

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БЕРКИНОВ Б.Б.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА**

УЧЕБНИК

ТАШКЕНТ – 2018

**УДК: 330(075)
65.9(5Ў)-56
ББК 57**

**Б.Б. Беркинов. Институциональная экономика. –Т.:
«Fan va texnologiya», 2018, 250 стр.**

ISBN 978–9943–

ISBN 978–9943–

**Рекомендовано к печати решением Совета Ташкентского
Государственного экономического университета от 30
декабря 2017 года, № 6.**

© Изд-во «Fan va texnologiya», 2018.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНЫ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Лекция № 1. Место институционализма в истории экономической мысли

- 1.1. История зарождения институционализма
- 1.2. Общие признаки институционализма

Лекция № 2. Традиционный «старый» институционализм

- 2.1. Основные черты «старого» институционализма
- 2.2. Модель человека в институциональной экономике

ТЕМА 2. РОЛЬ ИНСТИТУТОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Лекция № 3. Институты и их роль в жизни общества

- 3.1. Сущность и понятие “института”
- 3.2. Институциональная матрица

Лекция № 4. Институциональная среда и формальные и неформальные правила

- 4.1. Формальные и неформальные правила
- 4.2. Роль информационных правил в обществе

ТЕМА 3. НОРМА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ

Лекция № 5. Нормы: результат рационального выбора

- 5.1. Определение нормы
- 5.2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора
- 5.3. Типы соглашений

Лекция № 6. Рациональность как норма поведения

- 6.1. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности
- 6.2. Теория неполной рациональности: когнитивные ог-

раничения рационального выбора

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Лекция № 7. Основные понятия теории игр

- 7.1. Типы равновесий
- 7.2. Классификация моделей

ТЕМА 5. ТЕОРЕМА КОУЗА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Лекция № 8. Теорема Коуза

- 8.1. Распределение правомочий между собственниками
- 8.2. Формулировка теоремы

Лекция № 9. Трансакционные издержки

- 9.1. Определение трансакционных издержек
- 9.2. Теория трансакционных издержек: роль информационных издержек
- 9.3. Классификация трансакционных издержек

ТЕМА 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ВНЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лекция № 10. Цена подчинения закону и цена внелегальности

- 10.1. Цена подчинения закону
- 10.2. Структура внелегальной экономики
- 10.3. Цена внелегальности

Лекция № 11. Последствия существования внелегальной экономики

- 11.1. Макроэкономические последствия
- 11.2. Внелегальный рынок как институциональная система

ТЕМА 7. ИНСТИТУТ ПЛАНА И ИНСТИТУТ РЫНКА

Лекция № 12. Конституции командной экономики и рынка

- 12.1. Конституции командной экономики
- 12.2. Утилитаризм
- 12.3. Целерациональное действие
- 12.4. Доверие
- 12.5. Эмпатия
- 12.6. Свобода
- 12.7. Легализм и уважение права собственности

ТЕМА 8. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ. ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Лекция № 13. Теория прав собственности

- 13.1. Собственность и ее характеристики
- 13.2. Спецификация прав собственности
- 13.3. Система собственности. Режимы прав собственности

ТЕМА 9. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАНЫ

Лекция № 14. Принципы, стратегия, этапы и направления экономических реформ

- 14.1. Главная цель и принципы экономических реформ
- 14.2. Обеспечение макроэкономической стабильности

ТЕМА 10. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ. ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция № 15. Типы контрактов

- 15.1. Понятие контракта
- 15.2. Контракт о продаже и контракт о найме
- 15.3. Типы контрактов

Лекция № 16. Граница между организацией и рынком

- 16.1. Организация
- 16.2. Граница между институтом и организацией

ТЕМА 11. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Лекция № 17. Структура фирмы

- 17.1. Проблема взаимоотношений принципала и агента
- 17.2. Варианты решения проблемы принципала и агента
- 17.3. Внутрифирменная структура

Лекция № 18. Типология фирм

- 18.1. Траектория развития фирмы
- 18.2. Основные типы фирм

ТЕМА 12. ГОСУДАРСТВО КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Лекция № 19. Государство как организация

- 19.1. Функции государства
- 19.2. Спецификация и защита прав собственности
- 19.3. «Трудности» государства
- 19.4. «Граница» государства

Лекция № 20. Типология государства

- 20.1. Государство и проблема принципала и агента

ТЕМА 13. СЕМЬЯ, ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ФУНКЦИИ

Лекция № 21. Домашнее хозяйство и его типы

- 21.1. Домашнее хозяйство как организация
- 21.2. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства
- 21.3. Типы домашних хозяйств

ТЕМА 14. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ И ВИДЫ ИННОВАЦИЙ

Лекция № 22. Субъекты институциональных и организа-

ционных инноваций: сравнительный анализ

- 22.1. Институциональная теория развития
- 22.2. Типология инноваций
- 22.3. Типология субъектов инноваций
- 22.4. Сравнительный анализ субъектов инноваций

ТЕМА 15. ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТОВ

Лекция № 23. Эффект исторической обусловленности развития

- 23.1. Три вида институциональных рамок
- 23.2. Интеграция сделок в семейно-родственные структуры
- 23.3. Эволюционный вариант развития институтов
- 23.4. Зависимость от предшествующей траектории развития
- 23.5. Объяснение инерционности институционального развития на основе теории идеологии

ТЕМА 16. ИМПОРТ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Лекция № 24. Теоретический аспект импорта институтов

- 24.1. Революционный вариант развития институтов
- 24.2. Импорт институтов и смена траектории институционального развития
- 24.3. Конгруэнтность институтов
- 24.4. Два сценария институционального развития

ТЕМА 17. НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Лекция № 25. Структура научной теории

- 25.1. Общая характеристика новой институциональной экономики, её структура

25.2. Экономика соглашений

25.3. Теория неполной рациональности

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ГЛОССАРИЙ

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНЫ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Лекция № 1. Место институционализма в истории экономической мысли

- 1.1. История зарождения институционализма
- 1.2. Общие признаки институционализма

Лекция № 2. Традиционный «старый» институционализм

- 2.1. Основные черты «старого» институционализма
- 2.2. Модель человека в институциональной экономике

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ №1. МЕСТО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

1.1. История зарождения институционализма

Институциональная теория возникла и развивалась как оппозиционное учение сначала классической политической экономии, а потом экономике. Американский экономист Бен Селигмен охарактеризовал институционализм как «бунт против формализма», то есть стремление отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и живую жизнь во всем ее многообразии. Американский историк экономической мысли Роберт Л. Хайлбронер отметил, что «экономическая наука, наконец, вышла за узкие пределы ее прежнего царства – царства производства и распределения – и может теперь заявить свои права на обширную территорию, простирающуюся от семейных отношений до спорта, от антропологии до государственного права».

Институционализм вобрал в себя лучшие теоретико-методологические достижения предшествовавших школ экономической теории:

математический аппарат и маргинальные принципы неоклассики;

методологический инструментарий исторической школы в Германии;
 анализ теории ренты Д. Рикардо и др.

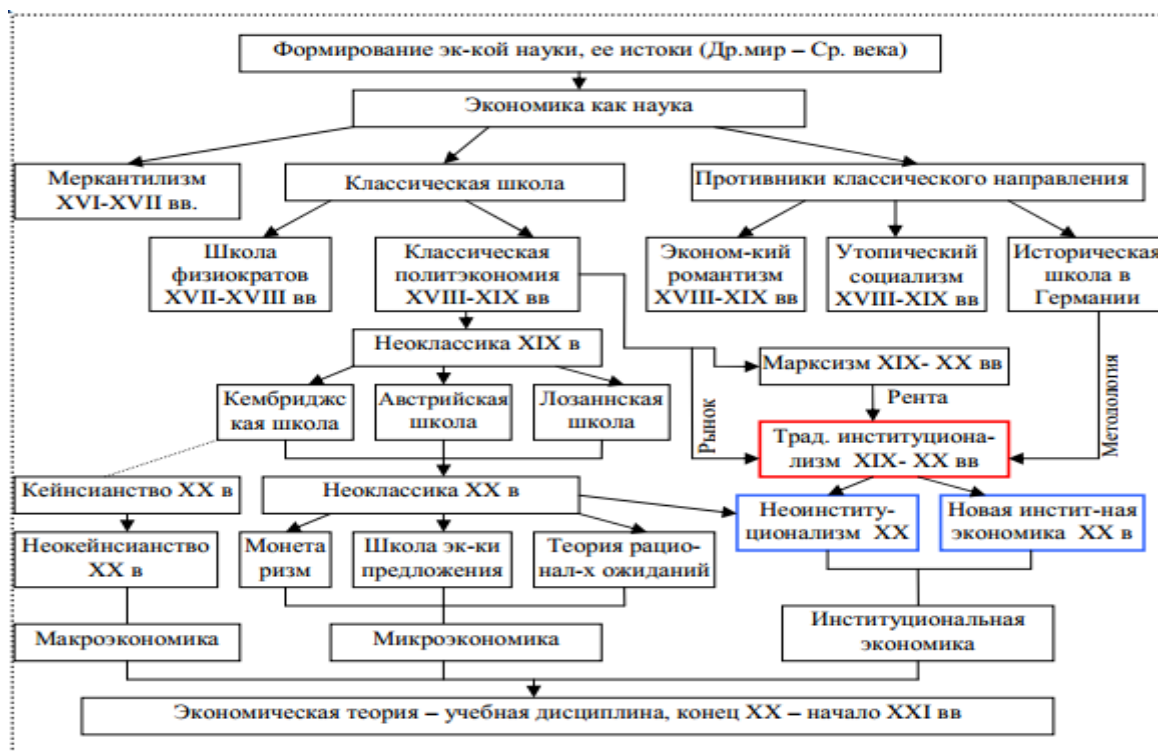


Рис. 1.1. Формирование институционализма

Основные направления развития институционализма

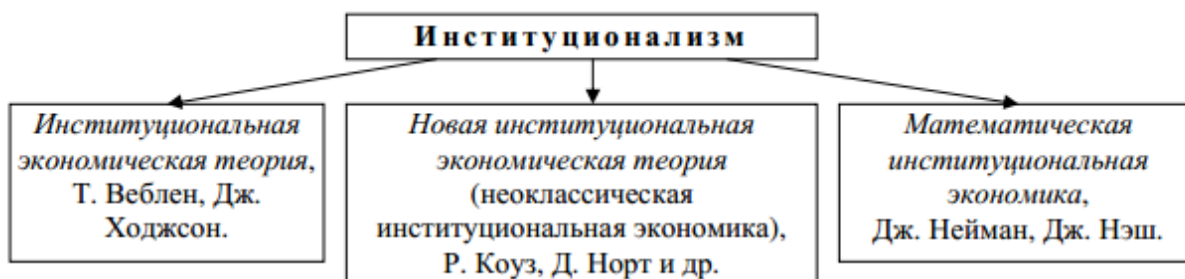


Рис. 1.2. Западная классификация институциональных течений

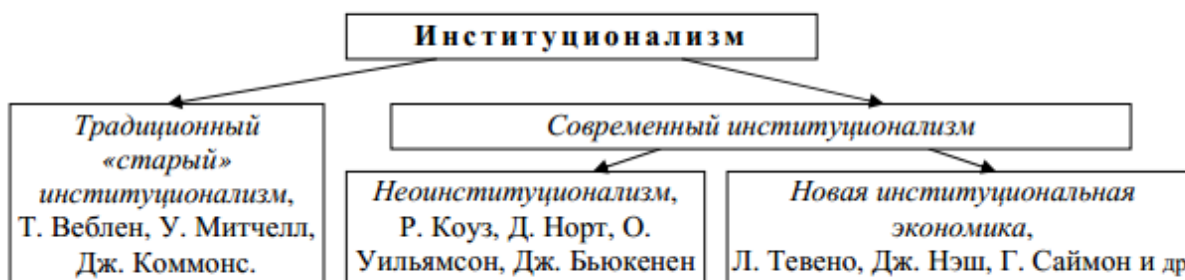


Рис. 1.3. Классификация институциональных течений в России

Предпосылки зарождения институциональной экономики

Чтобы понять причины и закономерности развития институционализма кратко охарактеризуем его методологическую основу. В данной области, по мнению многих исследователей, институциональная экономика имеет много общего с исторической школой Германии, а именно: историзм и учет факторов социальной среды для обоснования путей экономического роста.

Предшественники институционалистов (критики неоклассики). Немецкая историческая школа

1. Фридрих Лист (1789-1846) как критик А. Смита.

Основной труд: «Национальная система политической экономии» (1841). Краткая характеристика и анализ научных взглядов.

- Экономика страны должна развиваться с учетом национальных особенностей, таких как, исторические черты развития, культура, менталитет, географические характеристики и др.

- Протест против формализма и абстракций классической политэкономии.

- Возросшее сознание роли человеческого фактора в развитии экономики.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика взглядов Ф. Листа с классической школой

<i>Критерий сравнения</i>	А. Смит	Ф. Лист
Место создания	Англия	Германия
Взгляды	Космополит	Националист
Центральная категория	Материальное богатство	Производительные силы – как технические, так и социальные (моральные, политические и др.)
Высшая ценность	Меновая ценность	Способность создавать богатство
Источник богатства (развития)	Разделение труда	Приоритет внутреннего рынка над внешним, акцент на индивидуальность
Производительная деятельность	Физический труд	Физический и умственный труд
Экономическое развитие	Количественный процесс возрастания объема материального богатства	Качественная трактовка эк. развития, включая в это понятие развитие государственности, морали, культуры, искусства, творческих способностей людей и др.
Политика	Фритредерство (свобода)	Протекционизм

2. Густав Шмоллер (1838 – 1917).

Основной труд: «Новая концепция народного хозяйства» (1874). Краткая характеристика и анализ научных взглядов. Описал фактическое хозяйственное поведение, критикуя формальные нормы классической школы. Подчеркивал роль неэкономических факторов развития и, прежде всего, моральных норм, этики и культуры в хозяйственной деятельности.

3. Вернер Зомбарт (1863-1946).

Основные труды: «Современный капитализм» (1902), «Немецкий социализм» (1934).

Краткая характеристика и анализ научных взглядов.

-Анализировал роль институтов в формировании экономического строя.

-Развитие капитализма – своеобразное проявление жизни духа.

-Предприниматели – это класс, который сформировали фабриканты, крупные, землевладельцы, купцы, государственные деятели и другие.

-Вводит понятие «конъюнктура», выделяя две фазы экономического цикла – «подъем» и «спад».

Таблица 1.2

Сравнительная характеристика взглядов Г. Шмоллера с классической школой

Критерий сравнения	К. Менгер	Г. Шмоллер
Предмет исследования	Человек	Народное хозяйство
Методология анализа	Индивидуализм	Холизм
Основные направления исследования	Закономерности между элементами хозяйственной жизни (выбор благ, распределение дохода и т.д.)	Практические проблемы сквозь призму этики
Метод исследования	Дедуктивный	Индуктивный

4. Макс Вебер (1864-1920).

Основные труды: «Протестантская этика и дух капитализма» (1905), «Три чистых типа легитимного правления».

Краткая характеристика и анализ научных взглядов.

-Выделил три «идеальных» типа правления государством: рационально-легальный – на законодательно оформленном рациональном праве;

традиционный – на исторически сложившихся нормах;

харизматический – на преданности личности лидера, вере в его уникальные способности.

-Связал успехи развития экономики европейской цивилизации с протестантской ментальностью.

Он расширил классическую теорию посредством рассмотрения ряда социальных аспектов и на основании такого синтеза предложил свою теорию экономического развития, т.е. он наделил свою теорию чертами, которые теперь характеризуют как институциональные.

1.2. Общие признаки институционализма

Основные положения институциональной экономической теории.

Институционализм в качестве *предмета* своего анализа выдвигает как экономические, так и неэкономические проблемы социально-экономического развития. *Объект* исследования – формальные и неформальные институты, не подразделяющиеся на первичные и вторичные.

Определение институт. *Институты* - это система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения людей в обществе. *Институты* – «правила игры» в обществе (Д. Норт)

Институты - это привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди.

Институты - это результат процессов, происходивших в прошлом. Формальные «писанные» правила: Конституция, законы, указы, соглашения и т.п.

Неформальные нормы играют в обществе не меньшую роль, чем формальные, так как имеют следующие особенности: длительность эволюции; многие сферы регулируются только неформальными нормами; основа для формальных правил.

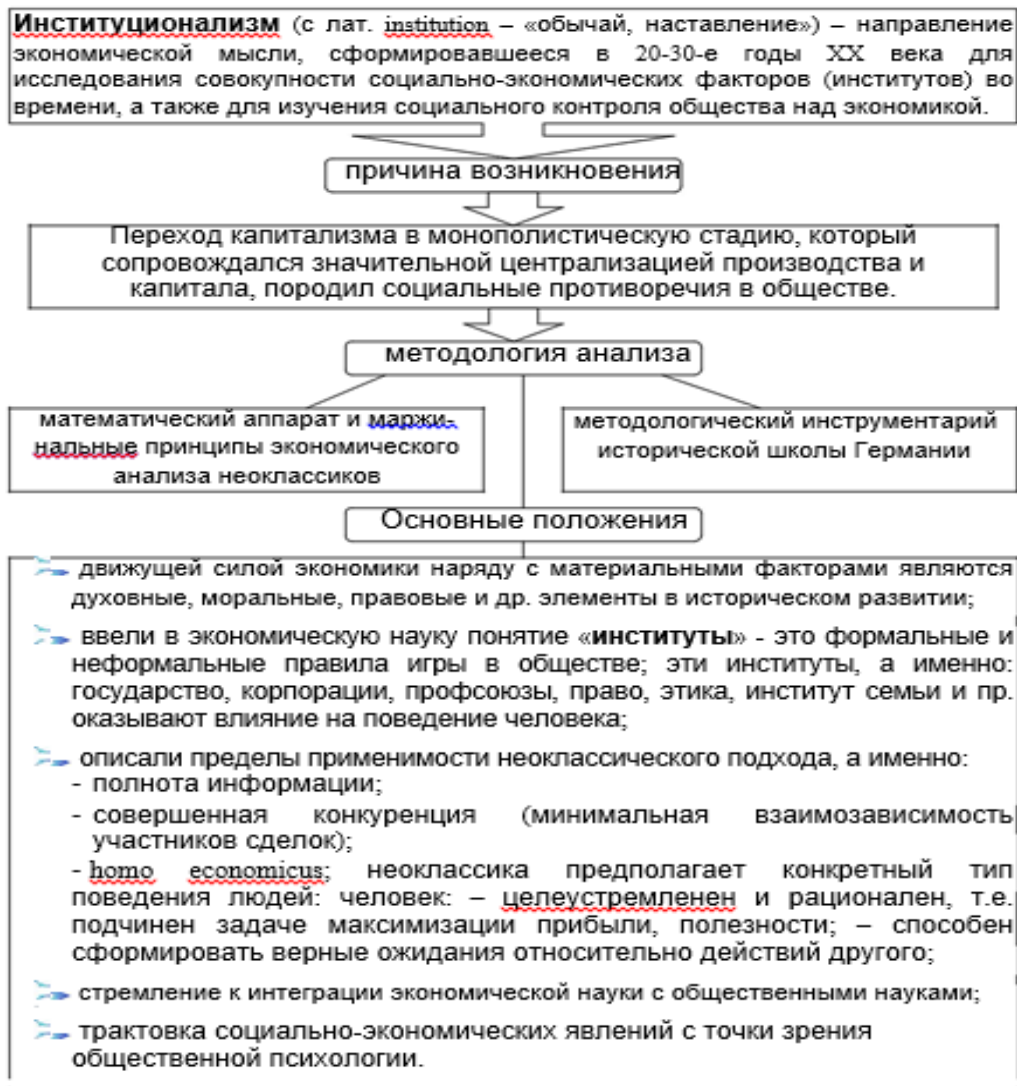


Рис. 1.4. Общие признаки институционализма

Проблема согласования старых и новых институтов:

- формальные новые и формальные старые;
- формальные новые и неформальные старые;
- неформальные новые и неформальные старые.

Неформальные «неписанные» правила: обычаи, традиции, условности, привычки и т.п.

2) *Междисциплинарный характер институциональной экономики.*

Экономика развивается под влиянием других дисциплин. Институциональная экономика своего рода синтез экономических процессов и явлений общественной жизни, описываемых гуманитарными науками.

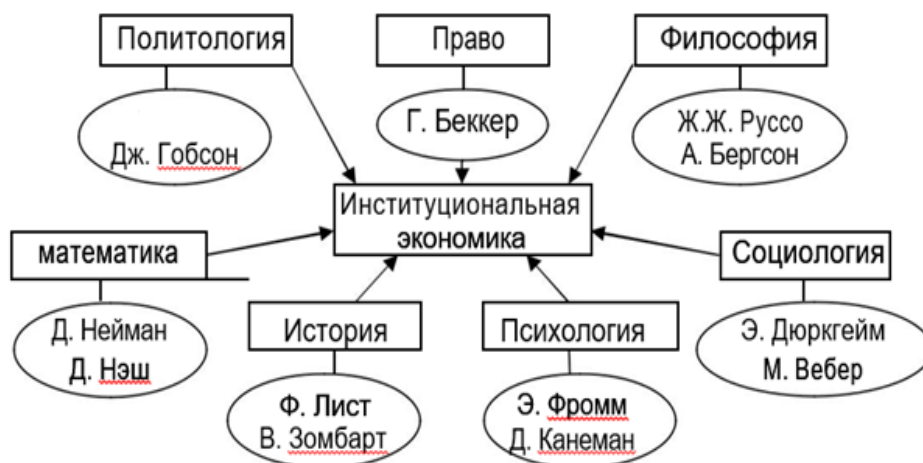


Рис.1.5. Междисциплинарный характер институциональной экономики

3) Неоклассика и институционализм: общность и различия подходов

Поскольку институциональная экономика возникла как альтернатива неоклассике, выделим основные принципиальные различия между ними.

Таблица 1.3

Сравнительная характеристика неоклассики и институционализма.

Критерий	Неоклассика	Институционализм
Период основания	XVII → XIX → XX век	20-30-е годы XX века
Место развития	Западная Европа	США
Эпоха	Индустриальная	Постиндустриальная (информационная)
	Методологический индивидуализм – объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия в различных сферах.	Холизм – объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют их взаимодействия

	Индивиды первичны, институты вторичны	
Характер рассуждения	Индивиды первичны, институты вторичны Дедукция (от общего к частному)	Институты первичны, индивиды вторичны Индукция (от частного к общему)
Рациональность человека	Полная	Ограниченная
Информация и знания	Полная, знания неограниченные	Частичная, знания
Цель	Максимизация полезности, прибыли	Культурная образованность, гармонизация
Желания	Определяются самостоятельно	Определяются культурой, коллективом
Взаимодействие	Товарное	Межличностное
Зависимость от воздействия социальных факторов	Полная независимость	Не является строго независимым
Поведение участников	Нет коварства (обмана) и нет принуждения	Оппортунистическое поведение*

*Оппортунистическое поведение – стремление к личной выгоде с использованием коварства, просчитанных усилий по сбиванию с правильного пути, обмана, сокрытия информации и других действий.

ЛЕКЦИЯ №2. ТРАДИЦИОННЫЙ «СТАРЫЙ» ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

2.1. Основные черты «старого» институционализма

1) *Характеристика «старого» институционализма.* «Старый институционализм» возник в конце XIX века и оформился как течение в 20-30-х годах XX века. Отправной точкой возникновения институционального направления принято считать дату опубликования монографии Т. Веблена «Теория праздного класса» в 1899 году. Однако, учитывая появившиеся позднее не менее значимые публикации Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж.М. Кларка, обозначили зарождение нового течения с четко сформировавшимися идеями и концепциями. Оно характеризовалось формированием основных положений

институционализма и критикой концепции рационального экономического человека, на которой основан классический анализ. Труды названных американских ученых объединяет:

-антимонопольная направленность («контроль общества над бизнесом» Дж. Кларк, 1926);

-необходимость государственного регулирования экономики;

-учет влияния на экономический рост всей совокупности общественных отношений;

-учет влияния привычек, инстинктов, обычаев и традиций;

-использование методологии других гуманитарных наук (право, политология, социология и др.);

-индуктивный метод анализа, движение от права и политики к экономике;

-отрицание принципа максимизации (полезности, прибыли);

-методология холизма (институты первичны, индивиды вторичны).

-внимание коллективному действию.

2) *Выявление отрицательных и положительных постулатов «старого» институционализма.* Безусловно, появление в начале XX века нового течения экономической мысли – институционализм существенно обогатило экономическую теорию. «Старый» институционализм подчеркивает важность институтов для экономической жизни и пытается понять их роль и эволюцию; доказывает возрастающую роль человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества. Представители данного направления считают замену свободной конкуренции монополизацией объективным процессом современной экономики, при этом важным является внесение крупными корпорациями планомерности и сознательности в стихийный механизм рыночной конкуренции, т.к. именно крупные монополии способны обеспечить динамизм экономики, поскольку принимают на себя основную тяжесть затрат на инновации и НИОКР.

Несмотря на выше перечисленные достоинства институциональная экономика далеко не безупречна. Справедливым можно считать замечание С.В. Ключиной¹: «...Институциона-

лизм допускает абсолютизацию роли крупных корпораций, а также слабую формализацию анализа». Следовательно, при разработке современной экономической теории в целом можно согласиться с О. Иншаковым и Д. Фроловым²: «...Несмотря на научную моду, один лишь институционализм никоим образом не может стать методологической панацеей для России да и любой другой страны. Он должен органически «влиться» в состав эволюционной теории наряду с другими подходами, системно описывающими трансформационные и трансакционные факторы»; «...становится очевидной настоятельная необходимость междисциплинарной интеграции в рамках гуманитарных наук с включением институциональной теории, продуктивная реализация которой должна стать вектором эволюции отечественного институционализма...».

Таблица 1.4

Вклад авторов традиционного институционализма в историю экономической мысли

Родоначальники «старого институционализма»	
Представитель	Основной труд
Торстейн Бунде Веблен (1857-1929)	«Теория праздного класса», 1899.
Уэсли Клер Митчелл (1874-1948)	«Деловые циклы», 1927.
Джон Р. Коммонс (1862-1945)	«Институциональная экономическая наука», 1934.
Джон Морис Кларк (1884-1963)	«Экономические институты», 1957.

Первый этап - 20-30-е годы XX века. Представители данного этапа ввели в экономическую науку понятие «институты». На поведение человека, считали они, оказывают влияние такие институциональные образования, как государство, корпорации, профсоюзы, право, этика, институт семьи и пр.

Основой развития общества **Т. Веблен** считал психологию коллектива. Поведение хозяйствующего субъекта определяется не оптимизирующими расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей.



Торстейн Веблен
(1857-1929)

Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Он ввел понятие престижного потребления, получившее название «эффект Веблена». Это демонстративное потребление является подтверждением успеха и вынуждает средние слои имитировать поведение богатых.

У. Митчелл полагал, что рыночная экономика нестабильна. При этом, проявлением такой нестабильности являются деловые циклы, а их наличие порождает необходимость государственного вмешательства в экономику. Исследовал разрыв между динамикой промышленного производства и динамикой цен. У. Митчелл отрицал взгляд на человека, как на «рационального оптимизатора». Анализировал нерациональность трат денег в семейных бюджетах. В 1923 году он предложил систему государственного страхования от безработицы.



Уэсли Митчелл
(1874-1948)

Дж. Коммонс уделял большое внимание изучению роли корпораций и профсоюзов и их влиянию на поведение людей. «Положительная репутация предприятия или профессии – это наиболее совершенная форма конкуренции, известная закону». Стоимость Коммонс определял как результат правового соглашения «коллективных институтов». Занимался поиском инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом. Джон Коммонс заложил основы пенсионного обеспечения, которые были изложены в «Акте о социальной защищенности», принятом в 1935 году.



Джон Коммонс
(1862-1945)

Дж. М. Кларк выступал за проведение государством антикризисных мероприятий, в частности за увеличение государственных расходов, направленных на создание «эффективного стабильного спроса в целях повышения загрузки предприятий и занятости населения». Кларк важнейшей чертой трансформации капитализма выдвигает «революцию в экономических функциях государства»,



Джон М. Кларк
(1884-1963)

в результате чего оно стало выполнять роль организатора хозяйства в интересах всеобщего благосостояния. Этому, по мнению Кларка, сопутствует «диффузия выгод», которая находит свое проявление в том, что результаты технического и экономического прогресса равномерно распределяются между всеми классами общества.

Второй этап - 50-70-х годы XX века. Представитель данного этапа - **Джон Кеннет Гэлбрейт** (1908-2006). Основной труд: «Новое индустриальное общество», 1967.



Джон К. Гэлбрейт
(1908-2006)

С точки зрения виднейшего представителя институционализма американского экономиста **Дж. К. Гэлбрейта**, место саморегулирующегося рынка заняла новая экономическая организация, представленная монополизированными отраслями, пользующимися поддержкой государства и управляемая не капиталом, а так называемой **техноструктурой** (общественная прослойка, включающая в себя ученых, конструкторов, управленцев, финансистов) – организованным определенным образом знанием. Гэлбрейт последовательно пытался доказать, что новая экономическая система представляла, по сути, плановую экономику. Именно поэтому идеи Гэлбрейта были столь популярны в Советском Союзе. Главный тезис Гэлбрейта – на современном рынке никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Власть перешла от отдельных личностей к организациям, обладающими групповой индивидуальностью.

Таблица 1.5

Сравнительная характеристика рыночной системы и нового индустриального общества Дж. Гэлбрейта

Критерий сравнения	Рыночная система	Индустриальная система
Механизм координации	Рынок	Планирование
Субъект власти	Собственник	Техноструктура
Главный фактор производства	Капитал	Знания
Принятие решений	Индивидуальное	Групповое

Целевой показатель	Прибыль	Объем продаж
Побудительные мотивы	Принуждение Денежный мотив	Отождествление Приспособление
Передовой слой	Банкиры, финансисты	Педагоги, ученые

2.2. Модель человека в институциональной экономике

1) *Модели поведения человека и их роль в экономическом развитии.*

Таблица 1.6

Сравнительная характеристика теоретических представлений об индивиде

<i>Критерий сравнения</i>	Экономический человек	Гибридный человек	Институциональный человек
1. Подход в экономической теории	Неоклассика	О. Уильямсон	Институционализм
2. Цель	Максимизация полезности	Минимизация транзакционных издержек	Культурная образованность
3. Знания и вычислительные способности	Неограниченные	Ограниченные	Ограниченные
4. Желания	Определяются самостоятельно	Определяются самостоятельно	Определяются культурой
5. Рациональность	Полная	Ограниченна	Культурная
6. Оппортунизм	Нет коварства (обмана) и нет принуждения	Есть коварство (обман), но нет принуждения	Есть коварство (обман) и есть принуждение

2) *Институциональный человек сегодня.* Для институционалистов факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, берут начало в далеком прошлом не только самого человека, но и всего человечества. Институционалисты рассматривают человека как биосоциальное существо, находящееся под перекрестным воздействием всей биологической природы и общественных институтов. В обществе существенно изменилось отношение ученых-экономистов к социально-экономическим оценкам, связанным с удовлетворением потребностей людей.

Сегодня становится все более очевидной неправомерность и социальная опасность недооценки важности тщательного изучения взаимосвязей роста экономики и удовлетворения жизненных потребностей населения. Постепенное развитие рыночных отношений демократизация общества, новые социально-экономические условия жизнедеятельности общества, появление возможностей переосмысления и научного обоснования многих специфических теоретических проблем развития общества и оценки реальных жизненных стандартов, достигнутых в странах с развитой рыночной экономикой, потребовали усиления внимания ученых к комплексному и более детальному исследованию, прежде всего, таких взаимосвязанных категорий и понятий, как жизнедеятельность, качество жизни, уровень жизни, стоимость жизни, стандарт жизни, образ жизни, стиль жизни, уклад жизни, условия жизни, продолжительность жизни. Радикальные преобразования принципиально изменили формы человеческого отношения к окружающему миру, а, следовательно, и формы жизнедеятельности людей.

Ключевые слова: институционализм, институты, институциональная экономика, модель человека, неоклассика, экономическая теория.

