью бюрократии, что предполагает затраты ресурсов.

Таким образом, реализация правил, устанавливаемых правителем, сопряжена с трансакционными издержками, уменьшающими доходы правителя. Чем сложнее система правил, тем дороже обходится правителю их обеспечение. Уровень трансакционных издержек влияет на эффективность правил, устанавливаемых правителем. Он может приводить к установлению правил, неэффективных в плане максимизации общественного благосостояния, но приносящих правителю большой доход.

3. Ограничение, связанное с наличием издержек измерения налоговой базы.

Наличие таких издержек влияет на поведение правителя. Он ведет себя как дискриминирующий монополист. Население разбивается на группы, и для каждой группы устанавливаются свои налоговые взаимоотношения с тем, чтобы добиться максимальных поступлений в казну.

Глоссарий

Автократическое государство – государственное устройство, при котором высшая власть принадлежит одному лицу. Это государство эксплуататорского типа, использующее монополию на насилие для максимизации долгосрочных частных выгод правителя.

Бюрократия – высший чиновничий аппарат, организация государственных служащих для осуществления государственной политики.

Государство – организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками

Демократическое государство – тип государственного устройства, при котором роль суверена выполняют граждане, добровольно делегирующие часть своих прав государству в обмен на его услуги по обеспечению порядка.

Конкурентное ограничение – ограничение монопольной власти ввиду наличия у него конкурентов, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг порядка.

Контрактная модель государства – рассмотрение государства как контракта правителя с подданными, предметом которого является обмен порядка на налоги.

Легальность – соответствие действий представителей государственной власти закону.

Политические правила – правила, которые устанавливают порядок принятия политических решений, определяют политическую структуру общества и способы контроля за политическими процессами.

Социальный контракт - соглашение о правилах взаимодействия в обществе, о механизме выработки и обеспечения этих правил.

Социальный порядок – институциональные условия, которые обеспечивают существование общества как устойчивой системы в условиях различия индивидуальных и групповых интересов.

Структурная граница производственных возможностей – наборы, благ, которые могут быть произведены при полном использовании имеющихся ресурсов, знаний, технологий, в условиях конкретного социального порядка и структуры прав собственности.

Суверен – носитель государственной власти.

Техническая граница производственных возможностей – наборы благ, которые могут быть произведены при полном использовании имеющихся ресурсов, знаний, технологий.

Вопросы для самопроверки

1. В чем особенность институционального подхода к анализу государства?
2. В чем разница между технической и структурной границами производственных возможностей?
3. Каким преимуществом обладает государство по отношению к иным субъектам экономических отношений?
4. Назовите основные источники приобретения государственной власти.
5. В чем состоит институциональная функция государства в экономической сфере?
6. Что такое социальный порядок и какова роль государства в его обеспечении?
7. Что понимается под политическими правилами? Охарактеризуйте основные типы политических правил.
8. Раскройте метафоры «бандита-гастролера» и «оседлого» (стационарного) бандита. В чем их принципиальное отличие?
9. В чем состоит экономическая функция государства?
10. Какие основные типы государственного устройства вы можете назвать? В чем состоит их различие с точки зрения механизма власти?
11. Какие проблемы присущи демократической форме государственного устройства?
12. Раскройте суть модели государства Д. Норта.

9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Вопросы темы

1. Экономические изменения.
2. Эволюция на микро-уровне и макро-уровне.
3. Рутинные и инновации в экономическом развитии.
4. Институциональные изменения.

Материалы для подготовки к семинарским занятиям

1. Экономические изменения

Изменчивость присуща экономической системе. Ее источник – постоянное взаимодействие с внешней средой. Причем экономическая система не только адаптируется к изменениям среды, но и сама оказывает воздействие на нее.

Особенность экономической динамики состоит в том, что всякое изменение связано с изменениями в стимулах и целях действующих субъектов. В этом смысле экономическую систему можно охарактеризовать как *самоорганизующуюся*, т.е. такую, изменения которой происходят не за счет хаотического приспособления к окружающей среде, но за счет согласованных действий ее участников.

Результат экономических изменений может быть более или менее фундаментальным. Он может выражаться в простом изменении некоторых количественных параметров функционирования экономики. Более значительные изменения сопровождаются изменениями в знаниях и технологиях, институтах, ценностях или даже мировоззрении.

Когда развитие экономической системы происходит поступательно, она эволюционирует в направлении возрастающей адаптации к возможным изменениям окружающей среды. Параллельно происходит усложнение ее структуры.