Вопросы для повторения

1. Что послужило основой для развития институциональной экономической теории?
2. Какие теории предшествовали развитию институционализма?
3. В чем заключаются особенности методологии институциональной экономики?
4. Дайте общее определение института.
5. Объясните сущность междисциплинарного подхода в институциональной экономике.
6. Какие принципы «старого» институционализма отражают поведение людей?

7. Какая роль, по мнению Т. Веблена, должна отводиться государству в экономической сфере?

8. Какова сущность рационального человека? В чем его основные недостатки в современной экономической теории?

ТЕМА 2. РОЛЬ ИНСТИТУТОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Лекция № 3. Институты и их роль в жизни общества

3.1. Сущность и понятие “института”

3.2. Институциональная матрица

Лекция № 4. Институциональная среда и формальные и неформальные правила

4.1. Формальные и неформальные правила

4.2. Роль неформальных правил в обществе

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 3. ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

3.1 Сущность и понятие “института”

Институты играют важную роль в жизни общества. Если представить на минуту, что все институты исчезли, то наступил бы хаос, который в свою очередь, длился бы не вечно, поскольку стремление людей к упорядочению своей жизни привело бы к созданию новых институтов.

Более глубокий анализ природы институтов позволяет ответить на ряд вопросов, которые имеют глобальный характер, именно: почему рынки “работают”? Почему были эффективны или неэффективны те или иные мероприятия экономической политики? Какие изменения в экономике были спонтанными или вызваны принятием того или иного правительственного решения? И другие. Что же такое институты? Приведем несколько определений институтов, описывающих их сущность и механизм функционирования.

1. **“Институты** - это привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди”¹.

2. **“Институты** - это общественные блага, которыми повсеместно и каждодневно пользуются многие индивидуумы и которые главным образом характеризуются своей неисключительностью... Институты упрощают процесс обмена. Они – неотделимая часть процесса принятия решений, которая делает индивидуальные решения позитивными”²

3. **“Институты** - социальная организация, которая через традицию, обычай, или законодательное ограничение ведет к созданию долгосрочных и устойчивых образцов поведения”.³

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

Открытие “институтов как “правил игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданных человеком ограничительных (институциональных) рамок, которые организуют взаимоотношения между людьми, задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике”⁴, меняет коренным образом представления, общепринятые в неоклассической теории.

4. **“Институты** - это результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени”⁵

5. **“Институты** – это разработанные людьми ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. Все вместе они образуют побудительную структуру обществ и экономик”⁶

¹ Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984- С.202.

² On Economic Institution: Theory and Applications. Aldershot: Edward Elgar, 1995. P.19.

³ Hodgson J.M Economics and Institutions. A Manifesto for Modern Institutions. A Manifesto for Modern Institutional Economics. Philadelphia, 1989. P. 10.

⁴ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.- М:Фонд экономической книги «Начала»,1997.- С. 17.

⁵ Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984- С.202.

⁶ Мильнер Б.З. Предисловие к работе Д.Норта. « Институты, институциональные изменения и функционирование экономики».- М:Фонд экономической книги «Начала»,1997.- С.6.

Вышеприведенные определения дают основную характеристику институтам, отражают их главные функции, а также законы развития; подчеркивают важность институтов для развития общества. Общая все вышеуказанное, остановимся на следующем определении

б. *“Институты* - это система формальных правил и неформальных норм,⁷ определяющих взаимоотношения между членами общества.

3.2. Институциональная матрица

В свете поставленного вопроса рассмотрим относительно новую концепцию институциональных матриц.⁸ Теоретическая гипотеза институциональных матриц реализует структурно-системный подход к анализу общества.

Институциональная матрица – это устойчивая исторически сложившаяся система базовых общественных институтов, обслуживавшаяся система базовых общественных институтов, обусловивших появление первых государств и предопределивших развитие всех последующих институциональных структур, которые, в свою очередь, служат воспроизведению первичной модели, сущность которой сохраняется.⁹

Институты понимаются как система определенных и неизбежных связей между членами общества, обусловленных внешними условиями вживания социума. В данном случае речь идет не о тех социальных институтах, которые регулируют воспроизводство человека (к ним относят институт семьи, здоровья и другие), а о социальных институтах, воспроизводство государств и основных сфер общественной жизни¹⁰.

Институты образуют своеобразный скелет общества, общества, обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство социальной целостности¹¹.

⁷ Понятие «норма» шире, чем понятие «правило», поскольку включает в себя еще и обычай, традицию.

⁸ Теория институциональных матриц разрабатывалась в рамках социологии и использует социологические понятия. Однако эта концепция применима к анализу процессов, происходящих во всех сферах общества, в том числе правовой и экономической.

⁹ Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России.- М.: ТЕМС,2000.-С.23.

¹⁰ Там же.-С.17.

¹¹ Там же.-С.25.

Основа матрицы взята из книги С.Кирдиной “Институциональные матрицы в частности политическая и идеологические сферы объединены, поскольку идеология в обществе зависит во многом от интересов правящих политиков и является одним из результатов их деятельности . в матрице отдельно выделена социальная сфера и ей отводится большая роль в формировании институциональной системы¹². Различают два типа матриц - *западную* (рыночную, демократическую) и *восточную* (командную, диктатуру или деспотию) которые характеризуются определенным набором основных и дополнительных институтов

ЛЕКЦИЯ № 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА

4.1 Формальные и неформальные правила

В составе институтов Д.Норт выделяет три главных составляющих:

- формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты);
- неформальные нормы (традиции, обычай, социальные условности);
- механизм принуждения (система наказания. Обеспечивающие соблюдение правил (суды полиция и.т.д)

Определение “формальные” и “неформальные” правил Исходя из определения “института”, институты могут выражаться в **формальных, “писаных” правилах**, принимая форму различных документов (конституций, законов и т.д), созданных человеком образующий институциональную среду общества . Вместо с тем, они могут представлять собой продукт человеческого сознания, проявляющийся в общепринятых условностях, кодексах поведения, то есть **в неформальных, “неписаных” нормах** которые пронизывают все сферы общества, соблюдаются в виде традиций, обычаев , привычек или иной форме.

¹² Данное мнения расходятся с точкой зрения представителей неоклассической теории по этому вопросу.

Если система формальных правил представляет собой результат законотворческой деятельности людей (государства), то появляется вопрос : каким образом формируется система неформальных норм? В соответствии с концепцией Т.Веблена изменения институтов происходит по закону естественного отбора. Жизнь человека в обществе, точно так же как жизнь других видов, -это борьба за существование и, следовательно, -отбор и приспособление. По его мнению, эволюция общественного устройства явилась процессом естественного отбора социальных институтов. Продолжающееся развитие институтов – человеческого общества и природы человека, как и достигнутый в этом плане прогресс можно в общих чертах свести к естественному отбору наиболее приспособленного образа мысли и процессу вынужденной адаптации индивидов к новым условиям, постепенно изменяющимся с развитием общества¹³. Таким образом, в трактовке Т.Веблена, общественно-экономическое развитие (“эволюция социального устройства”) представляется как реализация процесса “естественного отбора” разнообразных институтов.

Позиция Т.Веблена близка и Ф.Хайеку, по мнению которого, *отбор правил и норм морали, установившихся в обществе, можно также сравнить с биологическим отбором*. Согласно Хайеку, существование наряду с формальными правилами неформальных норм (в виде традиций и обычаев) обусловлено тем, что “ в процессе отбора, формировавшем обычаи и мораль, могло учитываться количество фактических обстоятельств – большее, чем то, которое могли воспринять индивиды; как следствие, традиция в определенных отношениях выше или “мудрее” человеческого разума”¹⁴. Чем больше разнообразие допускает общество, тем интереснее и плодотворнее протекает отбор социально-целесообразных институтов.

Исходя из вышеприведенных рассуждений, следует, что если формальные правила могут быть искусственно придуманы и насильственно насаждены, то неформальные нормы “опре-

¹³ Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984- С.200.

¹⁴ Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибка социализма. – М.: Новости, 1992.-С.133.

деляются каким-то прошлыми событиями, но формируются как *составная часть процесса бессознательной самоорганизации некой структуры или модели (институциональной матрицы-Прим автора)*»¹⁵. Иными словами, неформальные институты – это условности, самоподдерживающиеся, самовыполняющиеся (self-enforced) правила, без вмешательства третьей стороны (государства). Следует сделать оговорку, что теория естественного отбора не совсем применима к постепенным институциональным изменениям, хотя термин “эволюция” используется поскольку не всегда выживает самый “лучший” институт. С другой стороны, постоянный переход институтов из одного состояния в другое – одни институты, закрепляясь нормативно, из неформальных становятся формальными, другие, потеряв прежнее значение в качестве формальных институтов и будучи исключенными из правовой системы, могут становиться неформальными – не всегда происходит под влиянием эндогенных факторов, которые будут рассмотрены далее.

4.2. Роль неформальных правил в обществе

Как показывает практика, в большинстве случаев неформальные нормы играют в обществе гораздо большую роль в обеспечении так называемого “порядка”, чем формальные. Этому способствует ряд факторов:

1. В любом обществе можно наблюдать ситуацию, когда отдельные сферы деятельности регулируются только неформальными нормами при отсутствии формальных правил.

Необходимость правил появляется всегда при наличии более чем одного субъекта, если между этими субъектами возникают какие-либо отношения. Причем правила в различных группах субъектов могут быть одинаковыми, могут сильно различаться. Простейшим примером таких правил могут служить отношения в рамках семьи или отдельного коллектива. Отношения в рамках семьи так и остались неформальными, а

¹⁵ Там же.- С.20.

отношения между членами коллектива, не являющихся родственниками, в подавляющем большинстве случаев были формально закреплены в форме договора, контракта или иного документа (в рамках государства в гражданском и уголовном кодексе).

2. Неформальные нормы появились в обществе гораздо раньше формальных и послужили во многом основой для формальных, законодательно закрепленных норм. Примеров закрепления неформальных норм в формальных правилах можно найти множество в истории любой страны.

Для того что бы понять, как работают институты, почему они существуют и развиваются на протяжении веков, в чем состоит их “живучесть”, или устойчивость, необходимо разобратсья в причинах, приводящих институциональным изменению.

В процессе развития общества происходит трансформация институтов. Если формальные правила можно изменить с помощью одного “росчерка пера”, приняв тот или иной закон, указ, то неформальнке ограничения, выражающиеся в обычаях традициях, невозможно изменить или ликвидировать за один день: они продолжают жить и оказывать свое воздействие на развитие общества еще долгое время.

Однако институциональная система подвержена постоянным изменениям. Основной причиной институциональных изменений, по утверждению Т.Веблена, является несоответствие между уже сложившимися институтами и изменившимися условиями, внешней средой¹⁶.

Д.Норт выделяет в качестве **субъекта** институциональных изменений- *индивидуального предпринимателя, а источника – фундаментальные сдвиги в соотношении цен*, которые влияют на стимулы, формирующие человеческие взаимоотношения, посредством изменения вкусов или предпочтений¹⁷.

Механизм изменений следующий: сдвиг в структуре относительных цен предполагают влияние на ценовые про-

¹⁶ Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984- С.202.

¹⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.- М:Фонд экономической книги «Начала»,1997.- С. 109-111.

порции между ценами факторов производства, на стоимость информации и изменения в технологии. Некоторые из этих изменений имеют экзогенный характер (войны, эпидемии и т.д), однако большинство изменений носит эндогенный характер и отражает результаты текущей максимизирующей деятельности людей. Фундаментальные изменения в соотношении цен с течением времени приводят к изменению стереотипов поведения и рационализации людьми того, что образует стандарты поведения. Однако вопрос о степени влияния изменения цен на идеи пока остается малоизученным.

Идеология, по мнению Д.Норта, является еще одним источником институциональных изменений. Под идеологией он понимает субъективные модели, через призму которых люди воспринимают и оценивают окружающий мир. Идеологические пристрастия также не свободны от влияния экономических расчетов : чем больше выгодных возможностей блокирует чья-либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к ее пересмотру.

Таким образом, институциональные изменения могут происходить вследствие технического прогресса, открытия новых рынков, роста населения и т.д., то есть процессов, в результате которых становятся “невыгодными” отдельные формы организационного и институционального взаимодействия, которые успешно функционировали ранее. На смену новым формальным нормам принимаются другие, а неформальные отмирают постепенно, когда их начинают соблюдать все меньшее и меньшее число людей.

Специфика появления институтов заключается в том, что они зависят от тех норм и условий, которые предшествуют их появлению. Таким образом, всякий новый институт является predetermined существующими экономическими или социальными условиями (институциональной матрицей).

Большое значения имеет характер зависимости между старыми и новыми институтами. Д.Норт отмечает следующие виды зависимости¹⁸:

¹⁸ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М:Фонд экономической книги «Начала»,1997.- С. 18.

Первая – (зависимость от предшествующего пути развития) – глубокая связь, сильная зависимость новых институтов от старых, обеспечивающая появление новых институтов лишь в недрах старых. Причиной отмирания старых институтов является их устаревание в результате развития общества.

Вторая – менее сильная зависимость, оставляющая место для возникновения совершенно новых институтов. Эти два типа зависимости имеют **эволюционный характер**, поскольку соблюдается *преемственность от старых институтов к новым*.

Эволюционные изменения свойственны институциональным системам стран с развитой рыночной экономикой, не подверженным серьезным экономическим потрясениям и доля которых в мировом производстве является преобладающей. Несмотря на преемственность, эволюционные изменения не исключают качественных подвижек – диалектика количественно-качественных изменений остается в силе.

Третий вид зависимости, выделенный Д.Нортом, – отсутствие явной связи между старыми и новыми институтами, имеет **революционный характер**¹⁹. Революционные изменения не подразумевают следования предыдущей траектории развития общества и сопровождаются коренной ломкой привычек, традиций образа мышления – того, что в неoinституционализме принято называть неформальными институтами.

Революционными изменениями, даже способствующие повышению эффективности системы, приводят к серьезным социальным улучшениям для населения. В качестве одного из наглядных примеров можно рассмотреть институциональные изменения, связанные с принятием в Узбекистане стратегии действий²⁰ по развитию страны в 2017 году.

Ключевые слово: институт, институциональная матрица, институциональная среда, формальные правила, неформальные нормы

Вопросы для повторения

¹⁹ Понятие революционного характера изменения употребляется в основном в качестве антипода эволюционному.

²⁰ Указ Президента Республики Узбекистана – от 7.02.2017 г. №УП – 4947 [lex.uz].

1. Что означает «институт»?
2. Раскройте сущность институциональной матрицы?
3. Какие правила и нормы входят в состав института?
4. Чем обусловлена институциональная среда?
5. В чем роль неформальных норм в обществе?
6. Какие институциональные изменения происходят в связи с принятием стратегии действий?

ТЕМА 3. НОРМА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ

Лекция № 5. Нормы: результат рационального выбора.

5.1. Определение нормы

5.2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора

5.3. Типы соглашений

Лекция № 6. Рациональность как норма поведения

6.1. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности

6.2. Рациональность, основанная на процедуре

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ №5. НОРМЫ: РЕЗУЛЬТАТ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА

5.1. Определение нормы

Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются нормы. Существует множество определений нормы: «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции», «отражение элемента долженствования в поведении», «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением». Мы же остановимся на следующем. Норма — предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий. Специально подчеркнем принципиальное различие между нормой и средней величиной: если первая реализуется через социальные механизмы (ценности, санкции и т. д.), то вторая не несет никакой социальной нагрузки и может быть выявлена с помощью простого статистического расчета. Так, расчет среднего времени опоздания на встречу дает лишь весьма опосредованное представление о восприятии людьми взаимных обязательств. Например, во Франции не принято при-

ходить в гости точно в назначенное время, но это отнюдь не свидетельствует о необязательности французов: нормой является небольшое опоздание (5-15 мин), и отношения между хозяевами и приглашенными строятся на основе ее выполнения.

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

Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как норма влияет на поведение людей. Элементы, из которых конструируются нормы, таковы:

атрибуты, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;

фактор долженствования (может, должен или не должен);

цель;

условия, при которых действует норма;

санкции.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на ostracism. Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм: совместную стратегию (shared strategy), норму в узком смысле этого слова и правило. Так, указанные виды норм имеют следующую структуру²¹:

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Примером совместной стратегии является любая фокальная точка. В случае поиска потерявших друг друга людей (в городе, в большом магазине) атрибутом будет факт потери друг друга, целью — нахождение друг друга, а условием — наличие бросающихся в глаза примет, вблизи которых более вероятно встретить друг друга. Норма в узком

²¹ Олейник

смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

Дискуссия о влиянии норм на поведение людей служит лучшей иллюстрацией тезиса о внутренней неоднородности институционализма как исследовательской программы. Дело в том, что эта дискуссия связана с имеющим глубокие исторические корни противостоянием между социологией и экономической теорией.

5.2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора

Теория общественного выбора отражает попытку «рационализировать» нормы, т. е. увидеть в нормах результат осознанного, рационального выбора людей. Следовательно, противоречие между моделью рационального выбора и следованием нормам снимается. Теория общественного выбора изучает прежде всего юридические нормы, отражающие результат политического выбора и фиксируемые в праве. Для объяснения юридических норм используется неоклассическая модель рационального выбора. В частности, предполагается, что «политика — это сложный институциональный процесс, на основе которого люди выбирают различные альтернативы, сопоставляя их со своими ценностями, подобно тому, как они на рынке выбирают товар, руководствуясь лишь собственными предпочтениями»²². Иными словами, нормы и правила появляются в результате взаимодействия индивидов на политическом рынке.

Отсюда и следующий критерий оценки норм — их эффективность. Нормы эффективны тогда, когда они основаны на индивидуалистических ценностях и способствуют взаимовыгодной реализации индивидуальных интересов. Увидеть в

²² Мильнакова Н. Игра по правилам: «общественный договор» Джеймса Бьюкенена // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 118.

политических взаимодействиях разновидность рыночных, а в нормах — аналогичный товарам и услугам объект выбора позволяют три центральных для теории общественного выбора постулата: методологический индивидуализм, модель рационального выбора и применение концепции обмена к анализу политики²³. Причем объектом рационального выбора становится вся совокупность юридических норм — начиная с конституции и завершая подзаконными актами. Тем самым достигается демократический идеал Ф. Хайека — ситуация, когда государственное устройство основывается на последовательном выборе конституции (наиболее общих норм, по которым будут осуществляться последующие взаимодействия, «правил игры»), законов, постановлений правительства и внутренних норм функционирования бюрократического аппарата. Однако выбор оптимальных норм сталкивается с рядом трудностей.

Эффективные нормы предполагают существование согласия, консенсуса между участниками обмена. Причем речь идет о единодушном согласии. Правило единодушия может быть реализовано лишь в рамках прямой демократии, и любое делегирование права выбора, лежащее в основе моделей представительной демократии, снижает эффективность норм. Дело в том, что контроль над выборными органами со стороны избирателей связан с возникновением проблемы безбилетника: все граждане заинтересованы в существовании контроля, но никто не готов нести издержки по сбору и обработке информации, связанной с осуществлением контроля.

Последовательный выбор эффективных норм связан с проблемой «бесконечности»: чтобы принять конституцию, необходимо выработать предконституционные правила, по которым она принимается, и т.д. Иначе говоря, условием достижения согласия является наличие предварительного консенсуса о способах его достижения.

В отличие от интерпретации норм с помощью модели рационального выбора, характерной для теории общественного выбора, экономика соглашений предлагает увидеть в следова-

²³ Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики//Избранные труды. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М.: Таурис Альфа, 1997. С. 19-22.

нии нормам предпосылку рационального поведения, несмотря на то, что нормы при этом считаются заданными извне, экзогенны. Данное утверждение на первый взгляд парадоксально: условием рационального действия становится выполнение нормы, не являющейся (точнее, не обязательно являющейся) результатом рационального выбора. Объяснение парадокса связано с уже упомянутым требованием к интерпретативной рациональности участников сделок на рынке²⁴. Экономика соглашений предлагает рассматривать норму в качестве предпосылки для взаимной интерпретации намерения и предпочтения участниками сделок на рынке. В такой перспективе следование норме становится для индивида способом доведения до контрагента сигналов о своих намерениях (signaling), равно как и основой для понимания намерений других индивидов. Индивиды выполняют требование нормы не потому, что она является абсолютным детерминантом их поведения, а для снижения неопределенности во взаимодействиях и, следовательно, для достижения своих рационально поставленных целей²⁵.

5.3. Типы соглашений

О каких же типах соглашений идет речь? Выделяются семь типов соглашений, регулирующих деятельность индивидов в различных сферах, причем каждый индивид в своей повседневной жизни может действовать в рамках всех семи сфер деятельности. Проанализируем эти типы с помощью табл. 5.1. К ней требуются некоторые пояснения. В частности, под предметным миром как элементом соглашения подразумевается совокупность материальных объектов, по поводу которых осуществляется взаимодействие. Учитывая, что информация, необходимая для осуществления взаимодействия, специфична для каждого из типов соглашений, нам требуется специально оговорить ее различные источники. Под вектором времени

²⁴ См. лекцию № 1.

²⁵ Согласно ряду положений Уголовного кодекса активное содействие участника группового преступления раскрытию этого преступления дает повод для применения более мягкого наказания.

понимаются временные ориентиры (настоящее, будущее, прошлое), используемые во взаимодействиях. Наконец, примеры сфер деятельности, в основе которых лежит то или иное соглашение, носят достаточно условный характер. Например, тот же рынок может быть организован на основе рыночного (классический рынок), традиционного (локальный рынок, ярмарки) соглашений или соглашения об общественном мнении (фондовый рынок).

Таблица 5.1

Типы соглашений, регулирующих деятельность индивидов в различных сферах деятельности

Тип соглашения	Основная норма поведения	Предметный мир	Источник информации	Вектор времени	Пример сферы деятельности
Рыночное	Максимизация индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов ²²	Товары и деньги	Цены	Ориентация на настоящее	Классический рынок
Индустриальное	Обеспечение непрерывности производственного процесса, подчинение взаимодействия между людьми требованиям технологии	Технологическое оборудование	Стандарты	Сделки являются проекцией будущего на настоящее (планирование)	Военно-промышленный комплекс
Традиционное	Обеспечение воспроизводства традиций; принцип старшинства	Предметы старины	Обычаи, традиции	Сделки являются проекцией прошлого	Семья
Гражданское	Подчинение индивидуальных интересов коллективным, ориентиром во взаимодействиях служит оптимум по Парето	Общественные блага	Закон	Ориентация на настоящее	Политическая сфера
Общественное мнение	Достижение известности, привлечение общественного внимания	Предметы престижа	Слухи	Ориентация на настоящее	Средства массовой информации
Творческая деятельность	Достижение неповторимого результата, у которого отсутствуют аналоги	Изобретения	Озарение	Дискретное время	Творческая деятельность
Экологическое	Обеспечение гармонии с природой, подчинение взаимодействий людей требованиям экологии	Природные объекты	Информация о состоянии окружающей среды	Цикличность времени: природные циклы	Природоохранная деятельность

ЛЕКЦИЯ № 6. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК НОРМА ПОВЕДЕНИЯ

6.1. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности

Модель рационального выбора и ориентированное на нормы поведение не противоречат друг другу. Более того, именно следование нормам создает предпосылки рационального выбора. Однако вопрос об обоснованности обратного тезиса оставался до настоящего момента за рамками нашего анализа: является ли сама процедура рационального выбора особой нормой поведения? Может ли эта процедура обеспечивать взаимную интерпретацию индивидами своих действий и, следовательно, лежать в основе сделок на рынке? В частности, помогает ли индивиду А знание о том, что индивид Б рационален, в деле достижения своих целей посредством взаимодействия с индивидом Б?

Для поиска ответа на поставленные вопросы оттолкнемся от типологии социального действия М. Вебера.

В основе повседневного взаимодействия лежит не рациональное, а обоснованное действие. Оно предполагает, что индивиды могут понять намерения друг друга с помощью обращения к житейскому опыту. Именно житейский опыт и здравый смысл, а не модель рационального выбора чаще всего позволяют индивидам построить достоверные предположения о действиях окружающих. Рациональное действие, безусловно, лежит в основе здравого смысла, но не исчерпывает его.

Модель рационального действия вменяется индивидам исследователями ввиду ограниченности информации о том, что понимается под здравым смыслом в той или иной сфере повседневности, в той или иной социальной среде. Для них легче постулировать универсальный характер частного случая, рационального действия, чем действительно рассматривать весь спектр возможных обоснований действия и вариантов интерпретации. Иными словами, рациональное действие приписывается индивидам для объяснения их действий

внешним наблюдателям и построения формальных моделей, хотя чаще всего сами индивиды не ограничиваются моделью рационального выбора, объясняя себе поведение других и объясняя другим свое собственное поведение.

Попробуем и мы разграничить «научную» и «повседневную» рациональность, ведь только последняя может быть названа нормой поведения индивидов.

Социолог, Гарольд Гарфинкель, предлагает провести границу между рациональностью как нормой и рациональностью как моделью поведения с помощью следующей классификации элементов рациональной деятельности²⁶:

- 1) типологизация и сравнение ситуаций;
- 2) определение допустимой ошибки при построений типологии;
- 3) поиск средств для достижения целей;
- 4) анализ альтернативных планов. деятельностью возможных последствий;
- 5) определение условий, при которых каждая из альтернатив будет реализована;
- 6) определение периода, времени, необходимого для принятия окончательного решения;
- 7) предсказание развития ситуации;
- 8) определение процедуры принятия решения;
- 9) осознание того, что любое решение предполагает выбор;
- 10) осуществление выбора на основе информации и накопленного опыта;
- 11) достижение соответствия выбора целей и средств принципам формальной логики;
- 12) достижение семантической четкости принятых решений; соответствия используемых терминов общепринятым;
- 13) достижение ясности и однозначности принятых решений;
- 14) соответствие определения ситуации научному знанию.

Элементы 1 —10 относятся к рациональности как норме повседневной деятельности индивидов, тогда как элементы 11-14 применяются при научном моделировании рациональ-

²⁶ Garflnkel И. Studies in Ethnomethodology. Englewoods Cliffs: Prentice:Hall, 1967. P. 263-268.

ного поведения. И вовсе необязательно требовать от индивида выполнения всех 14 критериев, для обеспечения рационального взаимодействия достаточно соответствия его поведения первым десяти.

6.3. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора

Акцент на ограничениях модели рационального выбора (табл. 6.1) позволяет по-иному посмотреть на соотношение четырех идеальных типов поведения по Веберу. Их можно представить в качестве континуума, при этом тип поведения становится функцией двух переменных: степени жесткости когнитивных ограничений и степени полноты информации, используемой для принятия решения.

Таблица 6.1

Модель ограниченной рациональности	Тип ограничения	Как это ограничение влияет на рациональное поведение	Условия, при которых рациональное поведение возможно
Модель удовлетворительности	Когнитивные способности ограничены	Индивид совершает не оптимальный выбор, а останавливается на первом же варианте, удовлетворяющем заранее заданным им критериям	Издержки на принятие решений равны нулю
Модель издержек	Издержки на поиск информации велики	Индивид сравнивает не все альтернативы, он всегда оценивает издержки на поиск информации о новой альтернативе и ожидаемую полезность этой альтернативы	Издержки на поиск информации равны нулю
Модель надежности	Когнитивные способности ограничены (несоответствие $C-D$)	Ввиду сложности решаемой проблемы и высокой вероятности ошибки индивид предпочитает использование <i>привычных</i> методов ее решения поиску <i>оптимальных</i>	Компетенция индивида (C) соответствует степени сложности проблемы (D)
Модель робота	Когнитивные способности ограничены	Индивид действует наподобие робота, по заранее определенным программам. Степень совершенства робота зависит от числа программ	Проблема состоит из множества простых подзадач
Модель обучения	Когнитивные способности ограничены	Индивид учится делать оптимальный выбор на ошибках, как своих, так и чужих	Ситуация выбора повторяется. Память совершенна
Модель эволюции	Доля индивидов, ведущих себя рационально, в их общем числе	Следование наиболее распространенным в социуме нормам поведения обеспечивает больший выигрыш	Норма рациональности широко распространена в социуме

Заметим, что объем используемой информации зависит от издержек на ее поиск, следовательно, в конечном счете речь идет о когнитивных ограничениях и величине издержек на поиск информации (рис. 6.1).

Очевидно, что по мере движения от аффективного поведения к целерациональному процедура принятия решений усложняется за счет увеличения объема принимаемой во внимание информации, совершенствования ее обработки.

Причем речь идет не только о количественной разнице: информация становится неоднородной, а процедура ее обработки включает все большее число элементов.

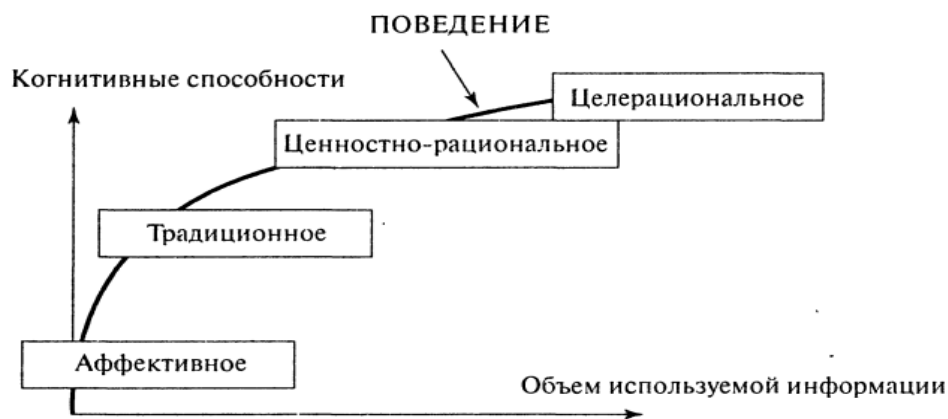


Рис. 6.1

Так, вся информация, необходимая для аффективного поведения, заключена во внешнем стимуле (например, внезапно возникнувшем желании), и она напрямую воздействует на поведение по модели «стимул—реакция». В случае целерационального поведения индивиду необходима информация о ресурсах, интересах, возможностях, целях, задачах, а обработка этой разнородной информации принимает форму многоступенчатых схем.

Ключевые слова: нормы, рациональный выбор, норма поведения, соглашения, рациональность

Вопросы для повторения

- 1. Дайте определение нормы.*
- 2. Назовите структуру нормы и правило.*

3. *Что изучает теория общественного выбора?*
4. *Какие критерии используются для оценки нормы?*
5. *Какие существуют типы соглашений?*
6. *Назовите классификации элементов рациональной деятельности.*
7. *Какие модели существуют ограниченной рациональности?*

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Лекция № 7. Основные понятия теории игр

7.1. Типы равновесий

7.2. Классификация моделей

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 7. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ИГР

Определив предмет институционализма как анализ взаимодействия индивидов и структур, его обеспечивающих, необходимо обратиться к вопросу о методе. Математический аппарат, традиционно используемый экономистами (дифференциальное исчисление), вряд ли приемлем в качестве базового метода в анализе взаимодействий. Главным образом потому, что использование этого аппарата обосновывается рядом утверждений из «жесткого ядра» неоклассики, с которыми соглашаются далеко не все институционалисты: полной рациональностью индивидов; существованием, единственностью и Парето-оптимальностью равновесия; экзогенным характером предпочтений, описываемых ординалистской теорией предельной полезности.

Формальные модели в институциональной экономике строятся с помощью теории игр, развитие которой берет отсчет с момента появления книги Дж. фон Неймана и О. Морген Штерна «Теория игр и экономическое поведение» (1944). Во-первых, теория игр занимается анализом ситуаций, в которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого из них оказывает влияние на результат взаимодействия и, следовательно, на решения остальных индивидов. Решая вопрос о своих действиях, индивид вынужден ставить себя на место контрагентов. Во-вторых, теория игр не требует полной рациональности индивидов, в ней используется целый ряд моделей индивидов, от индивида как совершенного калькулятора до индивида как робота.

В-третьих, теория игр не предполагает существования, единственности и Парето-оптимальности равновесия во взаимодействиях. Эти причины и обуславливают наш интерес к формальным моделям институтов, построенным с помощью теории игр. Обратимся к их анализу более подробно.

Первое уточнение касается кооперативных и некооперативных игр. В кооперативных играх возможны обмен информации между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх, о которых и пойдет в основном речь, исходным пунктом в анализе является индивидуальный участник, причем обмен информации между участниками и формирование коалиций исключены. Далее, игра может быть представлена либо в стратегической (матричной), либо в развернутой форме.

Первые цифры в описании результатов взаимодействия отражают полезность первого участника, вторые - второго: U_1 (признавать, при условии, что второй не признает) = 3. Напомним, что здесь речь идет о «полезности» различных сроков осуждения, которая обратно пропорциональна их величине.

7.1. Типы равновесий

В каждом взаимодействии могут существовать различные виды равновесий: равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу и равновесие по Парето. Доминирующей стратегией называется такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника*. Соответственно, равновесием доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий обоих участников игры. Равновесие по Нэшу — ситуация, в которой стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока. Иными словами, это равновесие обеспечивает игрока максимумом полезности в зависимости от действий другого игрока. Равновесие по Штакельбергу возникает тогда, когда существует временной лаг в принятии решений участниками игры: один из них принимает решения, уже зная, как посту-

пил другой. Таким образом, равновесие по Штакельбергу соответствует максимуму полезности игроков в условиях неодновременности принятия ими решений. В отличие от равновесия доминирующих стратегий и равновесия по Нэшу этот вид равновесия существует всегда. Наконец, равновесие по Парето существует при условии, что нельзя увеличить полезность обоих игроков одновременно. Рассмотрим на одном из примеров технологию поиска равновесий всех четырех видов.

Доминирующая стратегия — такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника.

Равновесие по Нэшу — ситуация, в которой ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий.

Равновесие по Штакельбергу — ситуация, когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, а решения принимаются сначала одним игроком и становятся известными второму игроку.

Равновесие по Парето — ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного, из игроков, не ухудшая при этом положения другого и не снижая суммарного выигрыша игроков.

Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает, стоит ли ей входить на рынок, а фирма Б — стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить.

В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она «делится» своей прибылью с А.

		Фирма Б	
		Оставить прежним	Снижение выпуска
Фирма А	Входить на рынок	-3, -2	4, 4 [N_2, St_A, P]
	Не входить	0, 10 [N_1, St_B]	0, 10

Равновесие доминирующих стратегий. Фирма А сравнивает свой выигрыш при обоих вариантах развития событий (-3 и 0, если Б решает развязать ценовую войну) и (4 и 0, если Б решает снизить выпуск). У нее нет стратегии, обес-

печивающей максимальный выигрыш вне зависимости от действий Б: $0 > -3 \Rightarrow$ «не входить на рынок», если Б оставляет выпуск на прежнем уровне, $4 > 0 \Rightarrow$ «входить», если Б снижает выпуск (см. сплошные стрелки).

Хотя у фирмы А нет доминирующей стратегии, у Б такая стратегия есть. Она заинтересована снижать выпуск вне зависимости от действий А ($4 > -2$, $10 = 10$, см. пунктирные стрелки). Следовательно, равновесие доминирующих стратегий отсутствует.

Равновесие по Нэшу. Лучший ответ фирмы А на решение фирмы Б оставить выпуск прежним — не входить, а на решение снизить выпуск — входить. Лучший ответ фирмы Б на решение фирмы А войти на рынок — снизить выпуск, при решении не входить — обе стратегии равнозначны. Поэтому два равновесия по Нэшу (vV_j , N 2) находятся в точках (4, 4) и (0, 10) — А входит, а Б снижает выпуск, или А не входит, а Б не снижает выпуск. Убедиться в этом достаточно легко, так как в этих точках никто из участников не заинтересован в изменении своей стратегии.

Равновесие по Штакельбергу. Предположим, первой принимает решение фирма А. Если она выбирает входить на рынок, то в конечном счете окажется в точке (4, 4): выбор фирмы Б однозначен в этой ситуации, $4 > -2$. Если она решает воздержаться от входа на рынок, то итогом будут две точки (0, 10): предпочтения фирмы Б допускают оба варианта. Зная это, фирма А максимизирует свой выигрыш в точках (4, 4) и (0, 10), сравнивая 4 и 0. Предпочтения однозначны, и первое равновесие по Штакельбергу St А будет находиться в точке (4, 4). Аналогичным образом, равновесие по Штакельбергу St Б, когда первой принимает решение фирма Б, будет находиться в точке (0, 10).

Равновесие по Парето. Чтобы определить оптимум по Парето, мы должны последовательно перебрать все четыре исхода игры, отвечая на вопрос: «Обеспечивает ли переход к любому другому исходу игры увеличение полезности одновременно для обоих участников?» Например, из исхода

(—3, —2) мы можем перейти к любому другому исходу, выполняя указанное условие.

Только из исхода (4, 4) мы не можем двинуться дальше, не уменьшая при этом полезности ни одного из игроков, это и будет равновесием по Парето - Р.

7.2. Классификация моделей

Теперь рассмотрим несколько базовых для теории игр моделей. Эти модели отличаются количеством точек равновесия по Нашу и их совпадением или несовпадением с точками равновесия по Штакельбергу и по Парето. В общем виде типология моделей для двух участников, используемых в теории игр, будет выглядеть следующим образом²⁷

Модель I касается выбора двумя студентами места встречи: каждого из них при желании можно найти либо в библиотеке, либо в буфете. Предполагается, что встреча в буфете обеспечит обоим студентам большую полезность, они смогут сопроводить ее чашкой кофе или чая:

		2-й студент	
		Идти в буфет	Идти в библиотеку
1-й студент	Идти в библиотеку	0, 1	2, 2 [N_2] ↑
	Идти в буфет	3, 3 [N_1, S_{t_1}, S_{t_2}, P] ↓	1, 0

Эта игра особенно интересна в связи с тем, что с ее помощью иллюстрируется идея «фокальной точки» - спонтанно выбираемого обоими студентами места встречи: если оба хорошо знают друг друга, то им не составит особого труда предположить место, где они смогут найти друг друга. По всей вероятности «фокальной точкой» чаще всего будет буфет.

Модель II иллюстрируется ситуацией «конфликта между супругами в жесткой форме». Супруги решают, каким образом провести вечер, выбирая между двумя альтернативами — идти на концерт или на футбольный матч. Индивидуальные предпочтения очевидны: жена предпочитает концерт, муж — матч,

²⁷ Walliser B. A Simplified Taxonomy of 2x2 Games//Theory and Decision. 1989. Vol. 25. № 2.

и при этом супруги достаточно низко оценивают удовольствие от совместно проведенного вечера:

		Супруга	
		Идти на концерт ×	Идти на матч
Супруг	Идти на концерт	1, 3	0, 0
	Идти на матч ×	2, 2 [N, St_1, St_2, P]	3, 1

Игра интересна тем, что здесь у обоих участников есть доминирующая стратегия (х), идти на концерт — для супруги, идти на матч — для супруга.

Следующая модель III — уже обсуждавшаяся «дилемма заключенных»:

		2-й подозреваемый	
		Признавать вину ×	Не признавать
1-й подозреваемый	Признавать вину ×	1, 1 [N, St_1, St_2]	3, 0
	Не признавать	0, 3	2, 2 [P]

Модель IV является вариацией по поводу конфликта между супругами, но на этот раз в мягкой форме. Единственное отличие от конфликта в жесткой форме — супруги высоко оценивают удовольствие от совместно проведенного вечера:

		Супруга	
		Идти на концерт	Идти на матч
Супруг	Идти на концерт	2, 3 [N_2, St_2, P_2]	0, 0
	Идти на матч	1, 1	3, 2 [N_1, St_1, P_1]

Модель VI может быть представлена в форме следующей игры. Каждый игрок в начале игры имеет 2 дол. и кладет половину этой суммы в коробку. Затем коробка передается первому игроку, который может либо оставить ее себе, либо выбросить в колодец.

Второй участник должен предсказать поведение первого, и если ему это удастся, то он получает 1 дол. (который оставался у первого). Если же ему не удастся угадать, то он отдает первому игроку оставшийся у него доллар. Кроме того,

если коробку не бросают в колодец, то игроки делят между собой находящуюся в ней сумму.

		2-й игрок	
		Бросит в колодец	Не бросит
1-й игрок	Бросать в колодец	0, 2	2, 0
	Не бросать	3, 1 [S_2, P_2]	1, 3 [S_1, P_1]

Наконец, взаимоотношения государства и инвестора описываются моделью VIII. У инвестора есть два варианта действий — инвестировать в стране или не инвестировать. Государство же может устанавливать высокое налогообложение доходов от инвестиций или отменить налоги вообще.

		Инвестор	
		Не инвестировать	Инвестировать
Государство	Вводить налог	0, 1	3, 0
	Не вводить	1, 2 [S_2]	2, 3 [S_1, P]

Выводы. Рассмотренные модели позволяют увидеть и проанализировать проблемы, возникающие в ходе взаимодействия индивидов.

Проблема координации возникает в случае существования двух точек равновесия по Нэшу (модели I, IV). Решение проблемы координации связано с введением дополнительных институциональных условий, существования «фокальных точек» или соглашений. Например, согласование супругами своих действий существенно облегчается при наличии соглашения о приоритете интересов супруги.

Проблема совместимости характерна для ситуаций, когда равновесие по Нэшу отсутствует (модели VII, VIII). Индивиды не могут согласовать свои действия, если институты не ограничивают и не «направляют» выбор стратегий. Например, введение во взаимоотношения государства и инвестора фактора репутации государства позволяет остановиться на исходе (2, 3).

Проблема кооперации — равновесие по Нэшу существует, оно единственно, но Парето-неоптимально (модель III — «дилемма заключенных»). И в этой ситуации введение ин-

ституционального ограничения, нормы «не признавать вину никогда», как мы уже видели на примере итальянской мафии, обеспечивает достижение оптимального по Парето результата.

Проблема справедливости становится актуальной, если единственное равновесие по Нэшу характеризуется асимметричным, несправедливым распределением выигрыша между участниками взаимодействия (модели V, VI). Одним из вариантов решения проблемы несправедливости будет переход к повторяющимся играм и возникновение норм на основе «смешанных» стратегий, когда в момент времени t_0 индивид выбирает стратегию А, а в момент времени t_1 — стратегию Б и т. д.

Ключевые слова: равновесие, кооперативные игры, некооперативные игры, равновесие: по НЭШу; по Штакельбергу; по Парето; деминирующих стратегии, модели равновесий.

Вопросы для повторения

- 1. Что изучает теория игр?*
- 2. Назовите типов равновесий.*
- 3. Какие имеются модели равновесий и вытекающие из них проблемы?*

ТЕМА 5. ТЕОРЕМА КОУЗА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Лекция № 8. Теорема Коуза

- 8.1. Распределение правомочий между собственниками
- 8.2. Формулировка теоремы

Лекция № 9. Трансакционные издержки

- 9.1. Определение трансакционных издержек
- 9.2. Теория трансакционных издержек: роль информационных издержек
- 9.3. Классификация трансакционных издержек

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 8. ТЕОРЕМА КОУЗА

8.1. Распределение правомочий между собственниками

В Узбекистане право собственности на производственные ресурсы обычно распределено между несколькими собственниками, обладателями отдельных правомочий. Какими принципами регулируется это распределение и всегда ли оно создает предпосылки для эффективного использования собственности? Преобразование крупных государственных предприятий в акционерные общества (АО) с 1995 года стало своеобразным «естественным экспериментом» по спецификации прав собственности. Согласно государственной программе приватизации предусматривалось три варианта распределения прав собственности в рамках АО.

По первому варианту члены трудового коллектива имели право на получение бесплатно акций в размере 10% от их общей суммы. Кроме того, они могли купить до 5% обыкновенных акций. Администрация имела право на покупку 5% обыкновенных акций, но не более 2 тыс. минимальных размеров оплаты труда на одного человека. Остальные акции оставались у Государственного комитета по приватизации

государственным имуществом с целью их последующей продажи.

Второй вариант распределения прав собственности давал трудовому коллективу до 7% обыкновенных акций. Подчеркнем, что речь идет о первоначальном варианте спецификации прав собственности. Всегда ли удается уже на этом этапе достичь оптимальной структуры собственности, т. е. той ситуации, когда каждое из правомочий находится в руках собственника, заинтересованного в наиболее эффективном его использовании?

8.2. Формулировка теоремы

Ответ на сформулированные вопросы позволяет получить теорема Коуза, основные утверждения которой впервые были рассмотрены им в статьях «Федеральная комиссия по связи» (1959) и «Природа социальных издержек» (1960), хотя сам Коуз и не использовал подобного термина. В оригинальной версии утверждение Р. Коуза выглядит следующим образом: «Перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции» и, следовательно, «окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от легального решения [относительно первоначальной спецификации прав собственности]»²⁸. Более полная версия теоремы заключается в следующем утверждении:

Теорема Коуза. Если прав собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Иными словами, первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства, так как, в конечном счете, каждое из правомочий окажется в руках у собственника, способного предложить за

²⁸ Coase R. The Firm, the Market and the Law. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. P. 115, 158.

него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. Отвлекаясь пока от понятия трансакционных издержек, сделаем вывод о важности собственно спецификации права собственности на ресурс, а не конкретной формы, которую она принимает. С этой точки зрения непринципиально, кто получил право владения на первом этапе реформы собственности — трудовой коллектив, администрация предприятия, Госкомимущество или банковская структура, — в конечном счете это право получит действительно самый заинтересованный в нем и эффективный собственник.

ЛЕКЦИЯ № 9. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

9.1. Определение трансакционных издержек

Если еще раз взглянуть на формулировку теоремы Коуза, то нетрудно убедиться, что нами не был учтен фактор трансакционных издержек при обсуждении хода преобразования государственных предприятий в акционерные. Согласно наиболее общему определению, «трансакционные издержки есть эквивалент трения в механических системах»²⁹. Например, Я. Корнай прямо использует термин «трение» для описания факторов, препятствующих оперативному заключению сделок между экономическими агентами. Избавляясь от аналогии с физикой, отнесем к категории трансакционных любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов³⁰. Следовательно, все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий, относятся к трансакционным.

Трансакционные издержки — все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий.

²⁹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 53.

³⁰ Milgrom P., Roberts Y. Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice - Hall, 1992. P. 29.

В рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы трансакционных издержек. Известно как минимум три варианта объяснения, откуда и почему при совершении сделки возникают трансакционные издержки: подход теории трансакционных издержек, подход теории общественного выбора и подход теории соглашений. Отсутствие единства по вопросу о природе трансакционных издержек показательно, особенно учитывая, что в неоклассической экономической теории принималось во внимание существование лишь одного вида издержек — производственных. Поэтому вопрос о трансакционных издержках неизбежно связан с изменением постулатов неоклассики, относящихся либо к ее «жесткому ядру», либо к ее «защитной оболочке».

9.2. Теория трансакционных издержек: роль информационных издержек

Подход теории трансакционных издержек связан с изменением постулата неоклассики, согласно которому издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всем объемом информации о сделке. Ключевым моментом является допущение существования издержек на идентификацию продавцов и цен — информационных издержек. Количество продавцов и покупателей на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке, географическая протяженность рынка будут основными факторами, определяющими величину информационных издержек³¹. Модель рационального выбора при этом не изменяется, но в нее вводится дополнительное условие: расходы на поиск дополнительной информации о сделке должны уравниваться ожидаемым предельным доходом от нее.

Следующий шаг в анализе трансакционных издержек заключается в предположении, что все трансакционные издержки могут быть выведены из информационных. «Тран-

³¹ Стиглер Дж. Экономическая теория информации/Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 508, 516-518.

сакционные издержки так или иначе связаны с издержками получения информации об обмене»³². Заметим, что обратное утверждение неверно: Робинзон Крузо будет сталкиваться в своей деятельности с информационными издержками (о погодных условиях, об урожайности различных злаковых культур), но не с трансакционными издержками (рис. 9.1).



Рис. 9.1.

Рассмотрим в качестве примера обусловленность информационными издержками издержек, связанных с возможным оппортунистическим поведением партнера по сделке³³. Напомним, что оппортунизм является лишь особой формой целерационального действия в условиях неполноты и асимметричности информации. Пусть контракт обуславливает совершение действия x , но, зная развитие событий после его заключения, стороны решают, что им следовало бы выполнить действие y . Однако переход от x к y может оказаться нелегким. Порядок распределения полученных доходов неизбежно становится предметом интенсивных торгов и, следовательно, стимулирует оппортунизм сторон. Если же при заключении сделки стороны обладали полной информацией о поведении контрагента и о возможном исходе сделки, оппортунистическое поведение в ходе ее реализации было бы исключено. Итогом подобного объяснения природы трансакционных издержек становится перенос акцента в экономическом анализе на рынок информации и на цену информации. Изменение взгляда на сектор рынка,

³² Eggertson Т. Op. cit. P. 15.

³³ Уильямсон О. Указ. соч. С. 58. 17

который играет главную роль в определении динамики экономической системы в целом, лучше всего проиллюстрировать с помощью табл. 9.1.

Таблица 9.1.

Экономическая теория	Сектор экономики, занимающий центральное место в анализе
Теория физиократов	Сельское хозяйство
Старый институционализм	Рынок труда
Теория экономической динамики (Й. Шумпетер)	Рынок предпринимательских услуг
Кейнсианство	Фондовый рынок
Монетаризм	Рынок денег
Теория трансакционных издержек	Рынок информации

9.3. Классификация трансакционных издержек

Теперь мы можем перейти к задаче классификации трансакционных издержек. Разумнее всего привязать классификацию трансакционных издержек к этапам заключения сделки. О. Уильямсон говорит о трансакционных издержках *ex ante* и *ex postn*, т. е. возникающих до и после заключения сделки. Если в качестве этапов заключения сделки выделить следующие: поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за ее выполнением, то классификацию трансакционных издержек можно представить в виде табл.9.2.³⁴

Построение классификации трансакционных издержек на основе этапов заключения контракта позволяет внести ясность в вопрос об их количественной оценке как на микро, так и на макроэкономическом уровне. Например, при заключении сделки по найму квартиры, предполагающей передачу собственником квартиры арендатору права пользования ею, трансакционные издержки для арендатора примут следующие формы.

- Издержки на поиск информации о сдающихся квартирах, о ценах на рынке жилья: покупка специализирован-

³⁴ См., например: Капелюшников Р. Указ. соч. С. 29—30.

ных изданий и звонки по объявлениям или обращение в риэлторскую фирму.

- Издержки ведения переговоров с собственниками отобранных по результатам первого этапа квартир об особых условиях аренды — затраты времени, могут быть переложены на посредника и приняты в этом случае денежную форму.

Таблица 9.2.

Издержки ex ante	Издержки ex post
<i>Издержки поиска информации</i> включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	<i>Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма</i> касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий
<i>Издержки ведения переговоров</i> включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	<i>Издержки спецификации и защиты прав собственности</i> включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
<i>Издержки измерения</i> касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	Издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т. д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки которая за комиссионные самостоятельно подбирает несколько вариантов, издержки в денежной форме и затраты времени.
<i>Издержки заключения контракта</i> отражают затраты на юридическое или внелегальное оформление сделки	

- Издержки оценки качества жилья в ходе посещения отобранных квартир — затраты времени и транспортные расходы тоже могут быть переложены на посредника.

- Издержки юридического оформления контракта о найме, его нотариального заверения — издержки в денежной форме.

- Издержки предотвращения оппортунизма собственника, выражающегося в стремлении изменить условия аренды, например, увеличить арендную плату, — затраты времени, психологические издержки.

- Издержки защиты переданного на срок действия контракта права пользования квартирой в случае, если собственник предъявляет арендатору претензии по содержанию квартиры и/или хочет досрочно расторгнуть договор, — затраты времени и издержки в денежной форме, связанные с обращением в суд.

Таким образом, количественную оценку возникающих при аренде жилья транзакционных издержек можно получить либо с помощью анализа доходов посреднических фирм, либо с помощью суммирования прямых денежных затрат и затрат времени, помноженных на среднюю почасовую заработную плату. Например, в Москве в середине 90-х годов транзакционные издержки примерно равнялись месячной арендной плате, т.е. составляли эквивалент 200-500 дол.

Ключевые слова: владение, полномочия, пользование, права собственности, присвоение, распоряжение, транзакции, транзакционные издержки.

Вопросы для повторения

1. В чем суть Теоремы Коуза?
2. Дайте определение транзакционных затрат?
3. Какого роль информационных издержек в заключении сделки?
4. Какие виды транзакционные затраты существует до и после заключения контракта по найму квартиры?

ТЕМА 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ВНЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лекция № 10. Цена подчинения закону и цена внезаконности

- 10.1. Цена подчинения закону
- 10.2. Структура внезаконной экономики
- 10.3. Цена внезаконности

Лекция № 11. Последствия существования внезаконной экономики

- 11.1. Макроэкономические последствия
- 11.2. Внезаконный рынок как институциональная система

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 10. ЦЕНА ПОДЧИНЕНИЯ ЗАКОНУ И ЦЕНА ВНЕЛЕГАЛЬНОСТИ

Высокие трансакционные издержки на обмен легально зафиксированными правомочиями мешают попаданию правомочий в руки собственников, которые смогут распорядиться ими наиболее эффективно. Означает ли это, что обмен не происходит вообще и экономические агенты смиряются с неоптимальной структурой собственности? Поиск альтернативного решения отражают попытки экономических агентов специфицировать права собственности и организовать обмен ими без участия государства, т. е. внезаконно. Данный термин означает отказ индивидов от использования норм писаного права для организации повседневной деятельности и обращение к неписаному праву, т. е. нормам, зафиксированным не в законах, а главным образом в традициях и обычаях, а также к альтернативным механизмам разрешения конфликтов по поводу обмена и защиты прав собственности. Тем самым экономические агенты избегают попадания в тупиковую ситуацию, когда государство не может в ходе первоначальной спецификации прав собственности наделить ею потенциально наиболее эффективных собственников, а

обмен правомочиями невозможен из-за запретительно высоких трансакционных издержек.

Известны многие примеры сосуществования легальности внелегальной систем прав собственности. В командной экономике, несмотря на закрепленный в законе общенародный характер собственности, основные правомочия реально находились в руках бюрократии, как партийной, так и административной (министерства, главки)³⁵. Соответственно, существовали и альтернативные механизмы разрешения конфликтов, принимавшие форму торгов и сделок, где в качестве предмета обмена выступали не только товары и услуги, но и «положение в обществе, власть и подчинение, законы и права их нарушать»³⁶.

Еще более яркий пример дуализма представляет собой экономика Перу и других латиноамериканских 155 стран, где государственная судебная-правовая система и защищаемые ею права собственности лежат в основе лишь незначительной части сделок. Как показал Э. де Сото, деятельность целых секторов экономики — розничной торговли, общественного транспорта, строительства и др. — регулируется на основе внелегальной системы прав собственности³⁷. Например, строительство нового многоэтажного жилого дома в столице Перу Лиме начинается не с получения разрешения в мэрии, а с захвата участка под строительство по принципу приоритета первого.

Впоследствии установленное подобным образом право собственности защищается социальными санкциями и обычным правом, а нелегально фиксируемыми титулами права собственности.

10.1. Цена подчинения закону

³⁵ Бузгалин А., Коглганов А. Анатомия бюрократизма. М.: Знание, 1988.

³⁶ Найшуль В. Либерализм и экономические реформы//Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 8. С. 70.

³⁷ Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

Основной причиной внезаконного осуществления экономической деятельности являются высокие транзакционные издержки, связанные с действием в рамках закона. Используя рассмотренную в предыдущей лекции классификацию транзакционных издержек, отметим, что главным образом речь идет о высоких издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Впрочем, Э. де Сото предлагает объединить эти издержки в один термин «цена подчинения закону». Цена подчинения закону включает в себя³⁸:

- издержки доступа к закону — затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензий, открытие счета в банке, получение юридического адреса и выполнение иных формальностей;

- издержки продолжения деятельности в рамках закона, связанные с необходимостью выплаты налогов, подчинением требованиям закона в области трудовых отношений, регулирующим длительность рабочего дня, минимальную заработную плату, социальные гарантии, выплатой судебных издержек при решении конфликтов в рамках легальной судебной системы.

Стоит подчеркнуть, что цена подчинения закону включает не только прямые денежные затраты, но и затраты времени на выполнение тех или иных процедур. Причем именно эта составляющая часто бывает особенно велика. Например, процедура получения разрешения на строительство жилого дома в Лиме занимает в общей сложности 4 года 1 месяц, получение разрешения на организацию мелкооптового рынка — 17 лет, получение разрешения на открытие небольшого магазина — 43 дня. Аналогичным образом были сделаны расчеты затрат на регистрацию юридического лица и для других стран третьего мира³⁹ (табл. 10.1).

Таблица 10.1.

³⁸ Там же. С. 178, 187-189.

³⁹ Maldonado C. Entre illusion de la normalisation et le laissez-faire: vers la legalisation du secteur informel?//Revue Internationale du Travail. 1995. Vol. 134. №6. Tab. 1.

Страна	Затраты времени (дней)	Затраты в денежной форме (в % от ожидаемой годовой прибыли) .
Боливия	15–30	0,3–3
Бразилия	31–60	3–8
Чили	12–65	3–6
Эквадор	60–240	15–24
Мексика	83–240	–
Уругвай	75–90	6–160
Гватемала	179–525	4–9
Венесуэла	170–310	6–24

Рассмотрим издержки доступа к закону, с которыми сталкиваются российские предприниматели. Корректнее всего рассматривать их в зависимости от организационно-правовой формы, в которой регистрируется предприятие. Возьмем, например, процедуру регистрации предприятия в наиболее распространенной организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью (ООО).

В перечень документов, которые необходимо представить для регистрации ООО, входят: заявление о регистрации предприятия; договор учредителей; утвержденный учредителями устав предприятия; документ, подтверждающий оплату не менее 50% уставного капитала (равного как минимум 100 минимальным размерам оплаты труда); свидетельство об уплате государственной пошлины.

10.2. Структура внелегальной экономики

Частота случаев несоблюдения различных отраслей законодательства служит индикатором величины внелегальной экономики. Однако прежде чем мы перейдем к решению задачи ее количественного измерения, следует охарактеризовать различные элементы внелегальной экономики. В целом внелегальную (или теневую) экономику можно определить

как сферу, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни. Внелегальная экономика включает в себя:

- неофициальную экономику — легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место нефиксируемое с целью минимизации издержек производство товаров и услуг. Подчеркнем еще раз, что все укрываемые от государства виды деятельности не могут регулироваться нормами права и требуют применения отличных от легальных механизмов защиты прав собственности;

- фиктивную экономику — экономику приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничества, связанных с получением и передачей денег;

- криминальную экономику — экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона (в первую очередь — Уголовного и Гражданского кодексов) и посягательством на легальные права собственности⁴⁰.

Внелегальная (теневая) экономика — сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни.

Внелегальная экономика состоит из трех элементов: неофициальной, фиктивной и криминальной экономики.

В силу сокрытия внелегальных сделок от официальной статистики актуальна проблема измерения размеров внелегальной экономики. Для этой цели используются следующие подходы⁴¹:

- монетарный метод, строящийся на основе гипотезы об использовании во внелегальных расчетах исключительно наличных средств. Следовательно, динамика движения наличной денежной массы позволяет судить о размерах внелегальной экономики;

⁴⁰ Глинкина С. Теневая экономика в современной России//Свободная мысль. 1995. №10. С. 26.

⁴¹ 16 Wiles P. The Second Economy, Its Definitional Problems/The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems. Ed. by S. Alessandrini, B. Dallago. Aldershot: Gower, 1987. P. 28-30.

- метод балансов расходов и доходов, при котором декларируемые доходы сравниваются с суммой расходов, реально потребленными товарами и услугами;
- анализ занятости позволяет предположить, что сохраняющийся длительное время высокий уровень незарегистрированной безработицы свидетельствует о наличии широких возможностей для занятости во внезаконном секторе;
- метод технологических коэффициентов применим для получения данных об объеме реального выпуска на основе известных затрат и технологических коэффициентов. Например, сопоставляются данные о динамике потребляемой электроэнергии и динамике декларируемого выпуска продукции;
- опросы домашних хозяйств и руководителей предприятий позволяют получить экспертные оценки величины внезаконного сектора;
- социологический метод, заключающийся в анализе особых норм, по которым совершаются внезаконные сделки, и их распространенности в обществе, частоте их применения при заключении сделок.

Хотя в силу разнородности описанных подходов получаемые результаты зачастую трудно сопоставимы, приведем некоторые расчетные данные о величине внезаконной экономики по отдельным странам⁴²: Италия — 15—30%, Бельгия — 4—13, Швеция — 0,5—17, Великобритания — 2—16, Франция — 15, США — 3—28, Перу — 27—28%.

Динамика внезаконной экономики в России характеризуется следующими цифрами: около 20% ВВП в конце 80-х годов, 23% — в 1996 г. В отраслевом разрезе доля внезаконных сделок выглядит следующим образом⁴³:

⁴² Debare M. Les milliards de l'ombre de l'economie souterraine. Paris: Hatier, 1992. P. 20. Все данные относятся к периоду конца 80-х — начала 90-х годов.

⁴³ Корягина Т. Анализ, оценки, прогнозы//Теневая экономика. М.: Экономика, 1991. С. 40; Исправников В., Куликов В. Указ. соч. С. 29. "Сото Э. де. Указ. соч. С. 189-215.

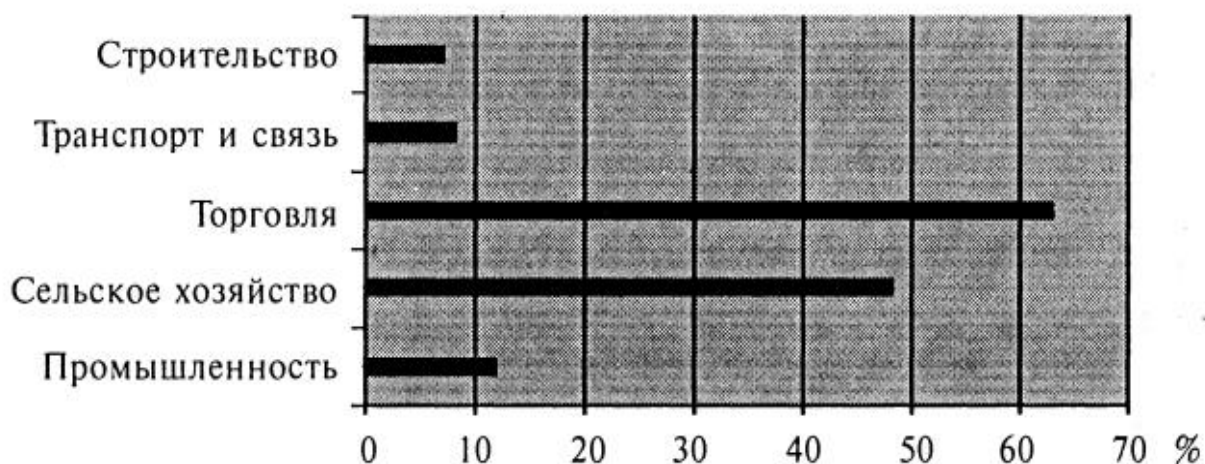


Рис. 10.1.

10.3. Цена внелегальности

Как уже отмечалось, существует прямая зависимость между высокой ценой подчинения закону и значительными размерами внелегальной экономики. Однако совершение сделок во внелегальном режиме тоже связано с издержками. Экономя на одном типе издержек, действующие внелегально экономические субъекты несут бремя других издержек — они вынуждены платить цену внелегальности⁴⁴. Цена внелегальности складывается из нескольких элементов:

- издержки, связанные с уклонением от легальных санкций, принимают форму платы за услуги налоговых и иных консультантов, потерянной в результате ограничения размеров производства и рекламы выгоды: чем больше предприятие и чем активнее оно ведет рекламную кампанию, тем больше у него шансов попасть в сферу внимания контролирующих органов. Сюда же следует включить издержки на ведение «двойной» бухгалтерии и потери от возникающих в этой связи трудностей учета и контроля на предприятии;
- издержки, связанные с трансфертом доходов. Даже уклоняющиеся от уплаты налогов экономические субъекты делятся полезным эффектом от своей деятельности с госу-

⁴⁴ Сото Э. де. Указ. соч. С. 189-215.