Эволюционные изменения отличаются от *революционных*. Для последних характерен качественный скачок в организации и функционировании системы, предполагающий резкий разрыв с прежним состоянием. Эволюционные изменения характеризуются постепенностью, при которой новое сочетается со старым и лишь со временем, доказав свою эффективность, вытесняет его. Хотя развитие в таком случае менее интенсивно, экономическая система приобретает дополнительную устойчивость.

2. Эволюция на микро-уровне и макро-уровне

Экономические субъекты действуют в условиях неопределенности, когда неизвестен не только точный результат их действий, но и вероятность того или иного результата. Даже если субъекты продолжают сохранять мотивацию к максимизации прибыли, их действия осуществляются более или менее «наугад», а используемые ими модели поведения отбираются не с точки зрения оптимальности, а с точки зрения успешности в рамках требований, предъявляемых внешней средой.

Можно выделить две *стратегии поведения в условиях неопределенности*:

- стратегия проб и ошибок;
- имитация.

Стратегия проб и ошибок предполагает периодическое варьирование экономическими субъектами своего поведения с тем, чтобы на основе последующих успехов и неудач отобрать более эффективные модели поведения. Стратегия проб и ошибок в перспективе может привести к максимизации прибыли. Однако для этого необходимо выполнения трех условий: возможности судить о полученном результате, как об успехе или

неудаче, и поступательное улучшение результатов, без промежуточных спадов.

Имитация представляет собой копирование различных аспектов поведения успешных экономических субъектов. Заметим, что имитация может также предполагать инновационное поведение, если такое поведение характерно для успешных субъектов. Выбор в пользу имитации может быть сделан тогда, когда отсутствует процесс проб и ошибок, обеспечивающий сходимость к оптимальному результату, а среда, в которой действуют экономические субъекты, характеризуется высокой изменчивостью и большим количеством факторов, которые следует учитывать при принятии решений.

Изменения на макро-уровне носят волнообразный характер. Он связан со сменой поколений продуктов, фирм, а иногда – со сменой технологического уклада, на котором базируется экономическая система. В данном случае *под «поколением» следует понимать совокупность продуктов (фирм, технологий), созданных (основанных) на сходных принципах, технологиях.* Технологический уклад представляет собой совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства.

Зарождение новой волны происходит в отдельных звеньях экономической системы, в которых отдельные экономические субъекты – **инноваторы** – осуществляют нововведения, потенциально способные повысить эффективность хозяйственных процессов. Некоторые инновации не оправдывают ожиданий, другие – доказывают свою жизнеспособность. Последние копируются другими экономическими субъектами – **имитаторами**. Начинается процесс **диффузии инноваций** и инновационная волна набирает силу.

По мере распространения, инновационная волна начинает оказывать влияние на смежные области, в результате чего перестраивается вся экономика.

Описанный процесс неоднороден. Во всякий момент времени сосуществуют экономические субъекты, функционирующие по-старому, и экономические субъекты, внедрившие новшества. Распространение волны инноваций связано с так называемым *«созидающим разрушением»*, вытеснением из экономики представителей старого хозяйственного уклада за счет большей эффективности представителей нового.

Некоторые инновации осуществляются в рамках действующего технологического уклада, но некоторые из них столь глубинны, что затрагивают сам технологический уклад. Волны, связанные с такими инновациями, происходят с некоторой периодичностью. Н.Д. Контратьев установил, что их протяженность составляет 40-60 лет.

3. Рутин и инновации в экономическом развитии

Во второй главе рутин были определены как образцы поведения, нормы, следование которым проявляется как устойчивая реакция на определенную ситуацию. Применительно к теме данной главы полезным будет классифицировать их с точки зрения с точки зрения аспектов деятельности, которые они регулируют. Можно выделить следующие *виды рутин*:

- Управленческо-технологические рутин;
- Инвестиционные рутин;
- Рутин поиска.

Первые два типа рутин определяют поведение, исходя из предшествующего опыта и заданных возможностей, в то время как рутин поиска «ответственны» за появление «нового».