дарством, но ничего не получая от него взамен. Дело в том, что все без исключения экономические субъекты платят косвенные налоги и инфляционный налог (особенно учитывая предпочтение наличных денег при заключении внезаконных сделок). Добавим сюда большие трудности получения кредита в банковских учреждениях, ведь скрывающие свою деятельность не могут обосновать свою кредитоспособность на основе баланса, отчета о прибылях и убытках и т.д. Самый же неприятный момент связан с односторонним характером перечислений государству. В отличие от законных экономических субъектов незаконные не могут обратиться к государству за защитой нарушенных прав собственности;

- издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату. Уклонение от выплаты подоходного налога, обязательных платежей в фонд социального страхования, в пенсионный фонд позволяет предприятию экономить на оплате труда, но при этом снижает стимулы к замещению труда капиталом и техническому перевооружению. Дешевый труд «развращает» предприятие. Далее, процедура взимания налога на добавленную стоимость ограничивает сферу незаконной деятельности только крайними точками производственной цепочки, розничной торговлей и начальными этапами обработки сырья. Ведь именно на этих этапах производственного процесса наибольшей величины достигает выигрыш от невыплаты НДС, тогда как на промежуточных этапах незаконные поставщики промежуточного продукта оказываются в проигрышном положении по отношению к законным;

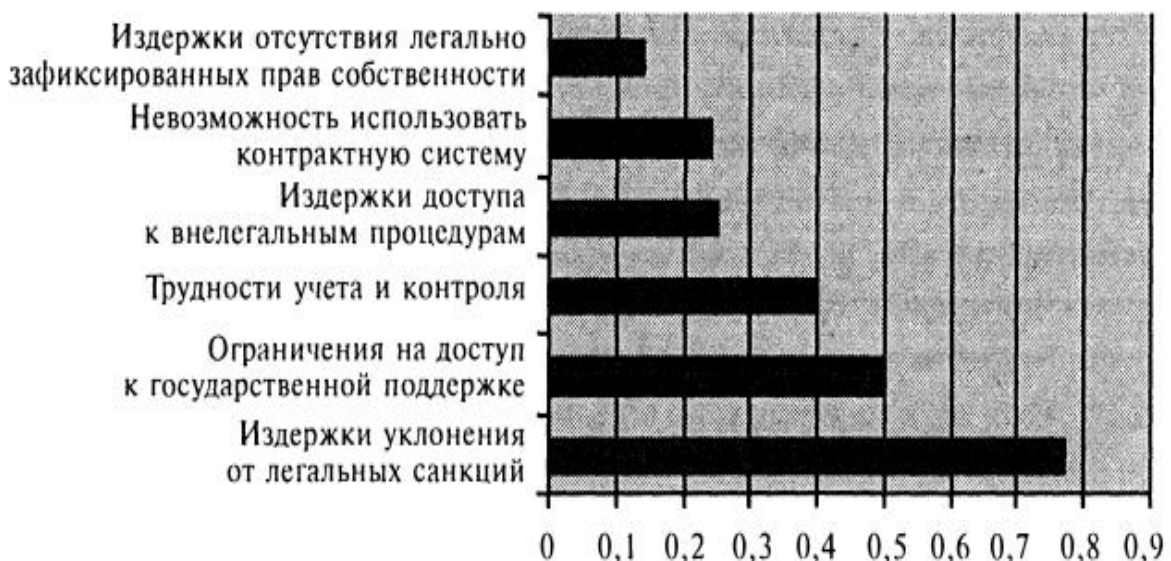
- издержки, связанные с отсутствием законно зафиксированных прав собственности. Незаконная спецификация прав собственности может осуществляться только в рамках социальных структур, на основе социальных санкций и персонификации отношений.

- издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы. Незаконная процедура заключения контрактов затрудняет реализацию долгосрочных проектов, в которых участвуют многие экономические субъекты.

- издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером внелегальной сделки. Стремлением сокрытию деятельности и ее результатов от закона побуждает максимально ограничивать круг участников внелегальной сделки. Внелегальная сделка носит преимущественно двухсторонний характер.

- издержки доступа к внелегальным процедурам разрешения конфликтов. Легальная судебно-правовая система имеет несколько субститутов: семейно-родственные механизмы разрешения конфликтов и мафиозные структуры. Использование обеих альтернатив для разрешения возникающих конфликтов связано с издержками. Во-первых, поддержание хороших отношений с многочисленными родственниками, земляками и другими «своими» людьми требует времени для оказания символических знаков внимания и средств для совершения обмена услугами. Во-вторых, обращение за услугами к выполняющей функции судебных и силовых структур связано с необходимостью выплаты своего рода налога.

Интересна оценка значимости тех или иных составляющих цены внелегальности, полученная на основе экспертного опроса руководителей российских предприятий (где «1» — наиболее значимые издержки) (рис. 10.2)⁴⁵.



⁴⁵ Неформальный сектор в российской экономике: формы существования, роль и масштабы. С. 62.

Рис. 10.2

Выводы. Подводя итоги обсуждению цены подчинения закону и цены внезаконности, отметим, что решение о выборе экономическим субъектом институциональной среды для своего бизнеса, легальной или внезаконной, зависит именно от сравнения транзакционных издержек, возникающих при совершении сделок в первом и во втором случае. Иначе говоря, норма легализма в очередной раз получает рациональное обоснование: индивид подчиняется закону не столько под воздействием абсолютного императива (хорошо все, что законно), сколько из-за ожидаемых выгод от соблюдения законов. Только при условии, если государство способно содействовать, через снижение транзакционных издержек в легальном секторе экономики, реализации интересов индивида, у последнего есть стимулы к добровольному подчинению закону.

ЛЕКЦИЯ №11. ПОСЛЕДСТВИЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ ВНЕЗАКОННОЙ ЭКОНОМИКИ

11.1. Макроэкономические последствия

Последствия, которые существование внезаконного рынка оказывает на экономическую систему в целом. К позитивным последствиям следует отнести, во-первых, стабилизирующую роль внезаконной экономики. Эта стабилизирующая роль была особенно очевидной в условиях господства командной экономики. «Тот спрос, который не может удовлетворить «первая экономика», создает всепоглощающий рынок для продукции и услуг в сфере «теневой» экономической деятельности»⁴⁶.

Однако стабилизирующая роль внезаконной экономики сохраняется и при переходе легальной на рыночные рельсы. Значительные размеры внезаконного сектора в развивающихся странах позволяют им легче переносить спады производства и кризисные явления на мировых рынках. В периоды

⁴⁶ Корнай Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 279.

кризиса внезаконный сектор способен сохранить занятость на прежнем уровне за счет сокращения уровня оплаты труда, ведь в основе функционирования внезаконного предприятия лежит воспроизводство социальных связей (семейно-родственных, клановых, национальных). По логике такого воспроизводства, допустить увольнение — значит разрушить социальные связи. Парадоксальность ситуации в том, что достижение неоклассического равновесия зависит от рынка, очень удаленного по своим параметрам от неоклассического.

Кроме того, существование внезаконного сектора позволяет реализовать предпринимательский потенциал, который остается невостребованным в силу высоких издержек доступа на законный рынок. «Фактом является то, что законная система [в Перу] никогда не позволяла использовать огромную энергию и талант внезаконных и даже законных предпринимателей». Возьмем, к примеру, уличных внезаконных торговцев в Лиме. Как показал анализ используемых ими стратегий продаж, они оказываются гораздо ближе к лучшим образцам маркетинга и ценообразования на основе предельных издержек, чем политика законных предприятий торговли. Так, перуанские аналоги московских «бабушек с сигаретами и рыбой» быстро реагируют на изменение спроса с помощью ценовой политики, политики ассортимента, использования «психологически удобных» цен (неокругленных, кончающихся на 9) и т. д..

Впрочем, параллельное существование двух секторов экономики, законного и внезаконного, оказывает и негативное влияние на социально-экономическое развитие⁴⁷. Ввиду невыгодности технического перевооружения во внезаконном секторе тормозится технический прогресс и в целом снижается производительность труда. Сокращается и объем инвестиций из-за ограниченности их источников (инвестируются только ресурсы, существующие внутри той или иной социальной структуры) и отсутствия гарантий для внешних по отношению к данным социальным структурам

⁴⁷ Сото Э. Де. Указ. соч. С. 216—221.

инвесторов. Далее, увеличивается налоговое бремя на экономических субъектов, все еще остающихся в легальном секторе: издержки предоставляемых государством услуг распределяются на меньшее число налогоплательщиков. Данная ситуация побуждает к переходу во внелегальный сектор и тех, кто до последнего времени колебался — цена подчинения закону становится непомерно высока. Результатом становится коллапс легального сектора — в нем остаются лишь наиболее крупные предприятия, которые просто не могут полностью уйти «в тень». Кроме того, существование внелегальной экономики делает неэффективными любые меры по проведению последовательной макроэкономической политики: она строится на основе заведомо неадекватных индикаторов и макроэкономических показателей.

Изложенное особенно важно в отношении кредитно-денежной политики, ведь внелегальный оборот наличности неподконтролен Центральному банку.

11.2. Внелегальный рынок как институциональная система

Пожалуй, наибольшая опасность, связанная с внелегальным сектором, заключается в формировании особых норм поведения и совершении сделок, существенным образом отличающихся от конституции рынка. Как уже отмечалось, в основе внелегальных норм лежат социальные механизмы, действие которых ограничено территориально и/или определенным кругом лиц — отсутствие нормы легализма не позволяет распространить действие норм на всех экономических субъектов, вне зависимости от их социальной принадлежности. Хотя в силу неписаного и локального характера внелегальных норм практически невозможно сформулировать универсальные правила игры, по которым заключаются все внелегальные сделки, основные элементы «конституции» внелегальной экономики определить все же можно. В качестве примера можно рассмотреть Италию и Сицилию. Эти

регионы с развитым внезаконным сектором достаточно хорошо изучен и экономистами, и социологами.

Ключевым фактором исторического развития юга Италии стало минимальное присутствие государства (сначала испанского, затем — итальянского) и его неспособность обеспечить защиту как жизни, так и прав собственности местного населения. Государство просто забыло о существовании этих регионов в силу их удаленности и по причине проводимой им политики. Поэтому потребовались альтернативные государственному вмешательству механизмы спецификации прав собственности и обеспечения выполнения контрактов, особенно с отменой феодального права и формированием класса мелких собственников. Так, в период с 1812 по 1860 г. число земельных собственников в Сицилии возросло с 2 тыс. до 20 тыс. Именно к моменту перехода от феодализма к мелкой и средней поземельной собственности относятся первые упоминания о мафии как альтернативном государству институте по спецификации и защите прав собственности. Термин «мафия» обычно используется в самых различных контекстах и для описания самых разнородных явлений — от секретной и четко структурированной организации до особого мировоззрения и менталитета. «Мафия — это скорее особый тип поведения и особый тип властных отношений, а не формальная организация»⁴⁸. Иными словами, мафия рассматривается здесь в качестве института, совокупности правил игры, позволяющей индивидам координировать свою деятельность в экономической, социальной и политической сферах.

Первая норма касается определения целей взаимодействия, ее можно сформулировать как норму чести. Если говорить о классическом периоде расцвета мафии — конце XIX — 70-х годах XX в., то основная цель жителя юга Италии заключалась не столько в максимизации своей полезно-

⁴⁸ Arlacchi P. *Mafia et compagnies. L'ethique mafiosa et l'esprit du capitalisme*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1986. P. 16; ср. с определением мафии как особой ментальности в: Schiavo G. *The Truth About the Mafia and Organized Crime in America* N.Y.: Vigo Press, 1962. P. 14, 21. 39 Arlacchi P. *Mafia et compagnies. L'ethique mafiosa et l'esprit du capitalisme*. P. 19-20.

сти, чему среди прочих факторов не способствовала и бедность этого региона на фоне северных областей Италии, сколько в сохранении своей чести и чести своей семьи. Даже самоназвание относящего себя к мафии человека, подтверждает традиционный характер целеполагания в его деятельности. Используя термины теории соглашений, норму чести следует отнести к традиционному соглашению, ведь речь идет о чести и репутации семьи, в первую очередь — о чести супруги. Потеря чести приводит к исключению из социального взаимодействия — потерявшие ее люди даже живут отдельно, на окраине сел, и общаются только в своей среде. Для настоящего мафиози даже коммерческий успех рассматривается в качестве атрибута чести, а не как самостоятельная ценность.

Если норму утилитаризма дополняет норма целерационального действия, то главное средство защиты и подтверждения чести — «завистническое соперничество»⁴⁹, постоянное сравнение потенциала насилия, которым обладают мужчины. В отличие от рыночного принципа максимизации индивидом полезности через удовлетворение потребностей контрагентов, согласно которому выигрывают все участники обмена, в завистническом соперничестве не может быть двух победителей, есть только один победитель, остальные — побежденные. Отсутствие контроля на использование насилия в качестве регулятора повседневной жизни, стремление к монополизации насилия накладывают четкий отпечаток и на поведение представителей мафии в экономической сфере. Ограничений на поиск прибыли у связанного с мафией предпринимателя значительно меньше, чем у легального предпринимателя. Первый в случае необходимости не остановится перед применением насилия, тогда как второй лишен этой степени свободы фактом монополии государства на осуществление насилия.

⁴⁹ Термин принадлежит Т. Веблену: «Завистническое соперничество есть процесс оценки людей в отношении их достоинства, здесь важен не сам факт достижения определенного уровня, а постоянное соревнование, соизмерение сил» (Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 80-82).

Поэтому конкурентные преимущества предприятий, связанных с мафией, возникают на основе образования локальных монополий и ограничения конкуренции, а не в ее результате. Функционирующий по правилам мафии рынок удаляется от ситуации совершенной конкуренции, существование этих правил изменяет порядок действия экономических механизмов.

Следующая норма, доверие, носит традиционный характер, ибо локализована в рамках семьи. Без существования доверия внутри семьи понятие чести ее главы утрачивает смысл. В данном контексте доверие традиционно, отражает один из базовых принципов жизни семьи, не распространяется за ее рамки и, следовательно, не может быть условием целерационального действия, как это предусмотрено конституцией рынка.

Доверие, используемое для построения внутрисемейных отношений, определяет и экономическую деятельность мафии. Еще одним конкурентным преимуществом предпринимателей, связанных с мафией, является возможность построения контрактных отношений на доверии.

Помимо уже отмеченного критически низкого уровня доверия на юге Италии, существовали также внелегальные сделки с легальными товарами и любые сделки с запрещенными товарами, совершаемые в условиях дефицита доверия. Учитывая специфику доверия как товара, мафия осуществляет его продажу не вполне обычным способом — через включение заинтересованного предпринимателя в сферу семейно-родственных, дружеских или клиентских связей. В частности, для описания экономической деятельности мафии часто используется понятие «сети», организуемые на основе семей мафии. Именно в рамках гибких и легко адаптирующихся к изменяющимся условиям сетей концентрируется основная экономическая деятельность мафии.

Выводы. Подводя итоги, подчеркнем специфический характер правил игры, по которым совершаются внелегальные сделки в экономической сфере. Они существенным образом отличаются от конституции рынка, в первую очередь

— делением всех субъектов сделок на «своих» и «чужих». В отношении «своих» действуют социальные механизмы предотвращения оппортунизма, господствуют нормы доверия и взаимопомощи. По отношению к «чужим» уже оппортунизм становится нормой, не исключено и использование насилия, если «они» слабее. Поэтому внезаконная экономика очень близка к модели «дикого» рынка, базирующегося на завистническом соперничестве.

Двойственность стандарта поведения тяжело сказывается на самих субъектах внезаконного сектора — они «вынуждены постоянно вести двойную игру и живут под давлением бесконечного стресса».

Наконец, внезаконная экономика максимально фрагментирована и мозаична, она не принимает форму цельной системы и исключает существование единой и обязательной для всех участников рынка конституции. Альтернатива высокой цене подчинения закону тоже оказывается слишком дорогой.

Ключевые слова: внезаконная экономика, закон, издержки, контроль, криминал, собственность, структура, фиктивность,

Вопросы для повторения

1. Можно ли добиться сокращения размеров внезаконного сектора экономики лишь ужесточением репрессивных мер по отношению к его субъектам?

2. Какие существуют причины возникновения внезаконной экономики?

3. Какие издержки несут осуществляющие внезаконную деятельность?

4. Какую структуру имеет внезаконная экономика?

5. Какие методы используются для измерения внезаконной экономики?

6. Какие коррективы должны быть внесены в стандартную программу политики рыночных реформ?

ТЕМА 7. ИНСТИТУТ ПЛАНА И ИНСТИТУТ РЫНКА

Лекция № 12. Конституции командной экономики и рынка

- 12.1. Конституции командной экономики
- 12.2. Утилитаризм
- 12.3. Целерациональное действие
- 12.4. Доверие
- 12.5. Эмпатия
- 12.6. Свобода
- 12.7. Легализм и уважение права собственности

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ №12. КОНСТИТУЦИИ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ И РЫНКА

Нормы структурируют взаимоотношения индивидов, обеспечивая координацию их деятельности. Именно существование норм является главной гарантией устойчивости взаимодействий и их предсказуемости. Ведь «о норме правомерно говорить в том случае, когда существует механизм регулирования, возвращающий систему к норме, если она отклоняется от последней»⁵⁰. Норма становится главным связующим звеном между микро- и макро-уровнями. Индивид, выбирая ту или иную норму для понимания контрагента и согласования с ним своих действий, в то же время обеспечивает стабильность системы в целом. Например, рыночная система стабильна и способна к воспроизводству лишь в той мере, в какой индивиды используют в своем повседневном экономическом поведении те нормы, на которых она основывается. Переход от сделок между индивидами, преследующими свои частные интересы, к макроэкономическим процессам осуществляется через нормы рыночного поведения.

Прежде чем мы обратимся к анализу норм, образующих институт рынка, рассмотрим нормы, лежавшие в основе

⁵⁰ Корнай Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 404.

прямо противоположной экономической системы, командной экономики или экономики дефицита. Несмотря на наличие хронического дефицита, т. е. нехватки ресурсов, командная экономика, тем не менее, характеризовалась внутренней стабильностью и способностью к самовоспроизводству. Парадоксально, но дефицит тоже может быть нормальным состоянием системы, когда его уровень стабилизируется на определенном уровне и экономические агенты приспосабливаются к этому уровню. В этом случае речь идет о нормальном дефиците⁵¹. Аналогичным образом Я. Корнай говорит о нормальной длине очереди, нормальных запасах ресурсов и готовой продукции, нормальной напряженности плана и т. д. Иными словами, не только всеобщее равновесие по Вальрасу может описывать устойчивое состояние экономической системы, система способна стабилизироваться даже в неравновесном состоянии, если последнее нормально. От каких же норм производны эти нормальные состояния командной экономики?

12.1. Конституция командной экономики

Вряд ли можно говорить о господстве нормы утилитаризма как максимизации индивидом своей полезности. Точнее, распространение потребительской культуры (идеал которой был отражен в триаде «квартира — машина — дача») и стремление обеспечить комфортные условия жизни характеризовали и советское общество образца 70—80-х годов, эти тенденции принимали специфические формы. Во-первых, главным ресурсом, используемым для достижения определенного уровня потребления, был не производительный труд, а доступ к редким (дефицитным) ресурсам тех, кто его имел: работников сферы торговли; профессиональных категорий, совершающих частные поездки за рубеж; работников бюрократического аппарата; работников железнодорожного и авиационного транспорта.

⁵¹ Там же. С. 152-153.

Поэтому если норма утилитаризма и существовала, то в простой форме, как стремление индивида увеличить полезность вне связи с его продуктивной деятельностью. Во-вторых, стремление увеличить полезность в условиях дефицита ограничивалось высокими психологическими издержками и стрессами, связанными с необходимостью стоять в очереди, нервозностью, суетой, конфликтами. В этой связи Я. Корнай предлагает рассматривать понятие «границы терпения» в качестве одной из основных характеристик системы. Граница терпения понимается здесь как тот уровень концентрации конфликтов и напряжения, после которого экономические агенты начинают жаловаться и проявлять недовольство. Две указанные причины позволяют выделить в качестве первой нормы командной экономики простой и ограниченный утилитаризм.

Рациональное действие тоже являлось элементом системы норм командной экономики, но, как и утилитаризм, в специфической форме. Речь идет о неполной рациональности, связанной в первую очередь с ограниченностью и неполнотой информации — информация тоже была дефицитным ресурсом. В условиях несвободного ценообразования и дефицитности ресурсов экономические агенты должны дополнять информацию, содержащуюся в ценах, сигналами в неценовой форме — о величине запасов, длине очереди и т. д. А получение информации в натуральных показателях всегда связано с высокими издержками по ее сбору. В результате в системе возникает «трение», т. е. запаздывание в согласовании позиций продавцов и покупателей. Трение принимает формы ошибок в прогнозах, неинформированности заинтересованного лица о положении и намерениях других субъектов, неустойчивости намерений заинтересованного лица при принятии решений, негибкости в приспособлении к изменяющимся условиям⁵². Кроме того, неполнота рационального действия связана с тем, что экономический агент свободен только в выборе средств для достижения заданных ему извне целей.

⁵² Корнай Я. Указ. соч. С. 193-195.

Цели заданы идеологией, а партийный аппарат служил преобразованием идеологических установок в конкретные административные и хозяйственные задачи, принимавшие форму плановых заданий. Иными словами, действие экономических агентов в командной экономике ценностно-рационально.

Норма доверия существовала в двух формах: как доверие к государству и как доверие на микроуровне, ограниченное кругом хорошо знающих друг друга лиц. Без доверия к государству нельзя было обойтись по причине опосредованности любой значимой сделки обращением в государственный орган: партийный, плановый, снабженческий... В этих условиях совершенно излишне доверять непосредственному контрагенту, государство в качестве третьей стороны гарантировало выполнение условий сделки. Однако доверие на микроуровне все же существовало, но в максимально персонафицированной форме.

Это утверждение верно как в отношении домашних хозяйств, так и в отношении предприятий. Для описания перенесения центра тяжести в социальной и экономической жизни домашнего хозяйства на семейно-родственные структуры, друзей и знакомых был предложен термин «приватизация».

Следующую базовую норму командной экономики можно определить как «ты — мне, я — тебе», или соглашение о взаимном оказании услуг. Распространенный вариант получения дефицитного ресурса заключался в следующем: «Потребитель и поставщик время от времени меняются ролями — сегодня я выручу тебя сталью, завтра ты поможешь мне с болтами»⁵³. Использование нормы «ты — мне, я — тебе» предполагает способность индивида встать на точку зрения контрагента, но не любого, а конкретного и постоянного. Нетрудно убедиться, что именно такая норма лежит в основе любой бартерной сделки. Даже тот факт, что бартерный обмен может осуществляться по цепочке, не позволяет этой норме лишиться локального и ограниченного кругом лиц характера.

⁵³ Корнай Я. Указ. соч. С. 102.

Наконец, норма легализма, добровольного подчинения закону. Несмотря на кажущуюся подконтрольность государству любого взаимодействия закон далеко не всемогущ в рамках командной экономики. Во-первых, сами законы не имеют абсолютного характера, а подчинены интересам бюрократии, в первую очередь — партийной. Даже провозглашенная де-юре общенародная форма собственности не имела ничего общего с формой собственности де-факто, а именно с собственностью бюрократических органов «контор» (министерств и ведомств).

Теперь можно приступить к анализу конституции рынка, совокупности взаимообусловленных норм поведения, делающих возможным совершение сделок на рынке и достижение равновесия на нем. В отличие от норм командной экономики, которые стабилизировали неравновесное состояние системы, результатом использования рыночных норм является стабильное равновесие на рынке.

12.2. Утилитаризм

Первая норма, заложенная в рыночной конституции, — сложный утилитаризм. Она предполагает не только ориентацию индивида на максимизацию своей полезности, но и осознание им связи между получаемой полезностью и своей продуктивной деятельностью, т. е. норма сложного утилитаризма исключает несоответствие между уровнем потребностей и продуктивной деятельностью индивидов. Подобное несоответствие часто лежит в основе «революций неадекватных ожиданий», возникающих при распространении высоких потребительских стандартов среди населения стран, не обладающих высоким производственным потенциалом и высокой производительностью труда. В этой ситуации восприятие нового стандарта потребления, происходящее в основном через средства массовой информации, не затрагивает господствующую в обществе модель продуктивной деятельности. Далее, простой утилитаризм предполагает превращение при наличии благоприятных условий максимизации полезности в поиск ренты. Всякое отклонение от ситуации со-

вершенной конкуренции, установление ограничений на обмен (тарифов, квот) обращают усилия простого утилитариста на поиск ренты, или, иначе, на непродуктивную максимизацию прибыли.

Альтернативой является именно сложный утилитаризм как нормативно-ценностное ограничение стремления индивида максимизировать ренту, признание индивидом допустимости получать выигрыш только за счет собственной деятельности, а не в ущерб другим.

Утилитаризм:

простой — стремление индивида максимизировать свою полезность вне связи со своей продуктивной деятельностью;

сложный — максимизация индивидом своей полезности на основе продуктивной деятельности.

12.3. Целерациональное действие

Если норма утилитаризма задает целевую функцию индивида, то норма целерациональной деятельности конкретизирует ее, связывая максимизацию полезности с решением конкретных задач. Напомним, что целерациональное поведение предполагает использование индивидом определенного поведения предметов внешнего мира и людей в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели. В условиях неполноты информации и ограниченности когнитивных способностей по ее обработке (т. е. неполной рациональности) целерациональное поведение превращается в манипулирование индивидом, обладающим большей информацией, своим контрагентом. Таким способом индивид стремится превратить окружающих в средства для достижения своей цели — максимизации полезности.

Классическими примерами использования асимметричности информации одними агентами в ущерб другим являются рынок подержанных автомобилей и страхование, связанное с ситуацией «морального риска»⁵⁴. Подобное поведение

⁵⁴ Нуреев Р. Курс микроэкономики. М.: Норма-ИНФРА-М, 1998. С. 393-395.

ние получило название оппортунизма, «преследования личного интереса с использованием коварства, обмана в явной или более тонкой форме»⁵⁵.

Гарантии против превращения целерационального поведения в оппортунизм могут быть либо структурного характера, либо формально-правового:

- полнота информации, которой располагают все участники обмена, и их совершенные когнитивные способности;
- использование специальных процедур при заключении контракта.

Последний аспект служит предметом специального изучения теории оптимального контракта и будет рассмотрен позднее, поэтому ограничимся здесь лишь той констатацией, что вторым элементом конституции рынка является целерациональное действие, отвечающее критериям полной рациональности.

12.4. Доверие

Одна из предпосылок целерационального действия заключается в формировании соответствующих действительности ожиданий относительно поведения предметов окружающего мира и людей, в предсказуемости деятельности. Соответствие действий контрагента ожиданиям становится особенно важным в тех ситуациях, когда риск принимаемых индивидом решений определен действиями контрагента. Модели теории игр служат лучшей иллюстрацией сказанному: выбор игроком той или иной стратегии зависит от действий другого игрока. В условиях взаимозависимости целерациональное действие возможно лишь при наличии доверия в качестве нормы, регулирующей отношения между индивидами.

12.5. Эмпатия

Одним из условий функционирования рынка на основе доверия в деперсонифицированной форме является наличие в

⁵⁵ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контракция. СПб.: Лениздат, 1996. С. 97.

конституции рынка еще одной нормы, эмпатии. Индивид действует на основе эмпатии, когда он ставит себя на место контрагента и пытается понять его ощущения, интересы и намерения. Доступность для понимания и предсказуемость действий контрагента позволяют индивиду доверять ему. Здесь следует разделять, с одной стороны, желание понять ощущения другого на основе аффекта, личной привязанности и симпатии и, с другой стороны, эмпатию как элемент целерационального действия. В первом случае речь идет о психологическом феномене, который по определению ограничен узким кругом близко знакомых лиц. В последнем же случае индивид пытается встать на лишенную эмоциональной окраски позицию контрагента: продавца, покупателя, кредитора, любого другого субъекта рыночных отношений. Поэтому важен не факт личного знакомства, а факт зависимости индивида в достижении его собственных целей от позиции контрагентов. Например, в основе стратегии маркетинга товара или услуги лежит попытка производителя определить отношение к его продукции потенциального покупателя, попытка увидеть ее глазами покупателя.

12.6. Свобода

Эмпатия, не ограниченная определенным кругом лиц, связана с получением индивидом свободы в своих действиях. Обусловленность свободы поведением, основанным на эмпатии, отражена уже в философской трактовке свободы, восходящей к Спинозе. Деятельность человека тем свободнее, чем лучше он понимает и предсказывает действия окружающих — последние превращаются из препятствий достижению рационально поставленных целей в условия успеха.

Такой акцент позволяет четко отличить свободу в негативном смысле, как независимость поведения индивида от намерений и желаний окружающих, от свободы в позитивном смысле, являющейся элементом конституции рынка. Свобода в позитивном смысле заключается не в отрицании влияния окружающих на поведение индивида, а в расчете

только на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях. Именно такова основная норма поведения предпринимателей, полностью сделавших свой бизнес своими руками.

12.7. Легализм и уважение права собственности

Наконец, норма легализма, отражающая уважение к законам и готовность добровольно подчиняться им. Легализм важен не только с точки зрения выполнения обязательств по отношению к одному из субъектов рынка, государству, т. е. с точки зрения построения взаимоотношений индивида и государства на основе пяти проанализированных выше норм. Легализм является главной предпосылкой выхода этих норм за локальные рамки и их распространения на неограниченное территориально или фактом личного знакомства число потенциальных участников сделок на рынке. Например, доверие между участниками сделки поддерживается эффективной защитой прав сторон государством. В свою очередь, наличие четко зафиксированных государством прав собственности облегчает взаимное понимание интересов и намерений сторонами сделки, т. е. существование эмпатии между ними. Однако прежде чем мы рассмотрим значение установления прав собственности и экономическую выгоду соблюдения индивидами этих прав, подведем итог обсуждению конституции рынка с помощью табл. 7.1.

Таблица 7.1.

Конституция рынка	Конституция командной экономики
Сложный утилитаризм	Простой и ограниченный утилитаризм
Целерациональное действие	Ценностно-рациональное действие
Деперсонифицированное доверие	Персонифицированное доверие
Эмпатия	«Ты — мне, я — тебе»
Свобода в позитивном смысле	
Легализм (добровольное подчинение закону)	Провозглашаемый легализм (двоемыслие)

Выводы. Рынок как институт основывается на целом комплексе норм, которые индивиды используют при организации экономических взаимодействий. Эти нормы, которые можно назвать конституцией рынка, включают утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатию, свободу и легализм. Последняя норма предполагает уважение и добровольное подчинение закону, специфицирующему право собственности. Причем и здесь норма не носит характера абсолютного императива действий индивидов — экономическим агентам выгоднее иметь специфицированные права собственности, чем не иметь никаких.

Ключевые слова: доверие, институт, легализм, право собственности, рынок, свобода, спецификация, утилитаризм, эмпатия.

Вопросы для повторения

1. Какие нормы лежали в основ командной экономики?
2. Чем отличается норма утилитаризма, являющаяся элементом конституции командной экономики, от рыночной нормы утилитаризма?
3. Что означала норма командной экономики «ты-мне, я-тебе»?

4. В чем заключается суть норм рыночной экономики эмпатия и свобода?

ТЕМА 8. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ. ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Лекция № 13. Теория прав собственности

13.1. Собственность и ее характеристики

13.2. Спецификация прав собственности

13.3. Система собственности. Режимы прав собственности

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 13. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

13.1. 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 зависят 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 яв-

ляется 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 отрицательные 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 не собственников – 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:

$$k = (Y_e - C) / Y_e,$$

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.

Итак, как можно обосновать необходимость установления прав собственности и почему индивидам выгодно соблюдать их, вести себя на основе нормы легализма? Во-первых, права собственности являются одним из институтов, снижающих неопределенность во взаимодействиях индивидов. В терминах теории игр снижение неопределенности происходит за счет выбора на основе зафиксированных прав собственности одного из исходов, когда равновесие по Нэшу либо отсутствует, либо не единственно.

13.2. Спецификация прав собственности

Каким же образом происходит установление, или спецификация, прав собственности? Каждая из правовых традиций, а их специалисты насчитывают до десятка⁵⁶: романо-германская правовая семья, общее право, мусульманское право, китайское право, африканское право, до последнего времени социалистическое право — характеризуется особым взглядом на право собственности и на процедуру его установления. Однако с точки зрения рыночных принципов взаимодействия между экономическими агентами особый интерес представляют две правовые традиции — общее право и гражданское, или романо-германское, право. Именно эти правовые традиции лежали у истоков формирования рынка в европейских странах, общее право — в Великобритании и ее колониях, включая США, романо-германское право — в странах континентальной Европы. Различия между двумя традициями существенны и касаются многих аспектов. Во-первых, различаются сами источники права. В романо-германском праве новые нормы принимаются на основе дедукции из уже существующих законов: конституции, кодексов, простых за-

⁵⁶ Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М.: Международные отношения, 1997; Dictionnaire encyclopedique de theorie et de sociologie du droit. Ed. A.-J. Arnoud. Paris: LGDJ, 1993. P. 140—161.

конов, регламентов и декретов⁵⁷. С другой стороны, в общем праве центральную роль играет прецедент, под которым понимаются традиции и предыдущие решения судов по сходному вопросу.

Например, закрепить легально право собственности можно и на основе доказательства того, что претендент на это право осуществлял его де-факто в течение длительного времени. Так, легальное право собственности на землю закрепляется за ее фактическим пользователем по истечении периода в 12-20 лет, если за это время никто другой не предъявит более обоснованных претензий на собственность. Более того, договор длительной аренды позволяет арендатору приобретать вещные права на арендуемое имущество, т. е. становится его владельцем. Британский Закон 1967 г. о реформе лизгольдов (арендных отношений) позволил жильцам, проживающим в домах на основе длительных арендных отношений, выкупать право владения домом или в качестве альтернативы получать продление аренды на срок до 50 лет.

Во-вторых, две традиции существенным образом отличаются ролью, отводимой в принятии юридического решения судьей. В романо-германском праве действия судьи лучше всего определены термином «подчинение закону», т. е. его задача сводится к поиску и применению той правовой нормы, которая наилучшим образом описывает спорную ситуацию. Общее право предоставляет судье большую свободу действий — он не только интерпретатор существующей правовой нормы, но и в определенной мере ее создатель (через механизм прецедента). Судья должен ориентироваться на вынесение справедливого решения, и в его поиске он вправе обратиться не только к существующим нормам, но и к субъективным критериям справедливости. Именно на допущении субъективного фактора строится механизм индивидуализации судебных решений в общем праве.

Однако наиболее интересное для нас отличие общего права от романо-германского права заключается в самой трактовке

⁵⁷ Давид Р., Жоффре-Спинози К. Указ. соч. С. 78-84.

права собственности. Начиная с Кодекса Наполеона (1804), который лег в основу гражданских кодексов Франции, Бельгии, Голландии, Италии, Испании, Португалии, ряда Балканских стран, право собственности рассматривается в романо-германской традиции как единое, неограниченное и неделимое. Это предполагает, что собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек. Этот человек наделялся тремя основными правомочиями — правом владения, правом пользования и правом распоряжения. В странах романо-германского права по-разному определяются основные правомочия. Так, во Франции они сводятся к двум: «Собственник пользуется и распоряжается вещами наиболее абсолютным образом»⁵⁸. В статье 164 Гражданского кодекса РУз установлено, что «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом»⁵⁹.

С другой стороны, общее право исходит из концепции собственности как сложного пучка правомочий, причем правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать разным людям. Спецификация права собственности предполагает закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника, а не определение единого и абсолютного собственника ресурса. Иными словами, право собственности полностью специфицировано, когда у каждого правомочия есть свой исключительный собственник, а доступ к нему других субъектов ограничен.

13.3. 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

⁵⁸ Статья 544 Гражданского кодекса Французской Республики.

⁵⁹ Гражданского кодекса РУз. Ташкент, Узбекистан. 1996, - 62 с.

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 деление 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.

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. 13.1).

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.

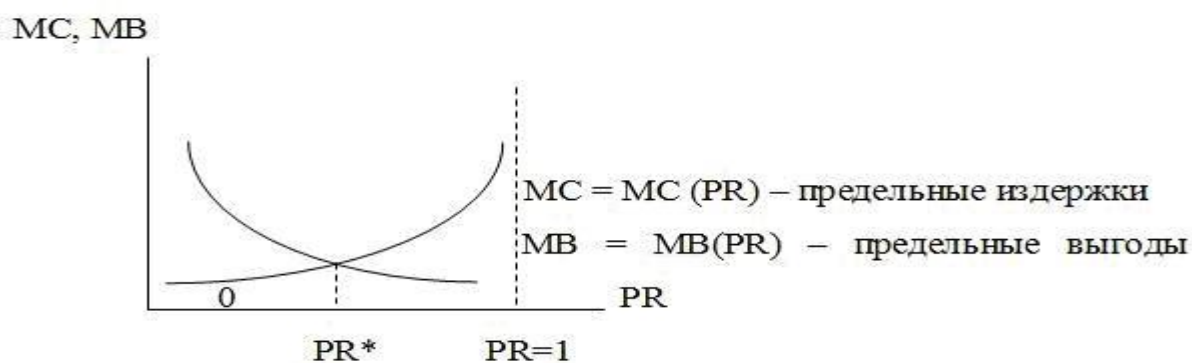


Рис. 13.1. Модель Андерсона-Хилла

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*** объеди-

няет 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.

Ключевые слова: владение, пользование, права собственности, собственность, распоряжение, спецификация.

Вопросы для повторения

1. Что такое право собственности?
2. Кто является субъектом и объектом права собственности?
3. Назовите структуру прав собственности (пучок правомочий), обозначенных Оноре.
4. Какие формы собственности имеются в Узбекистане?

ТЕМА 9. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАНЫ

Лекция № 14. Принципы, стратегия, этапы и направления экономических реформ

14.1. Главная цель и принципы экономических реформ

14.2. Обеспечение макроэкономической стабильности

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ №14. ПРИНЦИПЫ, СТРАТЕГИЯ, ЭТАПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

14.1. Главная цель и принципы экономических реформ

Как известно, с первых дней приобретения государственной независимости Узбекистан начал переходить социально-ориентированной экономике, рыночным отношениям хозяйствования.

С этого момента Узбекистану приходилось самостоятельно решить многих сложных проблем. В целом, отказываясь от административно-командной системы в экономике и общественной жизни мы только создали предпосылки для перехода рыночным отношениям. Но невозможность перехода за короткий срок рыночным отношениям нам было известно с опыта зарубежных стран. Речь идет о том, что исторически развитие рыночного хозяйства происходил как естественный процесс, предопределяющего социально-экономического развития человечества. В сущности возникновение рыночных отношений исходит к первобытнообщинному периоду. Но, рыночные отношения достигли своего совершенства только в условиях капиталистического производства.

Можно сказать, в капиталистическом мире началось воспитание человека «рыночным» с момента его рождения. Эта среда стимулирует человека стать предпринимателем и к предпринимательству в течении всего его жизни.

Конечно, Узбекистан тоже мог бы при переходе к рыночным отношениям полностью опираться к опыту, накопленного

за рубежом. Но, нет единого для всех государств пути, формы перехода к рыночным отношениям. Все это потребовало выбора своего пути в обновлении общества, социально-экономическом развитии. Такой путь мы выбрали.

Реализация этой стратегической цели связана коренным реформам. Реализация этих реформ осуществляется в соответствии 5 принципам, обоснованных Первым Президентом Узбекистана:

1. Полное освобождение экономики от идеологии (Приоритетность экономики над политикой).

2. Государство должно быть инициатором экономических преобразований и главным реформатором.

3. Вес процесс обновления и развития должен основываться на законах (Верховенство закона).

4. Необходимо заранее разработать действенные меры в области социальной защиты людей (Сильная социальная защита).

5. Поэтапное осуществление экономических реформ и внедрение рыночных отношений (Поэтапное осуществление экономических реформ).

Все пять принципов играют одинаково важную роль в успешном проведении демократических и экономических преобразований. Вместе с тем принцип поэтапного перехода к рыночной экономике - заслуживает особого внимания.

Стратегия экономических реформ и этапы ее реализации.

1-й этап

1. Создание правовой основы реформ. Правовые основы государственной и экономической независимости Узбекистана, законы о государственном управлении.

2. Разгосударствление и приватизация собственности. Формирование многоукладной экономики и решение вопросов собственности.

3. Формирование нового вида аграрных отношений.

4. Институциональные преобразования и ликвидация административно-командной системы управления. Формирование рыночной инфраструктуры.

5. Либерализация внешнеэкономической деятельности.

II-й этап

1. Углубление приватизации и формирование конкурентной среды.

2. Достижение макроэкономической стабильности и обеспечение высокого экономического роста.

3. Осуществление глубоких структурных преобразований, повышение занятости населения.

4. Модернизация техническое и технологическое обновление и диверсификация производства.

Успешный переход к рыночным отношениям возможно только при условии стабильного функционирования экономики. Стабилизация экономики – законный и неизбежный этап на пути формирования рынка. Мы стабилизируя экономику создали необходимые условия для нормального развития.

Каждая страна стремится обеспечению стабильного экономического роста, потому что экономический рост приводит, во-первых, увеличению объема национальной продукции и доходов, во-вторых, эффективному использованию ресурсов, в-третьих, возникновению новых потребностей и возможностей, в-четвертых, повышению авторитета страны в международных рынках.

Кроме того, необходимо учитывать и факторных ресурсов, влияющих именно стабильному экономическому росту. К ним относятся^{60, 61}: количество и качество природных ресурсов; количество и качество трудовых ресурсов; объем основного капитала; технологии.

Необходимо отметить, невозможно привлечь полностью на 100% имеющихся ресурсов (или производственных факторов) для обеспечения экономического роста. Причиной тому является недостаточное развитие институциональных механизмов и высокие трансакционные издержки.

⁶⁰ Оливье Баланшар Макроэкономика: учебник. Перевод с англ. под научной редак. Л.Л. Любимова, - М.: Изд.дом ВШЭ, 2010.с.215 – 230; 259 – 277.

⁶¹ Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2010.- с.279-313;-553-586

Динамический (стабильный) характер производства материальных ценностей и услуг в Узбекистане связан с имеющимися производственными ресурсами, их эффективным использованием и достижением научно-технического прогресса, с одной стороны, возможностью освоения имеющихся ресурсов – другой. Вместе с тем, имеющийся дефицит капитала повышает роль внешних экономических факторов, в частности иностранных инвестиций и кредитов, в обеспечении экономического роста.

Учитывая вышесказанное, важное научно-практическое значение имеет оценка этапов экономического роста в годах независимости страны. В научно-исследовательских работах принято изучение периода с первых годов государственной независимости (1991 г.) до сегодняшнего дня (2016 г.) разделением на три этапа.

14.2. Обеспечение макроэкономической стабильности

Первоначальный этап обеспечения стабильного экономического роста приходится на 1991 – 1995 гг. Этот этап характеризуется созданием основ рыночных отношений путем реформирования экономики. Особенностью этого этапа является поэтапное осуществление реформ и сохранение стабильности социально-политической ситуации. Были созданы институциональные основы перехода к рыночной экономике, реформированы функции и задачи органов государственного управления, сформированы необходимые для развития предпринимательства условия. Первый этап является периодом, характеризующимся спадом ВВП.

В этом периоде динамика ВВП снизилась в 1991г. на 0,5%, в 1992 г. – на 11,1%, в 1993г. – на 2,3%, в 1994г. – на 5,2%. В целом темп снижения ВВП в этом периоде составил 18,4% и показал высокую степень рецессии.

Это непосредственно отрицательно повлияло на уровень жизни населения. В реальных доходах населения наблюдалась тенденция соответствующего снижения (рис. 14.1).

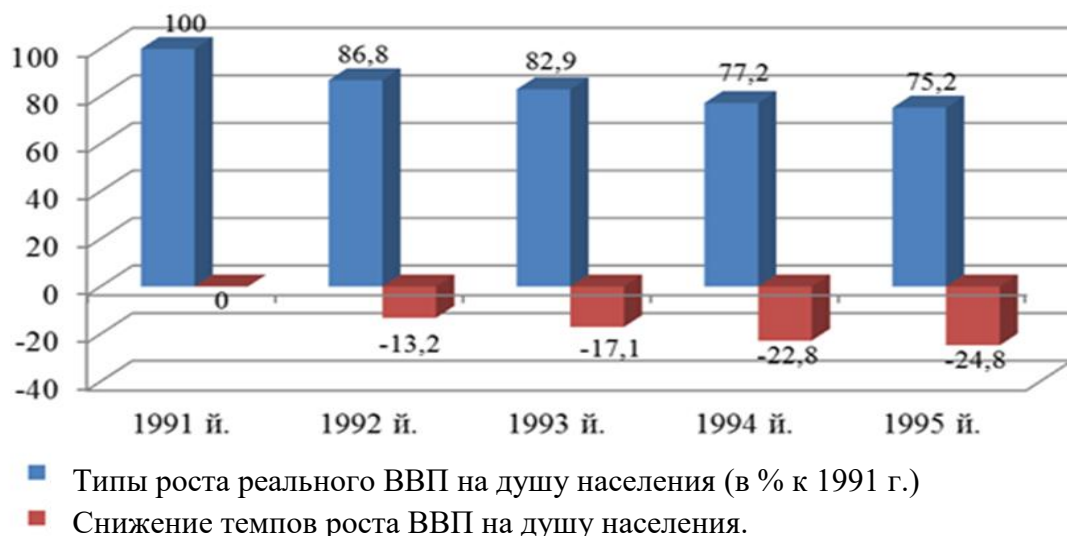


Рис. 14.1. Темпы снижения реальной ВВП на душу населения⁶²

Как видим из рис. 14.1, в 1991-1995гг. реальная ВВП на душу населения имеет только тенденции снижения по сравнению с 1991г. В 1992г. Это снижение составило 13,2%, а в 1995г.– 24,8%.

1996-2003 годы характеризуются как второй этап обеспечения стабильного экономического роста в Узбекистане. В этом периоде последовательно были осуществлены работы по углублению реформ и формированию и совершенствованию ее институционально-правовой базы. Вместе с тем, были выполнены огромные и сложные задачи по обеспечению макроэкономической и финансовой стабильности.

Важными приоритетными задачами стали обеспечение развития базовых отраслей экономики и их стабильного роста, сохранение имеющегося промышленного потенциала, развитие добычи и первичной переработки сырья, имеющих стратегически важное значение.

Рост реального ВВП в стране был обеспечен за счет повышения объема производства в базовых отраслях экономики, увеличения инвестиций в основной капитал. На рис. 14.2 изображена динамика изменения показателей экономического роста в Узбекистане в 1996-2003гг.

⁶² Источник: составлена по данным Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан

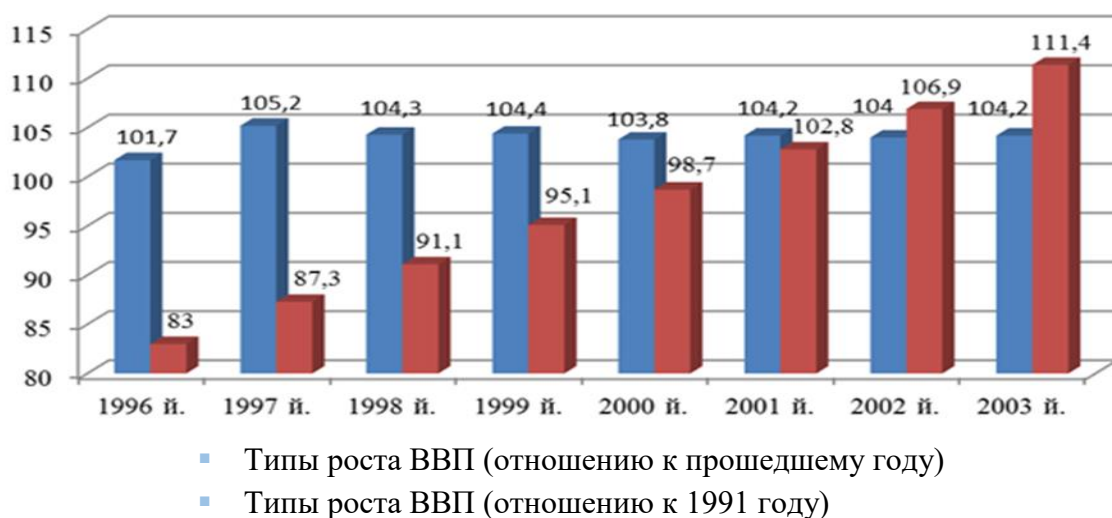


Рис. 14.2. Темп роста ВВП (годы стабилизации) ⁶³

В 1996 г. добились первому экономическому росту в стране. В целом, в 1996-2003гг. средний годовой темп экономического роста страны составил почти 4%. В этом периоде хотя годовой темп роста экономики вырос быстрее чем годовой темп роста населения(за исключением 1996г.), доля реальной ВВП на душу населения пока не достигала показателю 1991г.

Росту доли реальной ВВП на душу населения по сравнению с 1991г. был достигнуть только в четвертом году государственной независимости Узбекистана и эта позитивная динамика роста продолжается и сейчас (рис. 14.3).

В Узбекистане с 2004 г. до сегодняшнего дня считается периодом, когда обеспечен высокий темп экономического роста. В этом периоде была осуществлена модернизация экономики, углубление демократических реформ, обеспечено развитие валютного рынка, банковско-финансовой системы, снижение налоговой бремени.

Это можно охарактеризовать как результат последовательного осуществления экономических реформ. В результате модернизации производства, реструктуризации и диверсификации экономики, последовательного осуществления программы

⁶³ Источник: составлена по данным Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан

локализации, ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства, транспорта и коммуникации, сферы услуг были обеспечены высокий темп экономического роста страны.

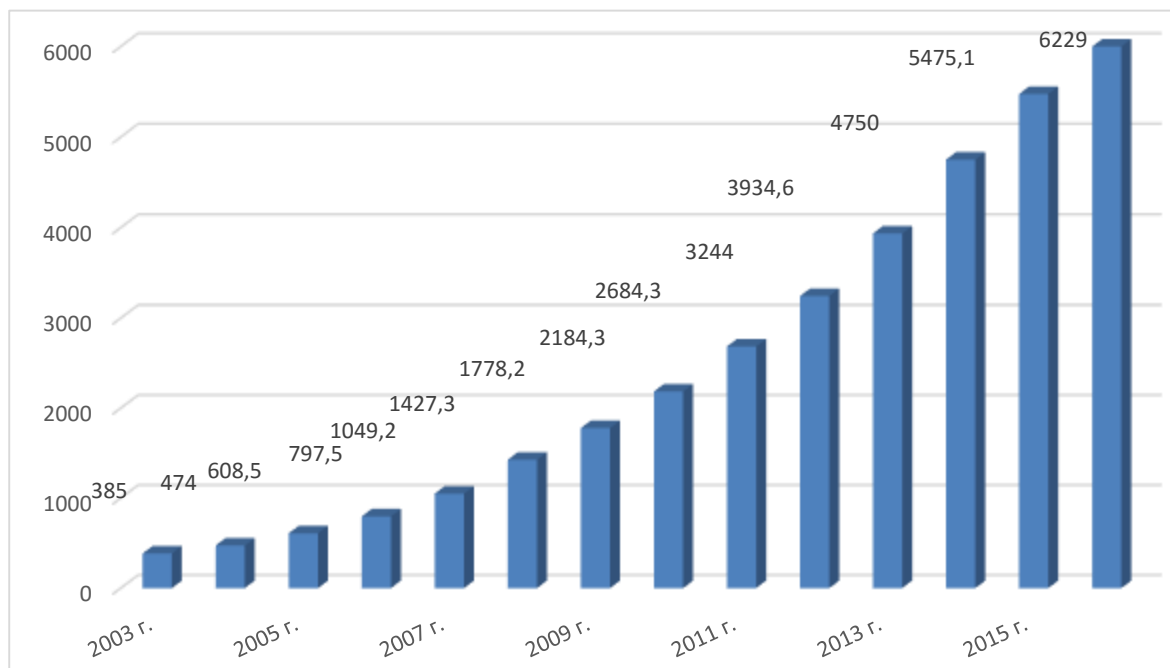


Рис. 14.3. Динамика изменения темпов роста реальной ВВП на душу населения (годы стабильного роста)⁶⁴

Анализы показывают, что показатель самого высокого экономического роста в последних годах зафиксирован в 2007 г., который составил 109,5%. Но мировой финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г., естественно, оказал влияние и экономику нашей страны.

Именно по этой причине, если в 2008 г. темп роста ВВП страны по сравнению с 2007 г. снизился на 0,5%, а в 2009 г. это снижение увеличилось и составило 1,4%. В результате мер, разработанных в стране были сохранены стабильные и высокие темпы экономического роста и в 2010 и 2011 гг. они составили 8,5 и 8,3% соответственно. В 2012 г. рост ВВП составил 8,2%, в 2015 г. – 8,0%. Объем ВВП в 2012 г. составил 96,6 трлн. сумм и а 2013 г. 171,9 трлн. сум этот показатель намного выше показателя стран мира и имеет тенденции стабильного роста (рис.14.4).

⁶⁴ Источник: составлена по данным Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан

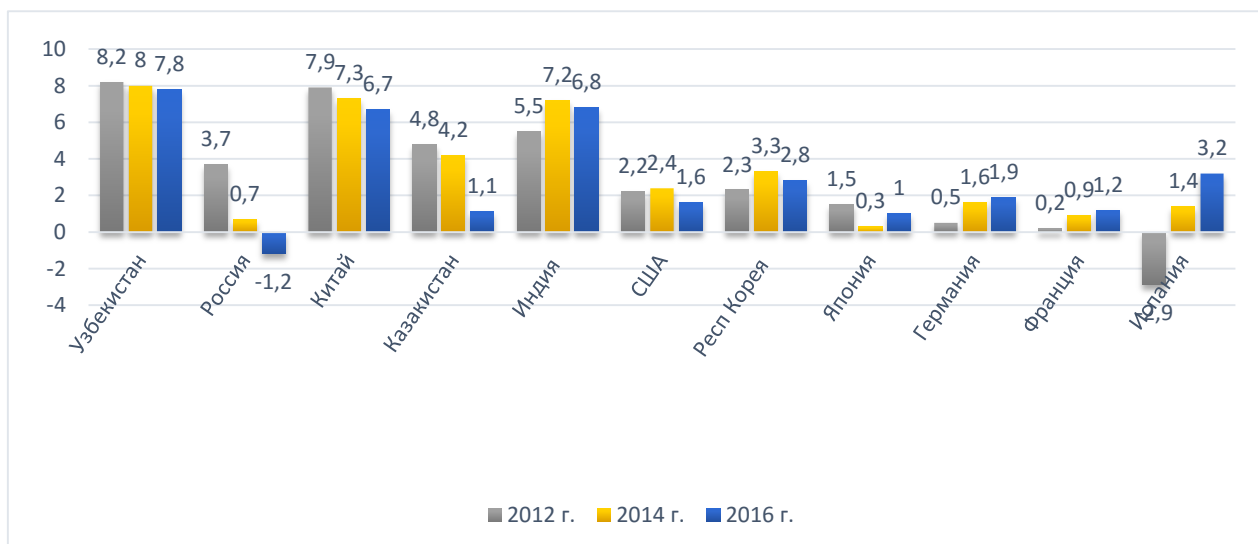


Рис.14.4. Темпы роста объема производства в Узбекистане и странах мира, в %⁶⁵

В качестве важнейших факторов стабильного экономического роста рекомендуется учитывать следующие:

- создание благоприятной институциональной среды и государственной поддержки обеспечения стабильного экономического роста;
- совершенствование институциональных механизмов привлечения внутренних и внешних инвестиций для дальнейшего углубления структурных реформ в отраслях экономики;
- активизация процессов дальнейшей либерализации и модернизации экономики;
- расширение процессов локализации в отраслях экономики;
- поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства и привлечение к экономической активности основного слоя населения посредством расширения предоставляемых им льгот и стимулов;
- либерализация системы покупки и продажи материально-технических ресурсов и готовой продукции;
- дальнейшее сокращение вмешательства государственных контролирующих органов в финансово-хозяйственную деятельность предприятий и др.

⁶⁵ Источник: составлена по данным Международного валютного фонда

Ключевые слова: принципы, стратегия, этапы реформ, правовая основа реформ, многоукладная экономика, приватизация государственной собственности, аграрные реформы, институциональная реформа, внешнеэкономическая деятельность, макроэкономическая стабильность.

Вопросы для повторения

1. Назовите основные принципы реализации экономической реформы в Узбекистане?
2. Какие стратегические цели были сформулированы экономических реформ в Узбекистане?
3. Какие факторы повлияли на обеспечение макроэкономической стабильности в стране?
4. Чем характеризуется темпы роста ВВП за 1991-2015 г.г.?

ТЕМА 10. ТЕОРИЯ КОНТРАКТА. ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция № 15. Типы контрактов

15.1. Понятие контракта

15.2. Контракт о продаже и контракт о найме

15.3. Типы контрактов

Лекция № 16. Граница между организацией и рынком

16.1. Организация

16.2. Граница между институтом и организацией

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 15. ТИПЫ КОНТРАКТОВ

15.1. Понятие контракта

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определены положениями контракта, или договора между непосредственными участниками взаимодействия. Гражданский кодекс РУз называет договором любое «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей»⁶⁶. Если использовать терминологию теории прав собственности, то контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки. Иными словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемого в заданных институциональных рамках.

Контракт (договор) — соглашение об обмене правомочиями и их защите» являющееся результатом осознанного и сво-

⁶⁶ Статья 353 Гражданского кодекса Часть I. – Ташкент, «Узбекистан», 1996. –с.121.

бодного выбора индивидов в заданных институциональных рамках.

Таким образом, институциональный анализ создает предпосылки для рассмотрения модели рационального выбора в качестве не общего, а частного случая. Эта модель не универсальна, а лишь описывает поведение индивидов в особых институциональных рамках, и на эти рамки, как мы убедились при обсуждении проблем изменения институтов во времени, индивиды имеют весьма ограниченное влияние. Помещение модели рационального выбора в институциональные. Институциональные рамки не только ограничивают, они могут и создавать предпосылки осуществления рационального выбора. Так, и неформальная норма доверия, и формальное правило о возникновении из контракта обязательств сторон позволяют совершать обмен правомочиями даже при условии, что между моментом заключения контракта и его выполнением проходит значительный промежуток времени.

В рамках теории игр внешние по отношению к намерениям сторон контракта факторы учитываются с помощью введения в игру с двумя участниками третьего игрока, «природы». Хотя для иллюстрации можно найти и чисто экономические примеры, такие, как контракты между инвестором и государством на разработку месторождений полезных ископаемых, попробуем смоделировать контракт о купле-продаже стульев с учетом того, что наличие в них зашитых сокровищ, находится под вопросом.

В дискуссии о конституции рынка сознательно были упущены те аспекты в поведении индивида, которые связаны с невозможностью точно предугадать влияние на взаимодействие «природных» факторов. Ведь конституция рынка являет собой совокупность норм, регулирующих взаимодействия между индивидами, а не между индивидом и «природой». Возможны три варианта воздействия «природы» на результаты взаимодействия между индивидами⁶⁷.

⁶⁷ Harsanyi J. Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. P. 22—25.

1. «Природа» никак не влияет на результаты взаимодействия, которое в этом случае осуществляется в условиях определенности. Об определенности говорят в ситуациях, когда принимаемые индивидом решения приводят к известным заранее результатам.

2. «Природа» влияет на результаты взаимодействия, но ее влияние предсказуемо. Принимаемое индивидом решение «просчитываемо» в том смысле, что известна вероятность наступления его альтернативных результатов. Речь идет о ситуациях риска, примером которых является покупка билетов лотереи с известным числом выигрышных билетов. Если обозначить буквой V итог принятия того или иного решения, а A — альтернативные результаты, то ситуация риска описывается следующим выражением:

$$V = (A_1, p_1; A_2, p_2; \dots, A_k, p_k),$$

где $1 \geq p \geq 0$.

3. «Природа» влияет на результаты взаимодействия, и ее влияние непредсказуемо. Результаты принятия решения нельзя просчитать, так как в момент принятия решения известны лишь его альтернативные результаты, но не вероятность их наступления. Именно в этом заключается ситуация неопределенности, иллюстрируемая совершением ставок на скачках. Обозначив событие, наступление которого приводит к результату A_i через e_i мы опишем итог принятия решения в условиях неопределенности следующим выражением:

$$V = (A_1 e_1, A_2 \setminus e_2, \dots, A_k \setminus e_k),$$

где e_v, e_k — совокупность взаимоисключающих и исчерпывающих возможностей.

Далеко не все индивиды одинаково действуют в условиях риска и неопределенности. Однако речь идет не об отличиях используемых ими норм поведения, а об индивидуальных психологических особенностях. Говорят о существовании трех типов людей с точки зрения их отношения к риску: люди, являющиеся противниками риска; люди, нейтрально относящиеся к риску, и люди, склонные к риску.

Иначе говоря, если индивид расценивает связанное с риском решение, математическое ожидание выигрыша от которого равно 50 дол., как менее привлекательное, чем решение,

гарантирующее получение той же суммы без риска, то он является противником риска:

$$EU(p_1 A_1 + p_2 A_2) > p_1 U(A_1) + p_2 U(A_2).$$

15.2. Контракт о продаже и контракт о найме

Какие же институциональные рамки позволяют заключать контракты с учетом индивидуальных особенностей отношения людей к «естественным» (в смысле их обусловленности «природой») риску и неопределенности? Искомые институциональные рамки задаются контрактом о найме, который позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния на результаты взаимодействия «естественных» факторов. Однако при этом сторона контракта, являющаяся противником риска, отказывается от претензий на получение большего дохода в случае благоприятного стечения обстоятельств.

Свое название контракт о найме получил в связи с моделью взаимодействия наемного работника и работодателя, в котором наемный работник предполагается противником риска, а работодатель — нейтральным к риску. Какими бы ни были рыночная конъюнктура и спрос на производимый наемным работником продукт, он получает фиксированное вознаграждение. Причем в самом контракте не уточняется, за выполнение каких действий наемный работник получает вознаграждение, характер этих действий выясняется по мере наступления той или иной обусловленной «естественными» факторами ситуации. Фактически контракт о найме фиксирует лишь необходимость подчинения наемного работника решениям работодателя.

Представим сказанное в более строгой форме. Пусть в момент заключения контракта известно, что на его реализацию могут повлиять неподконтрольные его участникам события e_i . Причем известна и вероятность наступления этих событий, p_i . Тогда при заключении контракта о найме специфицируется лишь процедура выбора работодателем задачи x_i для ее выполнения наемным работником в зависимости от того, какое собы-

тие e_i наступает в момент реализации контракта. В контракте о найме оговаривается вся совокупность возможных задач X , из которых работодатель и выбирает x_i , максимизируя при этом свою функцию полезности, т. е. контрактом о найме называется такая спецификация совокупности задач X , при которой максимально значение функции:

$$EU[p_1x_1(e_1) + p_2x_2(e_2) + \dots + p_kx_k(e_k)],$$

где $x_1, \dots, x_k \in X$, EU — ожидаемая полезность работодателя.

Альтернативой контракту о найме является контракт о продаже, в котором оговариваются не совокупность возможных задач, а конкретные задачи к исполнению, определенные на основе известной вероятности наступления событий e_i , при которых выполнение этих задач максимизирует полезность участников сделки. Иными словами, контракт о продаже определяет такие задачи к исполнению в будущие периоды времени (в течение срока действия контракта), что значение следующей функции максимально:

$$p_1U[x_1(e_1)] + p_2U[x_2(e_2)] + \dots + p_kU[x_k(e_k)],$$

где U — совокупная полезность участников сделки от выполнения задачи x_p .

Следовательно, контракт о продаже может заключаться лишь при условии, что обе его стороны нейтральны к риску и готовы смириться с той возможностью, что ожидаемые события не наступят и зафиксированные в контракте задачи окажутся неадекватными складывающейся ситуации.

Контракт о найме — соглашение между индивидом, нейтральным к риску» и противником риска, определяющее круг задач, которые могут быть реализованы в будущем по ходу выполнения контракта» При этом противник риска передает индивиду, нейтральному к риску, право контроля над своими действиями.

Контракт о продаже — соглашение между индивидами, в одинаковой степени нейтральными к риску, определяющее круг задач, которые будут реализованы в будущем по ходу выполнения контракта.