Управленческо-технологические рутин определяют краткосрочное поведение фирмы. *Инвестиционные рутин* определяют поведение фирмы в длительной перспективе. Критерий отнесения рутин к управленческо-технологическим или инвестиционным – необходимость осуществления дополнительных вложений. Управленческо-технологические рутин определяют решения в рамках заданного объема стратегий и касаются распределения ресурсов между направлениями деятельности, выбора технологий, маркетинговой стратегии и т.д. Инвестиционные рутин регулируют такие решения фирмы, как расширение или сужение своей деятельности, определение ее направлений, создание дополнительных производственных мощностей и т.д.

Рутин поиска определяют процесс изменений во всех типах рутин (в том числе, и в самих себе). От них зависит направление поиска новых решений, а также степень их близости существующим рутинам. При этом имеет место следующая дилемма: чем ближе поиск существующим рутинам, тем больше вероятность его успеха, однако, тем меньше полезность его результатов.

Рутин поиска – такие рутин, в соответствии с которыми осуществляются инновации.

Инновации представляют собой новшества, внедренные в ту или иную сферу деятельности, направленные на улучшение результатов функционирования этой сферы. К ним относятся:

- Производство новой продукции;
- Освоение новой технологии;
- Завоевание новых рынков;
- Разработка и использование новых ресурсов;
- Новая организационная структура.

На выбор инноваций влияют следующие факторы:

- Сложившаяся траектория развития;

- Текущее состояние;
- Количество инноваций в данной области.

Результативность текущих инноваций зависит от инноваций, осуществленных в прошлом. Дело в том, что ресурсы, связанные с осуществлением инноваций в прошлом, могут быть в большей или меньшей степени потеряны при осуществлении текущих инноваций. Поэтому *отклонение от сложившейся траектории развития* может оказаться слишком дорогим, и потенциально эффективные новшества окажутся невостребованными.

Помимо этого, осуществление инноваций требует большей или меньшей перестройки функционирования организаций, отвлечения ресурсов из существующих направлений деятельности или привлечения дополнительных средств, создания новых производственных мощностей и т.д. *Текущее состояние* системы может не позволить осуществить все мероприятия, необходимые для осуществления инноваций.

Количество инноваций в данной области задает альтернативы, среди которых может выбирать хозяйствующий субъект. Чем больше альтернатив, тем вероятней осуществление инновации. В то же время, выбор между альтернативами становится более сложным и менее предсказуемым.

Следует подчеркнуть, что действие названных факторов препятствует выбору самой эффективной инновации с производственной точки зрения.

4. Институциональные изменения

Институциональная система в целом довольно стабильна. Это связано с одной из ее основных функций – преодолением неопределенности. Часто изменяющиеся институты, очевидно, будут справляться с этой функцией хуже.

Источникам институциональных изменений служат изменения в окружающей среде, которые вносят в жизнь общества неопределенность, которая не может быть преодолена простым накоплением информации или развитием знаний.

Среди *источников институциональных изменений* следует выделять:

- изменения в относительных ценах;
- технологические инновации;
- изменения во вкусах и предпочтениях.

Изменения в относительных ценах – прежде всего, относительных ценах факторов производства – изменяют эффективность существующих видов деятельности. В ответ на такие изменения факторы производства должны перемещаться в соответствующем направлении. Действующие

институты могут затруднять этот процесс, и, следовательно, возникнут стимулы к институциональным изменениям. Например, приток большого количества населения из деревни в город на первых этапах индустриализации сопровождался разрушением традиционных способов взаимоподдержки, действующих в сельских общинах, которые, со временем, стали заменяться системой социальных гарантий, предоставляемых государством.

Технологические изменения приводят к изменению в относительных ценах. Однако они могут приводить и к более глубоким изменениям, создавая новые способы взаимодействия между людьми, новые сферы деятельности, а иногда – приводя к изменению мировоззрения. Создание ядерного оружия привело к созданию на международном уровне институтов, обеспечивающих сдерживание его распространения.

Изменения во вкусах и предпочтениях могут приводить к разрешению или запрету определенных товаров и услуг, к необходимости регулировать или освободить от регулирования те или иные рынки.

Институциональные изменения могут быть направлены на:

- совершенствование существующих институтов;
- создание новых институтов;
- трансформацию правил (превращение неформальных институтов в формальные и наоборот);
- импорт институтов.

Институциональные изменения могут осуществляться непрерывно или периодически (дискретно). Они могут быть более или менее комплексными, по-разному затрагивая правила и механизмы принуждения.

Некоторые изменения могут происходить спонтанно. Другие же иницируются государством или частными лицами и группами. В случае целенаправленных изменений возникает проблема согласования интересов инициаторов изменений с интересами общества в целом.