Итак, контракт о продаже регулирует отношения между индивидами, одинаково относящимися к риску, — одинаково нейтральных к риску людей. С другой стороны, контракт о найме описывает институциональные рамки взаимодействия людей, по-разному относящихся к риску, нейтральных к риску и противников риска. Противники риска (наемные работники) добровольно отказываются в пользу нейтрально относящихся к нему (работодателей) от своего права свободного выбора стратегии действий в будущем, учитывая влияние «естественных» факторов. Происходит добровольное делегирование права контроля над определенным в контракте видом деятельности индивида. Аналогично делегированию права распоряжения ресурсом, индивид может делегировать право контроля над собственными действиями. Тем самым лишний раз подтверждается, что права собственности, определенные нами ранее как норма легализма, являются лишь подмножеством в совокупности норм, регулирующих взаимоотношения между людьми, и возникающих на их основе прав и обязанностей.

О добровольном делегировании контроля допустимо говорить лишь при условии, что индивид сохраняет за собой право контроля своих действий, выходящих за рамки контракта, а также может вернуть себе делегированное право контроля по завершении срока действия контракта⁶⁸. Следовательно, право владения по-прежнему остается у индивида — ситуация рабства здесь не рассматривается. Индивид делегирует право контроля над своими действиями в отдельных сферах, не желая брать на себя риск непредвиденных последствий этих действий и/или будучи уверенным, что кто-то другой распорядится правом контроля лучше. Таким образом, индивид заинтересован в передаче права контроля над своими действиями, если:

- 1) он верит, что получит большую полезность при условии контроля со стороны другого,
и/или
- 2) он получает компенсацию от того лица, в пользу которого передается контроль.

⁶⁸ Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap—Harvard University Press, 1990. P. 69-70.

Делегирование индивидом контроля над своими действиями в определенных контрактом сферах деятельности лежит в основе властных отношений. Властные отношения бывают нескольких типов:

- *простые*, в рамках которых контроль осуществляется именно тем индивидом, кому были делегированы права контроля,

или

- *сложные*, когда лицо, которому делегируется контроль, получает одновременно и право передачи этого контроля третьим лицам;

- *персонифицированные*, когда контроль делегируется конкретному лицу,

или

- *позиционные*, предполагающие делегирование контроля не конкретному лицу, а тому, кто занимает определенную позицию в институциональной структуре общества (в государственном аппарате, во внутрифирменной структуре и т. д.). Контроль может делегироваться и собственно институциональной структуре, государству или корпорации, и тогда контрактные отношения принимают форму закрепленного в праве разделения правомочий между индивидом и государством.

15.3. Типы контрактов

Сопоставив контракт о найме и контракт о продаже, мы теперь переходим непосредственно к обсуждению структуры контракта. Известны три базовых типа структуры контракта — классический, неоклассический и имплицитный контракты. Классический контракт, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, произведен от контракта о продаже. Имплицитный контракт, наоборот, исключает четкое определение условий взаимодействия, стороны контракта рассчитывают на их спецификацию в самом ходе реализации контракта, откуда, собственно, и происходит термин «имплицитный (не оговоренный до конца) контракт». Такой контракт произведен от контракта о найме. Наконец, неоклассический, или гибридный, «отношенческий» контракт, объединяющий в себе эле-

менты как контракта о продаже, так и контракта о найме. Неоклассическое контрактное право и доктрина «оправдания» позволяют сторонам контракта не придерживаться его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств (рис. 17.4).

Сравним структуру и основные параметры трех типов контрактов с помощью табл. 15.1. Рассмотрим брачные отношения, как пример специфических контрактных отношений между супругами (мы будем рассматривать здесь лишь один аспект брака — имущественные отношения).

Таблица 15.1.

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

Продолжение табл. 15.1.

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



Рис. 15.1.

Традиционно брачные отношения строятся на основе имплицитного контракта, свидетельством заключения которого является регистрация брака в органах записи актов гражданского состояния.

Все детали контракта зафиксированы неявным, имплицитным образом, что лишний раз подтверждается остротой конфликтов между супругами, возникающих в ситуации раздела имущества при расторжении брака. Иными словами, брачный договор мог существовать лишь как отношенческий контракт, чья реализация полностью зависела от воли супругов.

С введением в корпус права понятия брачного контракта он приблизился по своим характеристикам к классическому контракту: он заключается в письменной форме (с нотариальным заверением), его положения обязательны для выполнения, существует стандартная форма брачного контракта, все вопросы по его реализации можно решить в судебном порядке и т. д.

Итак, имущественные отношения супругов могут существовать в различных контрактных формах: имплицитной, отношенческой и классической. Вопрос о факторах, влияющих на выбор оптимальной контрактной формы для имущественных отношений между супругами, будет подробнее рассмотрен в следующей, 16-й лекции.

Выводы. Контракт представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Как и любой институт, контракт не столько ограничивает взаимодействие, сколько создает для него предпосылки, что становится особенно очевидным в случае сделок с несовпадением во времени мо-

ментов их заключения и совершения. Такого рода сделки связаны с риском возникновения не зависящих от намерений их участников обстоятельств. Люди различаются по степени восприятия риска, что и объясняет существование двух видов контрактов — контракта о продаже, регулирующего отношения между нейтральными к риску партнерами, и контракта о найме, позволяющего взаимодействовать людям, нейтральным к риску, и противникам риска.

ЛЕКЦИЯ № 16. ГРАНИЦА МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЕЙ И РЫНКОМ

16.1. Организация

Принципиально новый момент, возникающий в связи с добровольным делегированием индивидом права контроля над своими действиями в рамках контракта о найме, требует корректировки норм конституции рынка. Во-первых, согласно -норме сложного утилитаризма ведет себя лишь одна из сторон контракта о найме — та, в пользу которой делегируется право контроля. Назовем эту сторону сделки принципалом, или поручителем. Вторая сторона сделки — агент, или исполнитель, отказывается от права контроля над своими действиями за любое вознаграждение, превышающее некоторый уровень. Иначе говоря, он не максимизирует свою полезность, а ориентируется на достижение определенного ее уровня (норма ограниченного утилитаризма).

Далее, поведение агента нарушает принципы целерационального действия, ведь он не свободен в выборе целей, заданных ему интересами принципала. Агент не должен руководствоваться в своих действиях собственными интересами, он должен ориентироваться в первую очередь, на интересы принципала. Идеальный агент воспринимает интересы принципала как свои собственные. С нормой доверия тоже связаны проблемы. Агент должен верить в корректность принимаемых принципалом в той или иной ситуации решений. Напомним, что агент делегирует принципалу право контроля над своими дей-

ствиями в расчете на то, что его решения окажутся более эффективными при наступлении непредвиденных обстоятельств. Без доверия к принципалу на основе соответствующей репутации агент лишен всяких стимулов передавать ему право контроля. Кроме того, агент должен быть уверен, что принципал не распространит сферу контроля над действиями агента на отношения, выходящие за рамки, определенные контрактом. Обратное же неверно, так как принципалу даже следует относиться к агенту с известной долей недоверия, учитывая направленность действий последнего на максимизацию не собственной полезности, а полезности принципала.

Наконец, для реализации контракта о найме не требуется и использования его сторонами нормы эмпатии. Принципалу достаточно знать минимальный уровень вознаграждения, на которое согласится агент, U , что достижимо и без его стремления поставить себя на место агента и взглянуть на складывающуюся каждый раз ситуацию с его позиции.

Описанная таким образом совокупность норм, регулирующих взаимодействие принципала и агента, причудливым образом напоминает конституцию командной экономики. Впрочем, это не случайное впечатление. В своей статье «Природа фирмы», заложившей основы неинституциональной теории, Роналд Коуз делает вывод о том, что экономические отношения, основанные на командах, существуют и внутри рыночной системы⁶⁹.

Под организацией здесь понимается «единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками»⁷⁰. Организациями являются фирмы (экономические единицы координации), профсоюзы, политические партии, университеты, неприбыльные организации и множество других «единиц координации». Из данного определения следуют три основные характеристики организации: 1) совокупность участников; 2) степень идентификации

⁶⁹ Williamson O. Op cit. P. 275-276

⁷⁰ Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С 22

всех участников с целями организации, являющимися производными от интересов принципала; 3) формальная структура властных отношений, степень сложности иерархии.

Организация — единица координации, построенная на основе властных отношений, т. е, делегирования одним из ее участников, агентом, права контроля над своими действиями другому ее участнику, принципалу.

16.2. Граница между институтом и организацией

Понимание организации как единицы координации требует четко соотнести ее с институтом, тоже определяющим рамки взаимодействия людей. Сопоставим эти два понятия с помощью табл. 16.1.

На последнем отличии, касающемся транзакционных издержек, стоит остановиться особо. Реализация контракта о найме связана со значительно меньшими транзакционными издержками по сравнению с теми, что возникли бы при использовании для той же самой сделки институциональных рамок контракта о продаже. Экономия получается за счет того, что исчезает необходимость регулярного перезаключения контракта (по истечении его срока действия, при возникновении непредвиденных обстоятельств), и за счет имплицитной формы контракта, объясняющейся отказом от точной спецификации всех деталей взаимодействия.

Среди остальных известных инструментов экономии на транзакционных издержках организация транзакций обладает рядом особенностей. Возьмем такие инструменты, как использование при заключении сделок стандартных (типовых) договоров, позволяющее экономить на издержках ведения переговоров; создание и развитие стандартов качества, мер и весов, снижающее издержки измерения, и формирование в обществе консенсусной идеологии, приводящее к снижению издержек спецификации и защиты прав собственности⁷¹. Эффективность всех трех указанных инструментов не зависит от частоты и ин-

⁷¹ Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. М : ИМЭМО, 1990. С. 29-30.

тенсивности их применения. Наоборот, чем шире применяются эти инструменты, тем ниже величина трансакционных издержек в расчете на одну сделку.

Таблица 16.1.

Институт	Организация
<i>Макроинституциональная категория</i>	<i>Микроинституциональная категория</i>
Определяет рамки взаимодействия <i>в целом</i>	Определяет рамки <i>конкретного</i> взаимодействия или взаимодействий
Обладает характеристиками <i>чистого общественного блага</i>	Обладает характеристиками клубного блага
Регулирует <i>деперсонифицированные и нелокальные</i> трансакции	Регулирует трансакции в четких границах, следовательно, персонифицированные и локальные
Индивиды не могут повлиять на процесс изменения институтов	Организации являются результатом осознанного выбора индивидов
Элемент властных отношений (принуждение) <i>отсутствует</i>	Властные отношения лежат в основе функционирования организаций
Определяет структуру и величину трансакционных издержек	Способствует экономии трансакционных издержек, заданных институциональными рамками

Иначе обстоит дело с экономией трансакционных издержек в рамках организации. С ростом размеров организации, т. е. с осуществлением в организационных рамках все большего числа сделок, ее эффективность в экономии трансакционных издержек уменьшается. Хотя совершение сделок внутри организации по-прежнему позволяет снизить издержки поиска информации (ведь состав участников не меняется), издержки ведения переговоров и издержки заключения контракта, наблюдается рост других типов издержек. С ростом размеров организации, прежде всего, растут издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма. Во-первых, с ростом числа участников организации становится сложнее достичь единства их интересов, точнее, их совпадения с интересами принципала. Поэтому принципалу требуется затрачивать больше усилий на мониторинг и контроль действий агентов. Кроме того, рост организации вынуждает принципала переходить к схеме сложных властных отношений, делегируя часть полномочий по контро-

лю за агентами своим представителям. Эти структурные изменения связаны не только с ростом издержек на контроль агентов (оплата труда представителей интересов принципала, а в случае фирмы ими являются мастера, учетчики, управленцы среднего и высшего звена), но и с необходимостью контролировать действия самих представителей интересов принципала.

Р. Коуз назвал уменьшающуюся по мере ее роста эффективность организации «убывающей предельной эффективностью менеджмента» и предположил, что всегда существует предел роста организации (фирмы) по отношению к институту (рынку). Рост фирмы продолжается до того момента, когда издержки организации дополнительной транзакции внутри фирмы становятся равными издержкам осуществления той же транзакции на рынке.

Выводы. Организация представляет собой командную экономику в миниатюре. И именно с этим связаны ограничения внутреннего роста организации: увеличение масштабов организации приводит к росту издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. Более точно граница между институтом (рынком) и организацией (фирмой) определяется с помощью анализа степени специфичности активов, неопределенности, склонности к риску сторон сделки, сложности сделки и соотношением цены доступа к закону и издержками велегальности.

Ключевые слова: институт, классический контракт, контракт (договор), организация, предприятие, фирма, теория.

Вопросы для повторения

1. Какого типа контракты вам приходилось заключать сегодня? Обоснуйте вашу характеристику на примере одной из сделок.

2. Дайте характеристику контракта о найме и контракта о продаже.

3. Каким наиболее специфичным активом вы обладаете на сегодняшний день? Обоснуйте.

4. Опишите отличия между политической партией и общественно-политическим движением на основе институционального подхода, используя категории института и организации.

ТЕМА 11. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Лекция № 17. Структура фирмы

- 17.1. Проблема взаимоотношений принципала и агента
- 17.2. Варианты решения проблемы принципала и агента
- 17.3. Внутрифирменная структура

Лекция № 18. Типология фирм

- 18.1. Траектория развития фирмы
- 18.2. Основные типы фирм

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 17. СТРУКТУРА ФИРМЫ

17.1. Проблема взаимоотношений принципала и агента

Рост размеров фирмы влечет за собой увеличение затрат принципала на контроль над действиями возросшего числа агентов. Дилемму принципала, заключающуюся в выборе между необходимостью контролировать агента и нежеланием нести связанные с осуществлением контроля издержки, проиллюстрируем с помощью следующей модели из теории игр. Пусть издержки принципала на осуществление контроля равны 1, выгода от добросовестного исполнения агентом своих обязанностей равна 2 и потери в случае недобросовестного исполнения равны - 2. Учитывая, что в случае вскрытия факта недобросовестного отношения со стороны агента

Впрочем, увеличение затрат на контроль происходит не прямо пропорционально росту численности агентов. Следует учесть фактор возникновения асимметричности информации между принципалом и агентом. Анализируя игры с третьим игроком — «природой», мы абстрагировались от асимметричности информации между двумя основными игроками. Чтобы увидеть причины возникновения асимметричности информации внутри организации, вспомним аргументы Фридриха фон Хайека, направленные на критику командной экономики как институциональной системы. По его мнению,

Обладающие уникальной информацией участники организации не заинтересованы в ее распространении вообще и в ее неискаженной передаче принципалу в частности. Действительно, асимметричность информации создает предпосылки для оппортунистического поведения агентов, т. е. их стремления максимизировать свою полезность, несмотря на принятые при подписании контракта о найме обязательства, удовлетвориться неким фиксированным уровнем полезности. Получив с помощью контракта о найме гарантии фиксированного вознаграждения в случае «естественных» непредвиденных обстоятельств, агент сам стремится создать «искусственные» непредвиденные обстоятельства, которые позволили бы ему с помощью манипулирования принципалом перераспределить результаты деятельности в свою пользу, например с помощью введения принципала в заблуждение относительно действительной сложности задачи x ; , предписанной им к выполнению.

Проблема принципала – агента – угроза манипулирования агентом принципала при выполнении поручений и предписаний последнего. Введение принципала в заблуждение становится возможным на основе асимметричности информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента.

Таким образом, функционирование организаций с неизбежностью ставит вопрос об оппортунистическом поведении агента на основе располагаемой им уникальной информации. Поэтому проблема принципала и агента является частным случаем ситуации морального риска: принципал выступает в роли страховщика от «естественных» рисков, а агент — в роли скрывающего от него важную информацию о клиенте (состояние здоровья, бизнеса и т.д.). Ключевой вопрос здесь касается системы стимулов, способствующих или, наоборот, препятствующих распространению агентом достоверной информации. На рынке конкуренция стимулирует распространение достоверной информации. Напротив, в обычном варианте отношений принципала и агента асимметричность информации и перспективы оппортунизма стимулируют манипулирование агентом принципала.

17.2. Варианты решения проблемы принципала и агента

Поиском системы стимулов, направленных на ограничение оппортунистического поведения агента, заняты представители теории оптимального контракта или, как ее еще называют, теории принципала и агента. Наиболее часто указываются варианты решения, которые приведены ниже.

Соревнование агентов. Первый вариант решения проблемы принципала и агента заключается в развитии конкуренции между агентами. В отличие от обычной ситуации вознаграждается не достижение агентом заданного принципалом уровня (например, выработки), а достижение наивысшего относительно остальных агентов уровня. Идея конкуренции агентов позволяет использовать самих агентов для взаимного контроля над действиями друг друга. Ведь если наибольшее вознаграждение достается только агенту, достигшему наилучших относительных показателей в достижении поставленным принципалом задач, агенты начинают ревниво следить за успехами других — успех окружающих означает снижение шансов на собственный успех. С другой стороны, завышенное относительно остальных агентов вознаграждение «победителя» является сильным стимулом для повышения производительности, ведь перспектива крупного выигрыша с низкой вероятностью привлекательнее менее крупного выигрыша с более высокой вероятностью (при условии, что математическое ожидание выигрыша примерно одинаково).

- Вознаграждение только «победившего» стимулирует выбор агентами наиболее рискованных стратегий, т. е. происходит «обратный отбор» агентов, в результате которого остаются лишь применяющие самые рискованные стратегии.

- Степень склонности агента к риску, связанному с «естественными» непредвиденными обстоятельствами.

- Конкуренция среди агентов окончательно разрушает элементы доверия в отношениях между ними. Задачи, требующие совместных усилий агентов, становятся практически нереализуемыми.

Участие агента в результатах совместной деятельности. Если кратко, то второй вариант решения сводится к заключению с агентом контракта о найме, предполагающего выплату вознаграждения не фиксированного, а зависящего от результатов деятельности фирмы (sharing contract). Сюда, например, относятся различные формы участия наемных работников в прибыли, в том числе через их участие в капитале акционерного предприятия.

Фирма как коалиция агентов. Данное решение радикальным образом отличается от предыдущего тем, что не только допускается участие агентов в результатах деятельности, но сами функции принципала начинают поочередно выполняться агентами. Принципал становится «временным первым среди равных»⁷⁴. Подчеркнем, что властные отношения и делегирование агентами контроля над своими действиями не исчезают, просто функции контроля и распределения задач поочередно выполняются всеми участниками организации. С точки зрения структуры принципалом становится агент, временно занимающий позицию на пересечении информационных потоков и имеющий на этом основании возможность аккумулировать всю информацию (рис. 17.2).



Рис. 17.2

Такая структура называется «колесообразной». Ротация агентов на позиции принципала решает проблему стимулов к передаче только достоверной информации. Самое же главное — она создает предпосылки для доверительных отно-

⁷⁴ Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975. P. 47.

шений между агентами и достижения с их помощью кооперации. О. Уильямсон видит в возникновении доверительных отношений среди агентов главную предпосылку появления внутри фирмы «ассоциативной атмосферы». Ассоциативная атмосфера способствует отказу от оппортунизма как стратегии максимизации полезности — «повышение производительности происходит благодаря чувству ответственности за внесение справедливого вклада в общее дело». Формой существования фирмы как коалиции на практике является самоуправленческая фирма.

Выгода, связанная с существованием ассоциативной атмосферы, заключается не только в экономии на издержках контроля, но и в появлении нового источника выигрыша от кооперации.

Классическая экономическая наука вслед за Адамом Смитом видит в разделении труда главный источник сравнительных преимуществ членов организации в выполнении тех или иных задач. Согласно этому подходу, кооперация выгодна, так как совместными усилиями специализированные на выполнении отдельных задач работники производят больший продукт, чем в случае самостоятельного выполнения ими всех задач.

Подводя итог, отметим, что в фирме как коалиции агентов появляется возможность решить проблему принципала и агента на основе «золотого правила». От принципала «золотое правило» требует, чтобы он вознаграждал агентов в соответствии с их вкладом в общий результат, а от агента — добросовестного выполнения задач, поставленных принципалом. В качестве иллюстрации приведем следующую модель, где игроки выбирают между тремя стратегиями: «золотым правилом», стандартом равных усилий и оппортунистическим поведением. Уточним, что стандарт равных усилий со стороны принципала заключается в применении фиксированной уравнивающей оплаты агентов, а со стороны агентов — в работе «как все», не лучше и не хуже. Оппортунизм принципала может, к примеру, принимать форму заниженного вознаграждения агента под предлогом неблагоприятных

«естественных» условий (конъюнктуры рынка), когда агент не обладает всей информацией о ситуации на рынке. Подчеркнем, что переход к «золотому правилу», не являющемуся равновесием по Нэшу, осуществим лишь на основе норм взаимного доверия, с одной стороны, между агентами и, с другой стороны, между агентами и принципалом. Нетрудно убедиться, что рассматриваемая модель является вариантом «дилеммы осужденных», в которой без доверия игроки тоже не могут отрицать свою вину.

17.3. Внутрифирменная структура

Различные варианты решения проблемы принципала и агента лежат в основе альтернативных моделей внутренней структуры организации. Наиболее распространены четыре типа внутрифирменной структуры: унитарная (У-структура), холдинговая (Х-структура), мультидивизиональная (М-структура) и смешанная (С-структура).

Унитарная структура, как это следует из самого названия, предполагает максимальную централизацию властных отношений. Все основные решения принимаются принципалом, он же осуществляет и контроль. Если право контроля над деятельностью агентов и делегируется, то по функциональному признаку - главам функциональных подразделений: отдела сбыта, главному инженеру, главному бухгалтеру и т. д. Таким образом, руководители функциональных подразделений являются одновременно и агентами — по отношению к главному офису, и принципалами — по отношению к непосредственным исполнителям заданий. Современная корпорация состоит из менеджеров, руководящих менеджерами, руководящих менеджерами... руководящих работниками. В случае унитарной организации единственным вариантом решения проблемы принципала и агента является усиление контроля на основе разработки новых, связанных с меньшими издержками, методов контроля (рис. 17.3).



Рис. 17.3.

Холдинговая структура. Холдинговая структура представляет собой иную крайность — максимальную децентрализацию процесса принятия решений и контроля над действиями агентов. Фактически принципал сохраняет за собой лишь полномочия по контролю финансовых потоков и финансовых результатов деятельности агентов. Агенты автономны в принятии всех решений, за исключением касающихся распределения прибыли. Иначе говоря, принципал контролирует деятельность агентов не непосредственно, а через организацию соревнования агентов, победитель в котором выявляется по критерию финансовых результатов. О. Уильямсон дает следующее определение холдингу: «Фирма с множеством подразделений, в которой главный офис не занят стратегическим контролем их деятельности»⁷⁵. Холдинговая структура не исключает даже прямой конкуренции между подразделениями одной и той же фирмы, ведь конкуренция является одним из способов косвенного контроля. Отметим, что на уровне подразделений холдинга можно встретить и унитарный тип отношений между принципалом (руководитель подразделения, являющийся одновременно агентом главного офиса) и агентом (рис. 17.4).

⁷⁵ Williamson O. Markets and Hierarchies Analysis and Antitrust Implications A study in the Economics of Internal Organization N.Y.: Free Press, 1975 p 47.

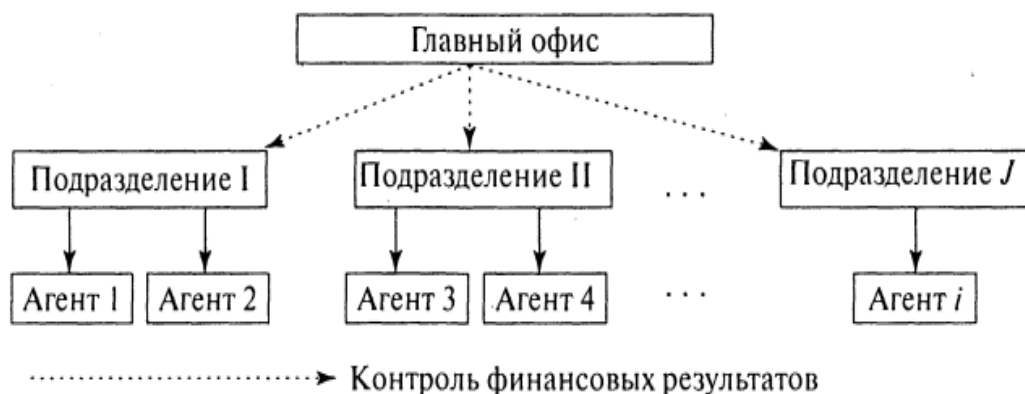


Рис. 17.4.

Мультидивизиональная структура. Наиболее значимой организационной инновацией в XX в. является изобретение в 20-е годы Пьером Дюпоном и Альфредом Слоуном (руководителями фирм «Du Pont» и «General Motors» соответственно) мультидивизиональной структуры. Эта структура «подразумевает создание полуавтономных производственных подразделений, функционирующих на основе принципа самокупаемости и сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку»⁷⁶. Мультидивизиональная структура является своеобразным синтезом унитарной организации и холдинга. Действительно, в ней сохранен принцип централизации принятия стратегических решений (например, о выпуске нового продукта) и в то же время децентрализованы оперативный контроль и управление⁷⁷. Аналогичным образом принцип финансовой самокупаемости дивизионов (агентов) позволяет им участвовать в результатах своей деятельности, но главный офис (принципал) при этом сохраняет право перераспределять часть прибыли подразделений согласно целям и задачам фирмы в целом. Примерами предприятий, на практике использующих принцип мультидивизиональной структуры, яв-

⁷⁶ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. С. 447—448.

⁷⁷ Williamson O. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes// Journal of Economic Literature. 1981. Vol. XIX. № 4. P. 1556-1557.

ляются конгломераты и транснациональные компании (рис. 17.5).

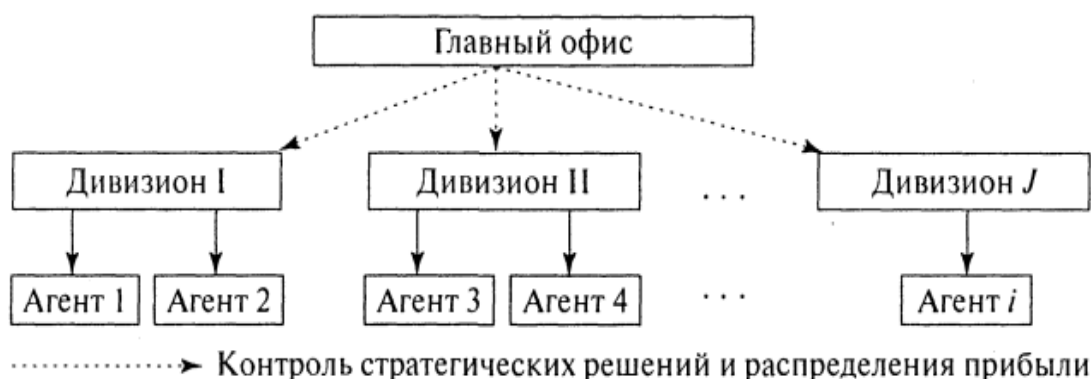


Рис. 17.5.

Лучше понять соотношение трех рассмотренных вариантов внутрифирменной структуры можно с помощью схемы, представленной на рис. 17.6⁷⁸.

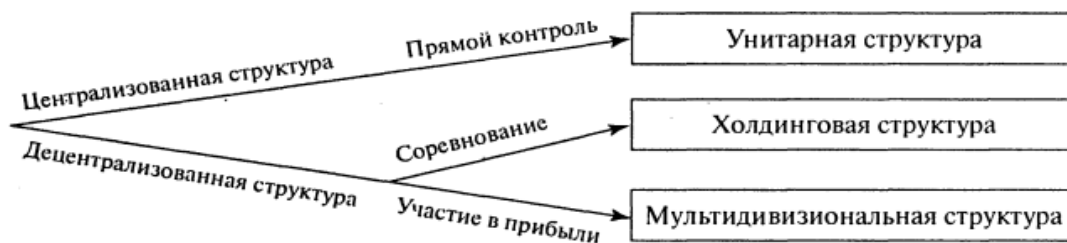


Рис. 17.6.

Смешанная структура. Наконец, смешанная структура возникает в том случае, если одно из подразделений полностью контролируется главным офисом, как в унитарном предприятии, второе подразделение зависит от главного офиса только финансово, как в холдинге, а третье подразделение имеет операционную самостоятельность и действует на принципах самокупаемости, как в мультидивизиональной структуре.

⁷⁸ Уильямсон О. Указ. соч. С. 454.

Выводы. В основе функционирования любой организации лежит проблема принципала и агента. Учитывая, что от агента ожидаются действия, максимизирующие полезность принципала, агент всегда стремится использовать существующую между ним и принципалом асимметрию информации к своей выгоде и в ущерб интересам принципала. Решений проблемы несколько: усиление прямого контроля, впрочем связанного с высокими издержками; организация принципалом соревнования агентов; участие агентов в результатах деятельности организации и поочередное выполнение самими агентами функций принципала. Именно данные варианты решения проблемы принципала и агента позволяют объяснить природу трех типов внутрифирменной структуры: унитарной, холдинговой и мультидивизиональной.

ЛЕКЦИЯ №18. ТИПОЛОГИЯ ФИРМ

18.1. Траектория развития фирмы

Было бы неправильным объяснять возникновение и распространение тех или иных моделей внутрифирменной структуры только их сравнительной эффективностью в решении проблемы принципала и агента. Вполне реальна ситуация, когда потребность в развитии новой внутрифирменной структуры возникает, однако так и остается нереализованной. Альфред Чандлер приводит в качестве примера ситуацию, сложившуюся в начале века в электротехнической промышленности. Несмотря на практически одновременное появление первых электротехнических предприятий в Великобритании, Германии и Соединенных Штатах, лидирующее положение на мировых рынках вскоре заняли лишь германские (AEG) и американские («General Electric») производители. Более того, британские фирмы оказались вытесненными со своего национального рынка: AEG в этот период продавала в Британии больше своих продуктов, чем любая из английских фирм. Британским производителям, заключает Чандлер, «не удалось развить организационные качества, необходимые

для конкуренции на равных с германскими и американскими фирмами»⁷⁹.

Следовательно, при объяснении внутрифирменной структуры необходимо учитывать не только динамику транзакционных издержек (в первую очередь, издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма), но зависимость организации от предшествующей траектории развития (organizational path-dependency), по аналогии с «эффектом исторической обусловленности развития» в динамике институтов. Речь идет об интерпретации организационного развития фирмы как ее движения по особой траектории структурных изменений. Анализ «эффекта исторической обусловленности развития» в развитии организации требует дополнения и частичного пересмотра тех аргументов, которые были сформулированы относительно динамики институтов.

Во-первых, в рамках организации функции, аналогичные тем, которые выполняет идеология на институциональном уровне, переходят к организационной культуре. В любой организации: предприятии, профсоюзе или политической партии, существует общая когнитивная составляющая, организационное знание.

Организационная культура материализуется в нормах, правилах и традициях, на основе которых строятся взаимоотношения принципала и агентов. Интерпретативная функция организационной культуры заключается в ее использовании агентами для оценки обоснованности решений принципала при наступлении тех или иных непредвиденных обстоятельств. Таким образом, однажды сформировавшаяся организационная культура препятствует изменению типа взаимоотношений принципала и агента.

Организационная культура — совокупность норм, правил и традиций, регулирующих взаимодействия членов организации, являющаяся отражением их коллективных знаний и опыта.

⁷⁹ Chandler A. Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise//Journal of Economic Perspectives. Vol. 6. № 3. P. 92.

Во-вторых, важное место в повседневном функционировании организации занимает рутина. Рутинa определяется в данном контексте как запоминание действия через его регулярное повторение. Рутинa играет центральную роль в обеспечении информационного обмена между членами организации: она лежит в основе их способности получать, интерпретировать, формулировать и передавать сообщения.

Движение по заданной траектории предполагает накопление и закрепление на основе организационной культуры и рутин определенного типа взаимоотношений принципала и агентов. Поэтому важно знать ту ситуацию, в которой начинается организационное развитие, — она содержит в зародыше все варианты последующей эволюции. Ведь может случиться так, что «унитарная фирма в нестабильной среде имеет очень плохие показатели с точки зрения экономии трансакционных издержек, но она же оказывается более эффективной и жизнеспособной, чем фирма с гибкой организационной структурой, в условиях стабильности»⁸⁰. Следовательно, внутрифирменная структура, сформировавшаяся в условиях нестабильности и задавшая траекторию последующего развития фирмы, обусловит потери в будущем, когда внешняя среда стабилизируется. Парадокс заключается в том, что в долгосрочной перспективе наиболее выгодной может оказаться неоптимальная в краткосрочной перспективе структура. Именно этот парадокс иллюстрирует пример послевоенного развития японских фирм, начинавших свою эволюцию с высокой степени интеграции и централизации структуры, которая обусловила потери на первом этапе и преимущества на последующих.

18.2. Основные типы фирм

Специфика траекторий развития предприятий обуславливает национальные отличия в организационной структуре предприятий. Несмотря на то что сегодня большинство крупных предприятий в любой стране действуют с учетом скла-

⁸⁰ Langlois R. Introduction/Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics. R. Langlois (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 21.

дывающих на мировом рынке тенденций, наблюдается разнообразие их структур и используемых ими стратегий. Ведь совокупность факторов, повлиявших на выбор траектории организационного развития, в каждой стране уникальна. К факторам, определяющим траекторию организационного развития, следует отнести:

- институциональную среду, в том числе траекторию институционального развития;
- степень специфичности активов (степень развитости конкурентного рынка);
- степень неопределенности внешней среды (степень стабильности рынка);
- * степень склонности к риску (доля людей, нейтральных к риску, в общем населении страны);
- * степень сложности сделок, зависящая от общего уровня социально-экономического развития;
- * соотношение цены доступа к закону и цены велегальности.

Отличия национальных траекторий организационного развития касаются не только структуры, унитарной, холдинговой или мультидивизиональной, но и целевой функции, поведения предприятия относительно поставщиков, наемных работников и потребителей, целого ряда других параметров функционирования предприятия. Так, институциональная среда влияет на цели, которые индивиды ставят в своем взаимодействии, и на нормы, которые они используют. Постараемся описать несколько идеальных типов предприятий: предприятие, действующее в командной экономике; американская фирма (фирма А); японская фирма (фирма J) и предприятие переходного типа.

Предприятие, действующее в командной экономике. Интерес к этому типу предприятия вызван главным образом тем, что корни создания значительной части российских, да и восточноевропейских предприятий в целом уходят в командную экономику. Предприятие, действующее в командной экономике (далее — предприятие Л), ориентиро-

вано не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана с нормальной напряженностью.

Распоряжения принципала (планового органа) не носят абсолютного характера, а являются предметом обсуждения, или планового торга. «В этом торге голос предприятия предупреждает о верхнем пределе допуска, об отклонении вверх от нормы, а голос вышестоящего органа напоминает о нижнем пределе допуска, об отклонении от нормы вниз»⁸¹. Отдельного анализа заслуживает фигура принципала в командной экономике. Согласно закону, принципалом являлись все трудящиеся, осуществлявшие свое право на контроль над деятельностью предприятия *K* через представителя своих интересов, плановый орган. Структура властных отношений должна была бы выглядеть следующим образом (рис. 18.1).

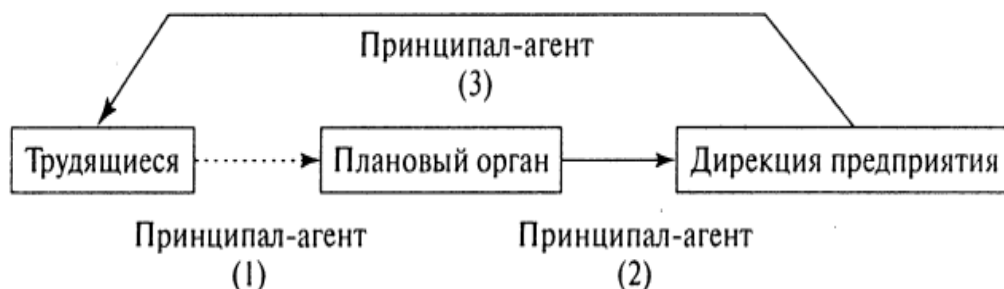


Рис. 18.1.

Проблема заключается в том, что эффективные механизмы контроля существовали лишь в отношении между плановым органом и дирекцией предприятия и между дирекцией предприятия и его работниками. Жесткая дисциплина выполнения производственных заданий достигалась сразу тремя механизмами контроля — партийным (через партийные организации), хозяйственным (через 279 министерства и ведомства) и советским (через исполнительные органы Советов народных депутатов). Механизмы же контроля плановых органов со стороны трудящихся отсутствовали, вследствие чего трудящиеся не могли реализовать свои интересы

⁸¹ 36 Корнай Я. Указ. соч. С. 79-80.

как принципал⁸². Поэтому фактически плановый орган из агента превратился в единственного принципала: бесконтрольный бюрократический аппарат получил возможность отождествить свои интересы с интересами общества в целом. Основываясь на приведенных аргументах, предприятие *K* следует определить как подразделение унитарной организации, коей являлось министерство или ведомство («контора»). Структура производственных и сбытовых связей предприятия *K* в силу его положения как подразделения унитарной организации задана ему принципалом. Все горизонтальные связи между предприятиями *K* осуществляются через вертикальные — через обращение к принципалу. Структура производственных и сбытовых связей производна от такого механизма распределения ресурсов, как выделение, или фондирование. Выделение заключается в определении министерством и ведомством основных потребителей продукции предприятия *K*, а также того, потребителем чьей продукции будет оно само⁸³. Попытки предприятия *K* самостоятельно изменять структуру снабжения и сбыта жестко пресекались принципалом. В советской судебной практике 80-х годов можно встретить, например, «дело модельщиков»⁸⁴. Вся вина руководства и работников цеха по производству моделей для литья заключалась в стремлении к поиску потребителей на договорной основе, готовых платить по более высоким расценкам.

Специфична и система трудовых отношений на предприятии *K*. Объем занятости определяется в отношении нижнего предела плановыми заданиями, а в отношении верхнего предела — ожидаемой величиной дефицита рабочей силы. Рабочая сила, как и всякий другой ресурс в ресурсоограниченной экономике, дефицитна. Поэтому предприятие стремится создать собственный запас ресурсов, в том числе и рабочей силы, — в форме избыточной занятости⁸⁵.

⁸² Бузгалин А., Колганов А. Анатомия бюрократизма. М.: Знание, 1988. С. 10.

⁸³ Корнай Я. Указ. соч. С. 442-443.

⁸⁴ Яковлев А. Указ. соч. С. 101-103.

⁸⁵ 41 Корнай Я. Указ. соч. С. 110-111.

При этом, естественно, предприятие *AT* не в состоянии обеспечить работой всех своих работников, выплачивая им уравнительную и фактически не заработанную ими заработную плату. «Отняв у рабочего функции хозяина, лишив его возможности реально влиять на результаты производства, бюрократия компенсирует это возможностью получать незаработанную заработную плату»⁸⁶.

Фирма А. Американская фирма, или фирма *A*, в наибольшей мере соответствует тому идеальному типу, который анализируется на страницах учебников неоклассической экономической теории. Начнем с того, что фирма *A* нацелена на максимизацию прибыли в условиях заданной конкуренцией цены на ее продукцию и структуры издержек, описываемой производственной функцией. Как утверждает Милтон Фридмен, «во многих ситуациях отдельная фирма ведет себя, как если бы она стремилась максимизировать свою ожидаемую прибыль и обладала бы для этого всей необходимой информацией»⁸⁷. Подобная оговорка делается для защиты от эмпирического опровержения гипотезы о нацеленности фирмы на максимизацию прибыли. Даже если в некоей фирме из штата Кентукки нет ни одного сотрудника, умеющего грамотно рассчитать условия равновесия фирмы на конкурентном рынке, она ведет себя на рынке так, как если бы она максимизировала прибыль по всем канонам неоклассики.

Ориентация на максимизацию прибыли задана целевой функцией принципала фирмы *A* — ее акционеров. Основным интересом акционеров заключается в максимизации своего дохода в расчете на одну акцию, который зависит от размеров нераспределенной прибыли предприятия по итогам года. В свою очередь размер прибыли всецело определен действиями агентов, наемных менеджеров фирмы *A*. Взаимоотношения типа «принципал—агент» возникают и между менеджерами, являющимися принципалами в отношении наемных работников (рис. 18.2).

⁸⁶ 42 Бузгалин А., Колганов А. Указ. соч. С. 25.

⁸⁷ 43 Friedman M. The Methodology of Positive Economics/Positive Economics, Chicago: The University of Chicago Press, 1953. P. 27.

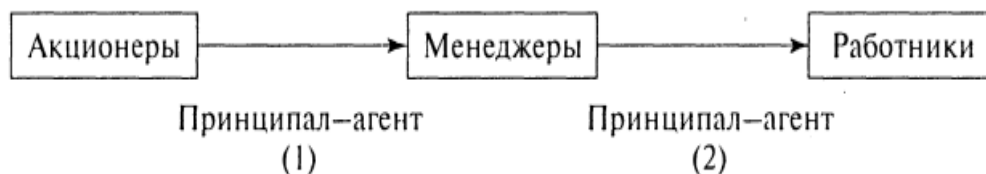


Рис. 18.2.

Решение проблемы принципала и агента во взаимоотношениях акционеров и менеджеров происходит на базе двух альтернативных механизмов — «голоса» и «выхода». Дело в том, что акционеры могут воспользоваться для реализации своего права на контроль над деятельностью менеджеров либо участвуя в годовом собрании акционеров и изменяя состав совета директоров («голос»), либо продавая свои акции и выражая тем самым неодобрение действиями менеджеров («выход»). Дисциплинарное воздействие на менеджеров со стороны рынка услуг менеджеров малоэффективно в силу высоких трансакционных издержек на этом рынке и высокой степени специфичности обмениваемых на нем ресурсов, управленческих талантов⁸⁸.

Решение проблемы принципала и агента во взаимоотношениях менеджеров и работников происходит в рамках фордизма — системы принципов и правил организации труда, чьи корни уходят к экспериментам Генри Форда в период Великой депрессии. Основными элементами фордизма как политики взаимоотношений менеджеров и наемных работников являются:

- высокий уровень оплаты труда, включающий индексацию заработной платы в зависимости от роста цен;
- жесткая производственная дисциплина, машина играет роль инструмента контроля над действиями работника;
- профсоюзы играют роль посредника в конфликтных отношениях между работодателями и наемными работниками;
- высокая степень ротации кадров между предприятиями одной и той же отрасли (например, между «Ford» и «General Motors»).

⁸⁸ Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. P. 213, 217.

Фирма J. Японская фирма, получившая с легкой руки Мацашико Аоки название фирмы *У*, существенным образом отличается от своего американского аналога. Фигуру принципала в фирме *J* трудно определить лишь на основе статистических данных о распределении акций между различными категориями собственников. ЭTM данные позволяют лишь сказать, что принципалом в японских фирмах не являются индивидуальные акционеры, как в США. Если в 1949 г. примерно 70% акций японских компаний принадлежало индивидуальным акционерам (напомним, речь шла об импорте в послевоенный период фирмы *Л* в Японию), то к концу 80-х годов в их руках осталось лишь 24% акций. 42% акций фирмы, принадлежит финансовым институтам, 25% — холдингам типа довоенных дзайбатсу⁸⁹. Однако главная опасность, связанная с анализом японских фирм, заключается в обращении внимания лишь на формальные, закрепленные в различных регламентирующих документах аспекты. Несмотря на то что в числе легальных собственников отсутствуют работники фирмы *У*, они в действительности принимают самое непосредственное участие в осуществлении контроля над деятельностью своей фирмы. М. Аоки предлагает термин «дуальный контроль» для описания ситуации, когда в роли принципала выступают одновременно и внешние акционеры, и «инсайдеры», или работники предприятия. Причем наблюдается довольно четкое разделение сфер контроля между акционером и работниками. Крупные акционеры, в первую очередь банки, отказываются от текущего контроля до тех пор, пока предприятие обеспечивает приемлемый (а не максимальный!) уровень дохода на акцию. Тем самым они доверяют текущий контроль самим работникам фирмы. Оговоримся, что речь идет о квазипостоянных работниках, а не о нанятых по краткосрочным контрактам людях.

Из сказанного следует, что японская фирма очень близка к модели коалиции агентов и в ней отсутствуют классические отношения «принципал - агент». Данную гипотезу

⁸⁹ Aoki M. *Economie Japonaise. Information, motivations et marchandage*. Paris: Economica. P. 128, 135.

подтверждают и следующие два факта. Во-первых, в фирме / активно используется ротация работников между подразделениями и между выполняемыми функциями, идеалом является универсальный работник, способный и выполнять смежные операции, и осуществлять функции руководства. Например, преимущественно горизонтальную координацию иллюстрирует практика откомандирования инженеров, занимающихся разработкой новых продуктов, на производство, и наоборот, ежегодная стажировка «линейных» инженеров в опытно-конструкторских бюро⁹⁰.

Во-вторых, принцип ротации лежит в основе планирования карьерного роста работников. Следует сказать, что в фирме / действует иерархия рангов, т. е. оплата работников и их социальный статус определяются не размером выработки, а рангом во внутрифирменной иерархии.

Карьерный рост для вновь нанятого работника начинается с низших ступеней и продолжается в течение всей его трудовой деятельности. Интересно, что и банки-акционеры, и фирма J, и ее смежники образуют единую иерархию рангов⁹¹. Поэтому, начавшись на предприятии, карьера работника может найти свое продолжение в банке или фирме-смежнике, и наоборот.

Контроль японской корпорации коалицией агентов изменяет целевую функцию фирмы — максимизация прибыли занимает отнюдь не первое место в ее иерархии целей. На первом же месте находится обеспечение непрерывного роста доли рынка, контролируемой фирмой, ведь это рост создает предпосылки для организационной экспансии, расширения и развития структуры. «Рост вознаграждает тех, кто его обеспечил»⁹² — этот принцип особенно верен в отношении японской фирмы, где организационная экспансия увеличивает число рангов и, следовательно, улучшает перспективы карьерного роста ее работников. Иными словами, контроль фир-

⁹⁰ Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm. P. 3—7; Aoki M. *Economie Japonaise*. P. 44—54.

⁹¹ Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm. P. 10—13.

⁹² 55 Гэлбрейт Дж. *Экономические теории и цели общества*. М.: Прогресс, 1976. Гл. 11. 4,6

мы и акционерами, и работниками ориентирует фирму на максимизацию организационной квазиаренды⁹³ через рост объемов выпуска и продаж, именно такая цель примиряет интересы столь разных собственников.

В завершение скажем несколько слов относительно взаимоотношений фирмы / с ее основными контрагентами, смежниками и государством. Каждая фирма имеет круг квазипостоянных смежников, кейретсу. Причем в крупных корпорациях типа «Toyota» смежники группируются вокруг головной фирмы в три эшелона. Первый состоит из наиболее стабильных (таких смежников, работающих на основе неоклассического контракта, у «Toyota» — 122), второй — из тех, отношения с которыми могут быть прерваны в случае радикального изменения ситуации на рынке (5437 смежников) и третий — из поставщиков, работающих на основе краткосрочных контрактов (41 703)⁹⁴. При построении кейретсу к мотиву экономии трансакционных издержек на основе репутации смежников добавляется мотив разделения риска: основное воздействие рыночной конъюнктуры ощущают на себе смежники второго и особенно третьего эшелонов. Что касается отношений с государством, то в отличие от фирмы А фирма J не стремится к полной от него автономии и независимости. Фактически государство рассматривается японской фирмой в качестве арбитра, медиатора между корпоративными интересами и интересами общества в целом, гаранта сохранения равновесия в борьбе корпораций.

Предприятие переходного типа. Рыночные реформы в странах Восточной Европы привели к появлению еще одного идеального типа предприятия, находящегося на полпути между предприятием K и фирмой L - предприятия переходного типа (далее - предприятие Я). «Промежуточное» положение предприятия Я, однако, не означает, что его можно описать, используя различные комбинации элементов предприятия K и фирмы L. Возьмем хотя бы целевую функцию предприятия Я: она не сводится ни к реагированию на администра-

⁹³ Aoki M. *Economie Japonaise*. P. 168.

⁹⁴ *Ibid.* P. 223-224.

тивные команды, ни к максимизации прибыли. Предприятие *Я* ориентировано на выживание, на сохранение трудового коллектива, в связи с чем некоторые исследователи даже предложили термин «предприятие, ориентированное на выживание» для характеристики данного идеального типа.

Специфика выбора целей предприятия переходного типа связана с его структурой собственности. Как и в случае фирмы *У*, здесь наблюдается рассогласование формальной и реальной структуры собственности, и тоже в пользу «инсайдеров», работников и руководителей предприятия. Речь идет о рекомбинированной собственности, допускающей:

- размытость границ частной и государственной собственности. Формально приватизированное предприятие не зависит от государственного бюджета. Однако неготовность государства идти на банкротство не выполняющих свои контрактные обязательства и обязательства перед бюджетом предприятий равносильна согласию государства взять часть дебиторской задолженности на себя.

Практика проведения взаимозачетов «имитирует подлинные финансовые сделки и просто маскирует тот факт, что невозможно остановить предприятия, так как это вызовет протесты рабочих и спад производства»⁹⁵;

- размытость организационных границ предприятия. Проблема неплатежей отражает не только несоответствие денежной массы объему производимых товаров и услуг, но и готовность предприятий предоставлять товарный кредит своим смежникам⁹⁶. Учитывая низкую культуру исполнения договорных обязательств, единственным объяснением добровольного допущения предприятиями взаимных неплатежей является предположение о существовании взаимного контроля между предприятиями-смежниками, позволяющего организовать товарно-денежные потоки между предприятиями на тех же принципах, что и потоки внутри фирмы;

⁹⁵ Корнай Я. Путь к свободной экономике. М.: Экономика, 1990. С. 91.

⁹⁶ Там же, с. 90-91.

- несовпадение формальной и реальной структуры собственности. Внешние собственники, как правило, не могут реализовать свое право контроля над менеджерами предприятия *Я* ввиду далекого от оптимального функционирования фондового рынка и оппортунистического использования менеджерами асимметричности информации. В результате агенты-менеджеры сохраняют контроль даже над теми предприятиями, основная часть акций которых принадлежит внешним инвесторам.

Таким образом, ориентация на выживание означает стремление агентов сохранить, сложившееся в ситуации невозможности осуществления принципалами своего права на контроль ни посредством «голоса», ни посредством «выхода». Следовательно, неразрешимость проблемы оппортунизма агентов является ключевым моментом в функционировании предприятия *Я*. Заметим, что сами менеджеры сумели сохранить контроль над работниками (агентами по отношению к ним самим). Им это удалось не в последнюю очередь за счет политики патернализма, выражающейся в поддержании объектов социальной сферы (жилье, базы отдыха, снабжение в натуральной форме) на балансе предприятия, несмотря на финансовые трудности (рис. 18.3).

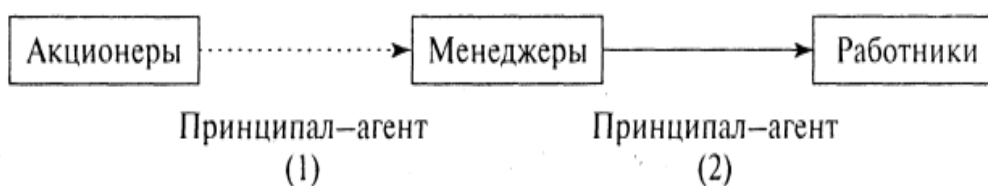


Рис. 18.3.

Структура производственных связей формируется предприятием *Я* не на основе минимизации транзакционных издержек, а на основе стремления сохранить проверенные временем связи. Одна из возможных интерпретаций консерватизма в политике снабжения и сбыта заключается в предположении существования высоких транзакционных издержек заключения контрактов с новыми партнерами. В первую очередь эти издержки связаны с высокой вероятно-

стью оппортунистического поведения новых партнеров. Оппортунизм старых партнеров практически исключен благодаря их уже сложившейся репутации и существующих в среде «красных» директоров особых этических норм, действующих лишь в отношении «своих».

Выводы. Каждая специфическая комбинация факторов, обуславливающих выбор внутрифирменной структуры, имеет тенденцию к самовоспроизводству на основе организационной культуры. Речь идет о последующем развитии организации по траектории, которая задается в момент ее образования, об аналоге «эффекта исторической обусловленности развития» в организационной эволюции. Именно существование «эффекта исторической обусловленности развития» позволяет говорить о четырех идеальных типах предприятий: предприятии, действующем в командной экономике, фирме А, фирме У и предприятии переходного типа.

Указанные типы предприятий отражают специфические комбинации факторов, сложившиеся в командной экономике (экономике советского типа), совершенно конкурентной экономике (экономике американского типа), корпоративной модели экономики (экономике японского типа) и переходной экономике (экономике российского типа).

Ключевые слова: агент, внутрифирменная структура, организация, организационная культура, отношения, принципал, предприятие, фирма, типология.

Вопросы для повторения

1. В чем суть проблемы принципала и агента?
2. Какие существуют варианты решения проблемы принципала и агента?
3. Дайте характеристику основным типам внутрифирменным структурам.
4. В чем заключается суть организационной культуры?
5. Назовите основных типов фирм в разных экономиках.

ТЕМА 12. ГОСУДАРСТВО КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Лекция № 19. Государство как организация

- 19.1. Функции государства
- 19.2. Спецификация и защита прав собственности
- 19.3. «Трудности» государства
- 19.4. «Граница» государства

Лекция № 20. Типология государства

- 20.1. Государство и проблема принципала и агента

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 19. ГОСУДАРСТВО КАК ОРГАНИЗАЦИЯ

19.1. Функции государства

Вслед за фирмой еще одним видом организации является государство. Несмотря на его размеры и отнесение анализа государственного вмешательства к предмету не микро-, а макроэкономики, государство следует рассматривать не в качестве института, а в качестве особой организации. Главным обоснованием для такого подхода служит факт делегирования гражданами части своих прав государству — именно на этой основе государство осуществляет свою деятельность. Иначе говоря, природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Обычно распределение прав между гражданами и государством фиксируется в конституции, играющей роль социального контракта.

Ради чего граждане добровольно отказываются от части своих «естественных» прав и передают их государству? Как и в любом другом варианте властных отношений, гражданами движет уверенность в том, что государство успешнее их самих справится с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий.

Набор этих функций определен задачами, решение которых невозможно на базе классического и неоклассического контрактов. К таким задачам относятся:

- спецификация и защита прав собственности. При условии не нулевых транзакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;

- создание каналов обмена информацией. Равновесная цена формируется на базе развитой информационной инфраструктуры рынка, позволяющей его участникам обмениваться информацией с минимальными издержками и минимальными искажениями;

- разработка стандартов мер и весов. Деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества обмениваемых товаров и услуг. В более широком смысле к разработке универсальных мер относится и организация государством денежного обращения, ведь именно деньги в одной из своих функций являются наиболее универсальной мерой обмена;

- создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг. Инфраструктура рынка включает в себя не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг: транспортную сеть, организованные площадки для торгов и т. д.;

- правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах. Возникновение при выполнении контрактов непредвиденных обстоятельств требует вмешательства «третьей» стороны (суда) для создания гарантий против их оппортунистического использования сторонами контракта;

- производство общественных благ. Чистые общественные блага, производство которых сталкивается с проблемой безбилетника, требуют использования государством принуждения для финансирования их производства. Речь идет в первую очередь о таких общественных благах, как оборона, в меньшей степени — здравоохранение и образование.

Рассмотрим первую из перечисленных функций, а также сравнительные преимущества государства в ее выполнении подробнее. Государство — особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, т. е. на основе социального контракта, принуждения и насилия.

19.2. Спецификация и защита прав собственности

Альтернатива государственному вмешательству в процесс установления и защиты прав собственности заключается в попытках самих экономических агентов договориться о правилах доступа к ресурсу. Спецификация прав собственности с ее помощью сталкивается с двумя ограничениями. Во-первых, снижение неопределенности достигается лишь в краткосрочном периоде, ибо каждый раз появляется новый владелец ресурса, а это не позволяет участникам взаимодействий формировать устойчивые ожидания.

Во-вторых, даже в краткосрочном периоде не существует никаких гарантий против попадания ресурса под контроль не наиболее умелого и эффективного владельца, а лишь того, кто оказался первым⁹⁷.

Попытки самостоятельной спецификации и защиты прав собственности экономическими агентами предполагают использование силы сторонами контракта в качестве гарантии его реализации.

⁹⁷ Тамбовцев В. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: ТЕИС, 1997. С. 28. Отсутствие гарантий от попадания ресурса в руки случайного владельца отражено и в русском фольклоре: «Придет время — будет и наш черед», «Овечку стригут, а другая того ж себе жди», «Авось, что заяц в тенета попадает», «Авось — великое слово», «Авось не бог, а полбога есть» {Даль В. Пословицы, поговорки и прибаутки русского народа. СПб.: Литера, 1997. Т. 1. С. 94-96}.

Отсюда возникают две проблемы. Во-первых, тенденция к решению возникающих конфликтов исключительно на основе применения насилия.

Во-вторых, отвлечение значительной части ресурсов от производственной деятельности на решение задач защиты прав собственности и обеспечение выполнения условий контрактов.

Проблеме выбора экономического субъекта между производительной деятельностью и деятельностью по самостоятельной защите прав собственности посвящен и анализ Джона Умбека. Он в качестве примера избрал Калифорнию периода «золотой лихорадки» второй половины XIX в.⁹⁸ Специфика складывавшейся в тот период в Калифорнии ситуации заключалась в отсутствии легально зафиксированных и защищенных прав собственности — в 1848 г. регион был передан Мексикой под юрисдикцию США, но большинство вновь прибывших государственных служащих бросалось на разработку золотых жил, предоставляя решение конфликтов по поводу распределения золотоносных участков самим старателям. Поэтому любой старатель распределял свое время между намывкой золота, с предельным продуктом этой деятельности, равным VMP и защитой своей жилы от посягательств других старателей, приносящей предельный продукт, равный VMP_V . Как показал Умбек, равновесное распределение усилий между двумя видами деятельности наступает при выполнении следующего условия:

$$(VMP_g/VMP_{V_x}) = (VMP_g/VMP_{V_y}),$$

где x — первый старатель, y — второй.

Таким образом, индивиды, обладающие сравнительным преимуществом в осуществлении насилия, владеют большими по размеру золотоносными участками. Аналогичным образом индивиды, обладающие сравнительными преимуществами в намывке золота, владеют меньшими по размеру участками. Калифорния второй половины XIX в., где прак-

⁹⁸ Umbeck J. A Theory of Contractual Choice and the California GoJd Rush// Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21. № 3; Umbeck J. Might Makes Rights: A Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights//Economic Inquiry. Vol. 20. № 2.

тически каждый имел оружие и не останавливался перед его использованием для самозащиты, была близка к ситуации всеобщей вооруженности населения и достигаемом на ее основе примерно равном распределении потенциала насилия: «Шестизарядный кольт не зря был прозван великим уравни-телем»⁹⁹. Если же оружие доступно не каждому, то начинает действовать принцип «где сила, там и право», и, следовательно, каждый индивид заинтересован в наращивании своего потенциала насилия относительно того, которым располагают остальные.

Избежать эскалации использования насилия для спецификации и защиты прав собственности можно, если участники контракта делегируют право контроля за его исполнением третьей стороне — государству. В отличие от других типов третьей стороны контракта, например арбитра, государству делегируется право контроля и использования насилия. Именно отсюда возникает определение государства через делегируемую ему монополию на осуществление физического насилия. Возвращаясь к примеру семей племени нуер, отметим существенное изменение структуры игры в результате появления третьего игрока, государства. Одностороннее применение насилия становится наказуемо, и в его результате агрессор ничего не выигрывает, равно как и жертва агрессии, которой государство гарантирует возмещение ущерба.

Итак, мы получаем следующую матрицу:

		2-я семья	
		Содержать отряд	Только животноводство
1-я семья	Содержать отряд	4, 4 [N_1] ↑ ←	0, 0
	Только животноводство	0, 0	10, 10 [$N_2, S_{1,2}, P$] ↓

Здесь появляется два равновесных исхода, один из которых — (10, 10) оптимален по Парето. Вмешательство государства останавливает эскалацию насилия и высвобождает часть ресурсов для продуктивного использования. Если же государство

⁹⁹ Umbeck J. Might Makes Rights: A Theory of the Formation and Initial Distribution Property Rights. P. 51.

вводит полную монополию на применение насилия, то единственным равновесным исходом становится (10, 10).

19.3. «Трудности» государства

Функционирование государства, как и любой другой организационной структуры, связано с трансакционными издержками. И они тем больше, чем в большем числе трансакций государство выступает в качестве гаранта выполнения условий контракта. Властные отношения, возникающие между индивидом и государством, носят сложный и позиционный характер. Во-первых, индивиды делегируют государству вместе с правом контроля и право передачи государством контроля своим представителям, государственным служащим. Во-вторых, индивиды делегируют право контроля не конкретному лицу, а занимающим определенные позиции в государственной структуре функционерам, бюрократам. Речь идет об обосновании властных отношений не личными качествами функционеров, а их «деловой компетентностью, обоснованной рационально созданными правилами»¹⁰⁰. Чем активнее роль государства в спецификации и защите прав собственности, тем сложнее внутренняя структура государства и больше численность государственных служащих, и, следовательно, выше искажения циркулирующей внутри государственного аппарата информации. Кроме того, возрастают издержки на мониторинг и предотвращение государством оппортунистического поведения своих представителей, бюрократов.

Поэтому при моделировании любого вмешательства государства в процесс спецификации и защиты прав собственности мы должны учитывать возможные искажения информации и тот факт, что вероятность легитимного использования насилия всегда меньше 100%. Для описания спецификации государством прав собственности на ресурсы, находя-

¹⁰⁰ Вебер М. Указ. соч. С. 647. М. Вебер отличает три типа оправдания властных отношений: традиционное господство, харизматическое господство и легальное господство, — господство в силу веры в обязательность легального установления.

щиеся в настоящий момент в открытом доступе, Элино́р Остро́м предлагает следующую матрицу¹⁰¹:

		2-й индивид	
		Продуктивная деятельность на основе специфицированных государством прав собственности	Использование насилия
1-й индивид	Продуктивная деятельность на основе специфицированных государством прав собственности	$10 - 2x, 10 - 2x [P]$	$-1 - 2x, 11 - 2y$
	Использование насилия	$11 - 2y, -1 - 2x$	$2y, 2y [N, St_{1,2}]$

Так, y — вероятность легитимного применения государством насилия, ax — вероятность нелегитимного, ошибочного применения насилия против тех, кто не нарушает установленные законом права собственности (здесь предполагается, что применение насилия государством приводит к потере двух единиц полезности). Отсюда следует, что при степени достоверности информации, используемой государством, меньшей, чем 75% ($x > 0,25; y < 0,75$), вмешательство государства не способно остановить эскалацию применения пользователями ресурса насилия. Действительно, при данных значениях x и y единственным равновесным по Нэшу исходом является $(2y, 2y)$ — двухстороннее использование насилия. Поэтому аналогично тому, как говорят о «трудности» рынка, следует принимать во внимание и «трудности» государства. В частности, выделяют такие «трудности» государства¹⁰²:

- *несоответствие доходов и расходов.* В отличие от обычной фирмы степень жесткости бюджетного ограничения государства далека от абсолютной. Государство значительно

¹⁰¹ Ostrom E. Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1988. P. 11.

¹⁰² Wolf C, Jr. Markets or Governments. Choosing Between Imperfect Alternatives, Cambridge: The MIT Press, 1988. P. 63-79.

сложнее превратить в банкрота, даже если оно оказывается неспособным выполнять взятые на себя обязательства;

- *отсутствие четких критериев эффективности деятельности.* В отсутствие таких четких критериев эффективности деятельности государства, каковым является прибыль для фирмы, государственные структуры подменяют их самостоятельно разработанными стандартами. Таким образом, деятельность государства зачастую оценивается по задаваемым им самим критериям: росту бюджетных поступлений, экспансии государственного контроля и т.д.;

- *высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных.* Рост информационных издержек и издержек мониторинга и контроля, сопровождающий развитие государства, создает предпосылки для систематического отклонения реализованных задач от поставленных. Приведенная выше модель, в которой стремление государства ограничить частное использование насилия может приводить к его эскалации, — лучшее тому подтверждение;

- *неравномерное распределение ресурсов.* В распоряжении государства при распределении прав собственности на ресурсы, когда трансакционные издержки отличаются от нуля, находится несколько стандартов справедливости. Наряду с оптимумом по Парето такими стандартами являются правило Калдора (изменение в распределении ресурсов допускается, если выигрывающая в его результате сторона способна компенсировать потери проигрывающей стороне), правило Ролза (справедливое распределение ресурсов — это то, которое улучшает положение наименее обеспеченных) и многие другие.