Эффект от изменений в институциональной системе может быть распределительным (аллокационным) или перераспределительным. В первом случае, результатом будет перемещение факторов производства между различными сферами. Потенциально, это может привести к Парето-улучшениям в экономике.

Перераспределительный эффект институциональных изменений заключается в изменении доли той или иной группы населения в создаваемой экономической системой продукте. В реальности, распределительный и перераспределительный эффект могут возникать вместе.

Институциональные изменения могут иметь и более глубокие последствия, порождая изменения в существующих представлениях об окружающем мире (парадигме) и ментальности.

Индивиды, участвующие в институциональных изменениях, стремятся извлечь личные выгоды из них и несут соответствующие издержки. Может случиться так, что издержки осуществления институциональных изменений перевесят ожидаемые выгоды. В таком случае можно говорить об установлении институционального равновесия.

Институциональное равновесие – такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, ни один индивид не считает для себя выгодным тратить ресурсы на осуществление институциональных изменений.

Таким образом, наличие факторов институциональных изменений – необходимое, но не достаточное условие. Для того, чтобы эти изменения действительно произошли, ожидаемые выгоды непосредственных участников институциональных изменений должны быть выше понесенных ими издержек.

Можно назвать следующие *источники издержек, связанных с институциональными изменениями*¹:

- отвлечение ресурсов из традиционных сфер инвестирования на создание новых институтов;
- дезорганизация;
- интенсификация перераспределительных процессов.

Сложившееся институциональное равновесие не обязательно должно быть эффективным. Неспособность выйти из неэффективного институционального равновесия, его устойчивость называется **институциональной ловушкой**. Институциональные ловушки могут быть результатом сложившегося «баланса сил» основных социальных групп.

Другой их источник – ограниченные представления об эффективности, действовавшие в период формирования институтов, специфические исторические условия. Так институциональная система может представляться достаточно эффективной в текущих исторических реалиях и с позиций имеющихся знаний. Однако с течением времени условия могут измениться, а изменение действующих институтов – оказаться слишком затратным.

Такой тип институциональных ловушек называют **«зависимостью от пути развития»**. Зависимость от пути развития может быть в слабой, средней и сильной форме.

Зависимость от пути развития *в слабой форме* имеет место тогда, когда действующий институт в целом не хуже альтернативного. Примером, может быть выбор право или левостороннего движения. *Средняя форма* зависимости от пути развития связана с издержками хозяйственного толка

¹ Полтерович В.М. Элементы теории реформ. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2007.

и требует слишком большого отвлечения ресурсов из производства для создания более эффективного института. При *сильной зависимости* речь идет о сложившихся ментальных конструкциях, доминирующем в обществе мировоззрении, базовых нормах отношения человека к человеку.

Глоссарий

Зависимость от пути развития – неспособность осуществить инновации или институциональные преобразования в силу высоких издержек отклонения от сложившейся траектории развития.

Инвестиционные рутины – рутины, регулирующие долгосрочное функционирование организации и определяющие решения, связанные с расширением или сужением деятельности.

Инновации – новшества, внедренные в ту или иную сферу деятельности, направленные на улучшение результатов функционирования этой сферы.

Институциональная ловушка – устойчивость неэффективного институционально равновесия.

Институциональное равновесие – такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений ни один индивид не считает для себя выгодным тратить ресурсы на осуществление институциональных изменений.

Самоорганизующаяся система – система, изменения которой носят не хаотический характер, но представляют собой результат согласованного взаимодействия ее элементов.

«Созидающее разрушение» – постепенное вытеснение из экономической системы представителей старого хозяйственного уклада за счет большей эффективности представителей нового.

Рутины поиска – рутины, регулирующие инновационный процесс организации.

Управленческо-технологические рутины – рутины, регулирующие текущее функционирование организации и определяющие те решения, которые не требуют дополнительных вложений.

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоят особенности экономической системы, как самоорганизующейся системы?
2. Какие стратегии поведения хозяйствующих субъектов в условиях неопределенности существуют?
3. Как протекает процесс экономических изменений на макроуровне?
4. Какие виды рутин, регулирующих деятельность организаций, можно выделить?

5. Какие факторы влияют на выбор инноваций?
6. Что может служить источником институциональных изменений?
7. Какие типы институциональных изменений возможны?
8. Раскройте понятие институционального равновесия?
9. В чем отличие слабой, средней и сильной форм зависимости от пути развития?