Поэтому выбирать приходится не между двумя идеальными ситуациями: распределением прав собственности на основе функционирующего без издержек рыночного обмена с частными гарантиями исполнения контракта и передачей контроля над обменом правомочиями государству, действующему в интересах сторон контракта, а между двумя несовершенными альтернативами. Выбор между рынком и государством является лишь выбором между различными степе-

нями и типами несовершенств. С одной стороны, рыночный механизм обмена и защиты прав собственности предполагает отличные от нуля транзакционные издержки и эскалацию использования насилия. С другой стороны, получение государством монопольного права на использование насилия тоже приводит к росту транзакционных издержек, на этот раз — внутри государственного аппарата, и к систематическим искажениям в распределении правомочий.

В связи с этим О. Уильямсон предлагает оценивать эффективность того или иного варианта распределения прав собственности, сравнивая его не с гипотетическим идеалом, а с реально осуществимыми альтернативами. «Вариант распределения, для которого нельзя предложить альтернативу, которую можно описать и внедрить с большим чистым выигрышем, следует считать оптимальным»¹⁰³. В такой перспективе многие примеры распределения прав собственности, ранее считавшиеся неэффективными, оказываются с учетом реальных альтернатив оптимальными. В частности, часто используемая в качестве иллюстрации пагубности для экономики государственного вмешательства «сахарная программа» (поддержание национального производства сахара вместо его более дешевого импорта) федерального правительства в действительности является единственной, отвечающей всем экономическим, социальным и политическим реалиям.

19.4. «Граница» государства

Аналогично постановке вопроса о наличии предела в экспансии фирмы по отношению к рынку требуется объяснить существование пределов роста государства. Если учесть, что полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнения контрактов приводит к высоким транзакционным издержкам, принимающим форму высоких издержек подчинения закону, то разумно предположить, что государство выступает гарантом не во всех, а лишь в некоторых

¹⁰³ Williamson O. The Politics and Economics of Redistribution and Inefficiency. A paper presented at Festschrift to honor Amartya Sen. 1994. February. P I.

взаимодействиях. В остальных сделках действуют альтернативные механизмы гарантирования их реализации.

Чем же определяется круг гарантируемых государством сделок? Этот круг ограничивается теми сделками, гарантирование которых государством связано с меньшими издержками, чем те, которые возникают при обращении сторонами контракта к альтернативным гарантам. Поэтому вопрос «делать самому или покупать на рынке», сформулированный в отношении фирмы, следует переформулировать в отношении государства на «гарантировать самому или делегировать право контроля другим гарантам».

Например, сравнительный анализ различных стран показывает, что в одних странах все сделки, связанные с социальным и медицинским страхованием, гарантируются государством, тогда как в других странах социальное и медицинское страхование делегируется частным фирмам.

То же самое верно и в отношении образовательных услуг. Это позволяет предположить, что при сравнении альтернативных механизмов гарантирования сделок следует принимать во внимание соотношение связанных с ними трансакционных издержек в конкретных экономических, социальных и политических условиях. Следовательно, не существует абсолютной границы государства и не существует оптимальных размеров государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь безотносительно к конкретным историческим реалиям.

Данный вывод подтверждается анализом роли государства в исторической перспективе, сделанным Дугласом Нортом. В своей наиболее известной книге «Структура и изменение в экономической истории» он говорит о двух экономических революциях, причем обе связаны с изменением круга сделок, в которых государство выступает в качестве гаранта. Итак, первая экономическая революция, по Норту, произошла в момент перехода от кочевой к оседлой жизни человека, когда земледелие стало основным источником увеличения ресурсной базы. Именно в этот момент появились первые формы государственного устройства как гаранта

прав собственности на землю. «Исключительные права собственности [на землю] обеспечивают для собственника прямые стимулы для увеличения эффективности и производительности [ее использования]»¹⁰⁴. Таким образом, результатом первой экономической революции стал рост продукта, производимого сельским хозяйством.

Вторая экономическая революция произошла в начале XIX в., и она предшествовала началу промышленной революции. Точнее, вторая экономическая революция создала предпосылки для промышленной, ибо заключалась во включении в сферу гарантируемых государством контрактов тех, кто связан с правами собственности на изобретения и прикладные разработки. «Специфицированные права собственности на изобретения увеличили отдачу от научно-исследовательской и изобретательской деятельности»¹⁰⁵ и сократили тем самым дистанцию между научным знанием и техникой.

Патентное право, законодательная защита промышленных секретов, регулирование законом использования торговых марок и торговых знаков создали стимулы для появления и широкого распространения технических изобретений и соединения науки с производством.

Возможно, следующим радикальным изменением роли государства станет решение им проблемы защиты интеллектуальной собственности, актуальность которой подчеркивается распространением различных форм «пиратства», препятствующих развитию культуры и искусства.

Выводы. Индивиды делегируют часть прав по контролю своей деятельности государству, ожидая, что на основе своей монополии на осуществление насилия оно сможет более эффективно специфицировать и защищать права собственности, чем они сами. Поэтому основная функция государства с институциональной точки зрения — спецификация и защита прав собственности. Оптимальные размеры государства определяются кругом тех сделок, в которых государство

¹⁰⁴ North D. Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 81.

¹⁰⁵ Ibid. P. 159.

действует в качестве гаранта более эффективно, чем другие гаранты (стороны сделки, арбитр, социальная группа). Оптимальные размеры государства не абсолютны, а исторически обусловлены.

ЛЕКЦИЯ № 20. ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВ

20.1. Государство и проблема принципала и агента

Объяснение государства через социальный контракт между его конституантами, согласно которому государству передается право контроля над исполнением определенных сделок, помещает на первый план в анализе проблему принципала и агента. Прежде всего требуется разобраться с тем, кто является принципалом, а кто — агентом. Ответ во все не очевиден. И гражданин, и государство играют двойственную роль. С одной стороны, гражданин конституирует государство, поручая ему выполнение некоторых функций, т. е. он является принципалом, а государство — агентом.

С другой стороны, гражданин подчиняется решениям государства как гаранта исполнения контрактов, становясь агентом. Дж. Бьюкенен назвал эту двойственность «парадоксом подчиненного»¹⁰⁶: человек воспринимает себя одновременно и участником процесса управления государством, и субъектом, которого принуждают соблюдать нормы поведения, которые он, возможно, и не выбирал.

Следовательно, проблема принципала и агента носит в случае государства двойственный характер и ее можно изобразить с помощью схемы (рис. 20.1).

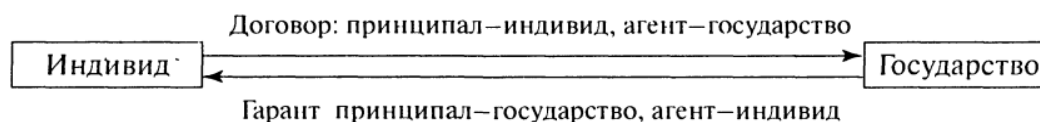


Рис. 20.1

Если говорить об интерпретации государства через модель принципала и агента более конкретно, то речь идет о следующих опасностях. Во-первых, не будет ли государство

¹⁰⁶ Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном//Избранные труды. М.: Таурус Альфа, 1997. Гл. 6.

стремиться распространить сферу своего контроля за пределы четко оговоренных конституантами сделок.

Во-вторых, не будет ли государство, пользуясь монополией на применение насилия, игнорировать интересы граждан и не включать их даже в качестве параметра при максимизации собственных интересов? С другой стороны, не будут ли граждане вести себя недостойно, стремясь уклониться от оплаты предоставляемых государством услуг наподобие обычного безбилетника в общественном транспорте? Ведь и услуги государства, и услуги общественного транспорта носят характер общественных благ, в производстве которых заинтересованы все, но никто не хочет нести связанные с их производством издержки. В зависимости от того, насколько удастся решить двухстороннюю проблему принципала и агента, говорят о различных моделях государства. «Государство, которое теоретически является производным от индивидуалистического расчета, совершенно отличается от государства, которое возникает как инструмент самого договора, как средство содействия и реализации сложного обмена»¹⁰⁷.

Соответственно, существуют две идеальные модели государства¹⁰⁸. Первая модель, можно назвать вслед за Д. Нортм называем «контрактной», возникает при решении всех вышеперечисленных проблем. Вторая модель, «эксплуататорская», описывает деятельность государства, если отсутствуют препятствия оппортунистическому поведению и государства, и граждан. Обе стороны взаимодействия не выполняют взятых на себя обязательств, видя друг в друге в первую очередь врага. Рассмотрим каждую модель более подробно.

«*Контрактное государство*». Если дать краткую дефиницию контрактного государства, то это такое государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами полномочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность. Иными словами, роль

¹⁰⁷ Там же. С. 330.

¹⁰⁸ North D. Op. cit. P. 22.

государства ограничивается ролью гаранта по кругу тех сделок, в которых защиту прав собственности выгоднее поручить государству¹⁰⁹.

В условиях не нулевых трансакционных издержек помимо функции защиты прав собственности государство начинает вмешиваться и в процесс их спецификации, ориентируясь на оптимальное распределение правомочий, описываемое теоремой Коуза. Другими словами, целью контрактного государства является достижение такого распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе передачи правомочий в руки тех экономических субъектов, которые смогут распорядиться ими оптимальным образом¹¹⁰. При каких предпосылках существует контрактное государство?

1. Наличие четких конституционных рамок деятельности государства. В конституции эксплицитным образом оговорены те права, которые делегируются индивидами государству, и те, которые не могут быть отчуждены ни при каких условиях. Кроме того, четко сформулированы нормы, на основе которых функционирует сам государственный аппарат.

2. Существование механизмов участия граждан в деятельности государства. К политическим механизмам участия граждан в деятельности государства относятся процедуры демократии. Однако сами по себе нормы демократии недостаточны, они должны опираться на устойчивые традиции гражданского участия, которые иногда называют социальным капиталом благодаря их роли в обеспечении роста совокупного благосостояния. Традиции гражданского участия в экономической сфере принимают форму развития самоуправления на уровне отдельных фирм.

3. Существование *ex ante* института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности. Государство ориентируется на достижение такого распределения прав собственности, которое могло бы быть до-

¹⁰⁹ Дж. Бьюкенен называет такое государство защищающим (Бьюкенен Дж. Указ. соч. С. 331).

¹¹⁰ North D. Op. cit. P. 24. Сказанное не исключает провалов контрактного государства, которые следует оценивать, принимая во внимание специфику целей этого типа государства.

стигнуто на рынке при нулевых транзакционных издержках. Поэтому государство не может функционировать, периодически не сверяясь с рынком.

4. Наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности. Наряду с использованием «голоса», т. е. участием граждан в деятельности государства, должна существовать и альтернатива «выхода» — обращение индивидов к другим гарантам исполнения контрактов. В качестве альтернативных гарантов могут выступать другие государства, оппозиция контролирующей государство группе, социальная группа, третейский судья. Чем совершеннее субституты, тем меньшей степенью свободы обладает государство, тем большая доля совокупного дохода попадет в руки граждан. С этой точки зрения, миграционные потоки между регионами одного и того же государства и между государствами отражают желание людей «проголосовать ногами» против неэффективного государственного аппарата. Вообще можно говорить о «рынке» механизмов спецификации и защиты прав собственности. На этом рынке индивиды делают выбор не только между существующими в рамках конкретного общества альтернативами, но и учитывают существующие в других странах, существовавшие в истории или в теории. В странах Восточной Европы подобный рынок особенно явно выражен, равно как и особенно важна его роль в реформировании государства в процессе его конкуренции с альтернативными гарантами контрактов.

Выводы. Подведем итоги сопоставлению двух идеальных типов государства (табл. 20.1).

Таблица 20.1.

	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель	Максимизация совокупного дохода (ВВП) членов общества, снижение трансакционных издержек	Максимизация ренты (налоговых поступлений) группы, контролирующей государственный аппарат
Задачи (функции)	Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация и защита прав собственности	Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающее ролью гаранта
Средства (использование монополии на насилие)	Ограничено социальным договором и конституционными рамками	Зависит лишь от политической воли группы, контролирующей государство
Механизмы решения проблемы принципала и агента	Принципал — гражданин: механизмы демократического контроля, наличие конституционных рамок, наличие альтернатив. Принципал — государство: распространение нормы легализма (добровольного подчинения закону, в том числе налоговому)	Принципал — гражданин: отсутствуют. Принципал — государство: использование принуждения и насилия, попытки осуществления всеобъемлющего контроля (особенно в крайнем случае тоталитарного государства)
Бюджетное ограничение	Жесткое, ограниченное демократической процедурой утверждения бюджета	Мягкое
Основные статьи доходов	Налоговые поступления, в первую очередь — от «рыночных» налогов	Конфискационные налоги и неналоговые поступления
Основные статьи расходов	Юстиция, правоохранительная деятельность	Оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность
Основные способы покрытия бюджетного дефицита	Займы на внешнем рынке	Кредиты ЦБ правительству, займы на внутреннем рынке, возможен и отказ от выполнения обязательств как вид конфискационного налога

Ключевые слова: агент, государство, контрактное государство, права собственности, принципал, спецификация, функции.

Вопросы для повторения:

1. Какие задачи выполняет государство, которых невозможно решить на базе классического и неоклассического контрактов?
2. В чем заключается «трудности» государства?
3. Каким способом государство эффективно осуществляет спецификацию и защиты прав собственности?
4. Чем обусловлены границы государства?

ТЕМА 13. СЕМЬЯ, ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ФУНКЦИИ

Лекция № 21. Домашнее хозяйство и его типы

21.1. Домашнее хозяйство как организация

21.2. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства

21.3. Типы домашних хозяйств

Вопросы для повторения

Ключевые слова

ЛЕКЦИЯ № 21. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ТИПЫ

21.1. Домашнее хозяйство как организация

Начать разговор о домашнем хозяйстве следует с разграничения двух понятий — семья и домашнее хозяйство. Под семьей понимается группа, объединяемая общностью семейно-родственных связей, которая необязательно проживает под одной и той же крышей и имеет общий бюджет. Домашнее хозяйство представляет собой группу людей, объединенных общими задачами, местом проживания, бюджетом и обычно семейно-родственными связями. Иными словами, деятельность семьи включает множество измерений: биологическое, демографическое, психологическое, социальное и другие, тогда как деятельность домашнего хозяйства является «проекцией» семьи на одну из сфер деятельности — экономическую. Основную функцию домашнего хозяйства следует определить через производство, реализацию и сохранение человеческого капитала, понимаемого как совокупность знаний, практических навыков и трудовых усилий человека. Деятельность домашнего хозяйства по формированию человеческого капитала представлена на рис. 25.1¹¹¹.

Если до появления статьи Р. Коуза «Природа фирмы» эта организационная структура была «черным ящиком» для

¹¹¹ Жеребин В., Романов А. Экономика домашних хозяйств. М.: Финансы— ЮНИТИ, 1998. С. 25.

экономической теории, то такая характеристика еще в большей степени верна в отношении домашнего хозяйства. В отношении домашнего хозяйства известны лишь факторы на «входе» в этот «черный ящик» (заработная плата, социальные трансферты от государства за вычетом налогов) и на «выходе» из него (человеческий капитал: труд, сбережения, потребление)¹¹². Как заметил Дж. Гэлбрейт, домашнее хозяйство обычно отождествляется с потребляющим и работающим индивидом и рассматривается вне связи с властными отношениями, которые характеризуют организацию¹¹³.



Рис. 21.1.

Напротив, институциональная теория делает акцент на анализе домашнего хозяйства именно как особой организации, отличной и от фирмы, и от государства. Специфика возникающих в рамках домашнего хозяйства властных отношений заключается в том, что они носят простой и персонафицированный характер (табл. 21.1).

¹¹² Begg D., Fisher S., Dornbusch R. Economics. London: McGraw Hill, 1991. P. 360-361.

¹¹³ Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. С. 64-65.

Таблица 21.1.

Типы организаций	Степень сложности властных отношений	Степень персонификации властных отношений
Фирма	Простые или сложные	Позиционные
Государство	Сложные	Позиционные
Домашнее хозяйство	Простые	Персонифицированные

Тезис о властных отношениях, лежащих в основе домашнего хозяйства, требует уточнения. С одной стороны, функционирование домашнего хозяйства предполагает передачу:

- права контроля над действиями детей родителям, взамен чего ребенку гарантируются забота и обеспечение его интересов;
- права контроля над формированием и расходованием семейного бюджета одному из членов домашнего хозяйства, обычно называемому главой семьи, который действует в интересах всех членов семьи и обеспечивает им больший уровень благосостояния, чем они могли бы достичь по отдельности.

Вообще домашнее хозяйство нацелено на обеспечение своим членам гарантированного уровня благосостояния вне зависимости от наступления непредвиденных обстоятельств, по аналогии с контрактом о найме и моделью принципала и агента. Защитная функция домашнего хозяйства базируется на формальных и неформальных нормах взаимопомощи и оказания материальной поддержки членов семьи¹¹⁴.

С другой стороны, домашнее хозяйство может быть организовано таким образом, что оно приближается по своим характеристикам к контракту о найме с четко оговоренными имущественными и прочими взаимными правами и обязанностями его членов.

В такой перспективе решение о совместном ведении хозяйства отражает не столько согласие на определенный уровень благосостояния, сколько стремление к максимизации

¹¹⁴ В качестве иллюстрации защитной функции семьи приведем нормы Семейного кодекса РФ (Раздел V), согласно которым члены домашнего хозяйства обязаны содержать нетрудоспособных родственников.

последнего. Следовательно, выбор спутника жизни и принятие решения о рождении детей становятся лишь частными случаями потребительского выбора с помощью заключения контракта о продаже. Впрочем, в последнем случае мы удаляемся от домашнего хозяйства как такового, ведь становится возможным отказ от режима совместной собственности и от формирования совместного бюджета. Поэтому в дальнейшем мы будем рассматривать домашнее хозяйство лишь как особый случай властных отношений и, следовательно, организации.

Домашнее хозяйство — группа людей, объединенных общей задачей воспроизводства человеческого капитала, местом проживания, бюджетом и семейно-родственными связями. В основе домашнего хозяйства лежат властные отношения — права по контролю над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов, главе семьи.

21.2. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства

Рассматривая функционирование фирмы, мы отметили роль, которую играют рутины в снижении информационных издержек и издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. В отличие от фирмы, в функционировании которой рутины занимают важное, но не центральное место, деятельность домашнего хозяйства носит преимущественно рутинный характер. И причина здесь вовсе не в экономии на трансакционных издержках, так как в рамках домашнего хозяйства все взаимоотношения локализованы, легко поддаются контролю, существует возможность для применения социальных санкций. Объяснений основополагающей роли рутин несколько.

Во-первых, человеку свойственна потребность в создании вокруг себя предсказуемой среды. Действуя на рынке или в сфере гражданского соглашения, человек постоянно подвергается стрессам изменяющихся обстоятельств, будь то рыночная конъюнктура или политическая нестабильность. Создание семьи и домашнего хозяйства позволяет индивиду

организовать часть своей повседневной жизни с помощью рутины, т.е. в соответствии с принципами непрерывности и предсказуемости. Обычная повседневная жизнь, с поправкой на контекст и на индивидуальные качества человека, разворачивается в рамках рутин, обеспечивающих автономию и предсказуемость действий.

Именно в рамках защищенного рутинной пространства впервые возникает норма доверия. Энтони Гидденс связывает возникновение у ребенка доверия к окружающим с действиями родителей, которые заботятся о ребенке, создавая защищенное от внешней среды пространство, в котором ребенок чувствует себя комфортно. В этом пространстве ребенок способен полностью контролировать свои действия, на результат которых практически не влияют внешние факторы.

Во-вторых, в условиях, когда есть множество правил игры (соглашений: рыночного, индустриального, гражданского и др.), без которых не обойтись во взаимодействии с окружающими, у человека возникает потребность в существовании сферы, где он мог бы оставаться самим собой. Иными словами, у индивида «существует потребность создавать для себя такую среду повседневной жизни, в которой его связи общения с другими людьми и природой содействуют достижению и сохранению его личностной идентичности»¹¹⁵. Эта потребность реализуется через разграничение двух сфер, частной и публичной жизни. Сфера частной жизни, к которой и относятся семья и домашнее хозяйство, отграничена от сферы публичной жизни легальными гарантиями невмешательства в частную жизнь и рутинными. Рутинные, созданные самим индивидом и под его потребности, очерчивают то пространство, где он остается самим собой.

Центральное место, которое занимает в семье и домашнем хозяйстве рутина, возможно, объясняет господствующее в российском обществе понимание семьи как «защитного барьера». Так, большинство россиян выбирает в качестве основной ассоциации с семьей вариант «Мой дом —

¹¹⁵ Хлопин А. Феномен двоемыслия: Запад и Россия. Особенности ролевого поведения//Общественные науки и современность. 1994. № 3. С. 55.

моя крепость». Результаты социологического опроса подтверждают данную тенденцию: больше всего респондентов, 33% от их общего количества, избрали именно этот вариант при ответе на вопрос: «Что значит для вас семья?», еще 19% остановились на варианте: «Место, где можно укрыться от чужих».

Защитная функция семьи, предсказуемость и подконтрольность взаимоотношений в ее рамках в условиях радикальных изменений, происходящих на макросоциальном уровне, приобретают особое значение. Именно этими факторами можно объяснить чрезвычайно высокий уровень доверия к институту семьи, характерный для современного российского общества: среди институтов, вызывающих наибольшее доверие, респонденты называют семью (71% респондентов), друзей (45%), и только на третьей позиции идет первый из деперсонифицированных институтов — церковь (24%).

Высокий уровень доверия к семье в российском социуме связан с тем, что подконтрольность и предсказуемость ситуации достижимы лишь в рамках семейных рутин и не распространяются за пределы семейно-родственных связей.

Наконец, рутины нужны для экономии внимания как ограниченного ресурса, позволяя человеку сконцентрироваться лишь на наиболее важных аспектах его повседневной деятельности. «Скорее внимание, а не информация является редким ресурсом»¹¹⁶.

Рутинa относится к сфере бессознательного, точнее, внесознательного. Следовательно, необходим перенос акцента в анализе рутин на их связь с установками, находящимися на предшествующей сознанию ступени развития психики. Формирование рутин создает предпосылки для экономии индивидом таких важнейших для социальной деятельности ресурсов, как внимание и информация.

Во многих случаях «внимание замещается установкой»¹¹⁷, что позволяет индивиду сконцентрироваться на

¹¹⁶ Simon H. Rationality as Process and as Product of Thought//American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 13.

¹¹⁷ Узнадзе Д. Психологические исследования. М.: Наука, 1966. С. 252-253.

важнейших для него на данный момент событиях. Заметим, что именно с превращением части норм, регулирующих повседневную жизнь индивидов, связано еще одно объяснение «эффекта исторической обусловленности развития». Попытки революционного изменения институтов сталкиваются с необходимостью пересмотра большого числа рутин, а так как в силу ограниченности когнитивных способностей человек не может одновременно пересматривать все рутины, то он ограничивается лишь некоторыми, требующими под давлением обстоятельств самого безотлагательного пересмотра. Отсюда задержки в реакции домашних хозяйств на происходящие институциональные реформы — они просто не успевают реагировать, придавая изменению институтов инерционный характер¹¹⁸.

21.3. Типы домашних хозяйств

Анализ роли рутин в функционировании домашнего хозяйства помогает предположить обусловленность его структуры особенностями институциональной среды, в которой оно действует.

Действительно, домашнее хозяйство защищает индивида от неопределенности внешней среды, от навязываемых ему норм и правил игры, от излишнего внимания к повседневным проблемам. Следовательно, характеристики институциональной среды (степень неопределенности, соотношение формальных и неформальных норм, скорость происходящих изменений) оказывают влияние на структуру домашнего хозяйства. Иначе говоря, не существует универсальной модели домашнего хозяйства, как не существует универсальной модели фирмы или государства.

В этой связи попробуем описать три идеальных типа домашнего хозяйства: действующего в условиях господства

Классическим примером установки является осуществление многих действий в момент просыпания на автопилоте — мы ведь не задумываемся о смысле действий, находя тапки, включая радио, делая зарядку и разогревая чай.

¹¹⁸ Олейник А. Социальная политика: пути достижения эффективности//ПОЛИС — Политические исследования. 1998. № 5. С. 139-144.

института рынка, действующего в условиях господства института командной экономики и действующего в условиях перехода от командной экономики к рынку.

Домашнее хозяйство в командной экономике. Воспроизводство человеческого капитала в командной экономике сталкивается с целым рядом проблем. Несмотря на стабильный характер внешней среды, повседневная жизнь домашнего хозяйства осложняется дефицитом потребительских товаров и услуг. Домашнее хозяйство сталкивается с необходимостью превращать рутинную в иной ситуации процедуру покупки продуктов или одежды в занимающий много времени, сил и психических эмоций процесс. Кроме того, государство представляет лишь минимальные гарантии защиты частной сферы, оставляя за собой право вмешиваться в нее при возникновении необходимости.

Существование отличий в доступе к специфическому ресурсу в-зависимости от места в партийно-государственной иерархии обусловило особый тип взаимоотношений домашнего хозяйства и государства. Несмотря на то что бюджетное ограничение домашнего хозяйства по сравнению с бюджетным ограничением предприятия значительно жестче¹¹⁹, следует учитывать получаемые домохозяйством от государства «рентные доходы», как в денежной (социальные трансферты), так и в неденежной (престиж, приоритетный доступ к дефициту) форме.

Поэтому домашнее хозяйство интересует, прежде всего, те направления государственной политики, которые позволяют ему получать ренту на основе положения в партийно-государственной иерархии: пенсионная, жилищно-коммунальная политика, политика социального обеспечения, политика в сфере образования.

Домашнее хозяйство в рыночной экономике. Институт рынка избавляет домашнее хозяйство от потерь времени,

¹¹⁹ По Корнай, различная степень жесткости бюджетного ограничения предприятий и домашних хозяйств объясняет тенденцию к постоянному оттоку с потребительского рынка тех товаров, на которые одновременно предъявляют спрос предприятия (модель отсоса) (Корнай Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. Гл. 21).

связанных с поиском дефицитных товаров и услуг и стоянием в очереди за ними — процесс покупки превращается в рутину. Например, вечер пятницы и утро субботы во Франции характеризуются наплывом покупателей в супермаркетах — в эти дни люди традиционно совершают закупки, которых должно хватить на выходные и на следующую неделю. На что же используется высвобождаемое в результате превращения покупки в рутину внимание? Во-первых, на оптимизацию самого потребительского поведения. Если в командной экономике важно купить то, что можно купить, то в рыночной важно купить то, что обеспечивает максимум полезности при потреблении на основе лучшего соотношения качества и цены. Оптимизация потребления осложняется попытками производителей регулировать спрос с помощью рекламы.

Реклама постоянно формирует новые потребности, препятствуя окончательному превращению в рутину процесса покупки.

Во-вторых, постоянного контроля требует участие домашнего хозяйства на рынке труда, являющееся для него основным источником доходов. Если динамика рентных доходов не требует постоянного контроля, то этого же нельзя сказать о конъюнктуре рынка труда. Домашнее хозяйство стремится наиболее выгодным образом продать на рынке труда располагаемый им человеческий капитал, выбирая между альтернативными вариантами занятости на рынке труда, ведением домашнего хозяйства и досугом.

Чем выше степень специфичности человеческого капитала, располагаемого членом домашнего хозяйства, тем выгоднее ему заниматься не ведением домашнего хозяйства, а продавать его на рынке. С другой стороны, чем менее специфичен человеческий капитал, тем обоснованнее для его владельца при прочих равных условиях ограничиться трудом по ведению домашнего хозяйства.

Следовательно, оптимизация занятости происходит в рамках домашнего хозяйства, а не его отдельных членов. Заметим, что такой тройственный выбор домашнего хозяйства объясняет его оптимальные размеры по аналогии с опти-

мальными размерами фирмы по отношению к рынку. Например, решение «покупать» ужин (идти в ресторан) или «готовить самим» зависит от степени специфичности человеческого капитала, которым располагает домашнее хозяйство.

Перемещение на рынок основных источников доходов домохозяйства обуславливает его минимальную зависимость от государства. Деятельность государства интересует домашнее хозяйство лишь в той мере, в которой государство выступает в качестве гаранта сделок на рынке труда (через кодекс законов о труде), и в той мере, в какой оно претендует на часть доходов домохозяйства (через налоговый кодекс).

Домашнее хозяйство в переходной экономике. Неопределенность и нестабильность институциональной среды, в которой действует домашнее хозяйство, ставят под вопрос само существование значительной части рутин. В этих условиях рутины требуют постоянного пересмотра, т. е. они переходят из внесознательной области человеческого сознания в область осознанного и требующего постоянного внимания. Чем активнее проводятся реформы, тем сильнее их разрушительное воздействие на рутины и, следовательно, тем сильнее испытываемый человеком дискомфорт и чувство незащищенности, неподконтрольности происходящих вокруг событий. Отсюда определение цели домашнего хозяйства в переходной экономике как выживание — стремление сохранить защитные функции домохозяйства требует все возрастающих усилий и все большего внимания.

Ситуация неопределенности как с доходами от основной занятости, так и с рентными доходами (пенсиями, социальными выплатами) требует от домашнего хозяйства максимальной диверсификации его деятельности, ведь любой источник доходов не может рассматриваться в качестве стабильного. В отличие от домохозяйства рыночного типа, опирающегося на четкую специализацию его членов в процессе воспроизводства человеческого капитала, домашнее хозяйство в переходной экономике занимается и продажей рабочей силы на рынке труда, и потреблением социальных трансфертов, и самообеспечением с помощью приусадебного

участка, и многими другими видами деятельности. Показательна динамика доли отдельных видов сельскохозяйственной продукции, произведенной в домашних хозяйствах в Узбекистане (в процентах от общего производства) (табл. 21.2)¹²⁰.

Таблица 21.2

Вид продукции	2005	2010	2011	2012	2014	2015	2016
Зерно	92,0	71,5	79,4	75,1	75,5	75,1	76,1
Картофель	77,2	64,4	63,9	64,1	64,1	67,7	76,1
Овощи	65,0	51,2	54,5	54,9	54,2	51,6	52,2
Фрукты	96,1	96,0	95,9	95,7	95,6	95,7	95,6
Молоко	17,5	17,3	18,4	19,5	22,9	20,7	21,9
Мясо	90,1	35,1	94,7	94,7	94,4	94,4	94,4

Получается, что более 60 % продукции домашних хозяйств производится в домашних хозяйствах, в то время как заработная плата по основному месту работы обеспечивает 40-55% потребностей домашнего хозяйства, по сравнению с 60—70%, обеспечиваемыми ею в рыночной экономике. Трудно найти лучшую иллюстрацию тезиса о диверсифицированной деятельности домашнего хозяйства в переходной экономике.

Подводя итог обсуждению «переходного» типа и предприятия, и домашнего хозяйства, отметим, что успех реформ в странах Восточной Европы зависит оттого, насколько быстро осуществляются преобразования на организационном уровне. Без трансформации предприятия *П* в фирму и домашнего хозяйства, действующего в переходной экономике — в домохозяйство рыночного типа, осуществляемые реформы так и не достигнут микроуровня. Тот факт, что переходные типы предприятия и домохозяйства объединяют в себе элементы и рыночного, и командного типов, делает их неустойчивыми и неспособными к самовоспроизводству. Например, эмпирический анализ подтверждает наличие внутренних противоречий в домашнем хозяйстве переходного ти-

¹²⁰ Данные Госкомстата РУз за соответствующие годы.

па, когда, например, оно действует на основе рыночной системы ценностей и «командных» норм одновременно¹²¹. Отсюда еще один источник внутренней нестабильности переходной институциональной системы в целом.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, институт рынка, теория, рутина, семья, субъекты.

Вопросы для повторения

1. Что понимается под семьей?
2. Дайте определение домашнему хозяйству.
3. Назовите основную функцию домашнего хозяйства.
4. Что означает рутина?
5. Раскройте роль рутины в домашнем хозяйстве?
6. Какие имеются типы домашних в разных экономиках?

¹²¹ Олейник А. Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке//Вопросы экономики. 1998. № 12.

ТЕМА 14. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ И ВИДЫ ИННОВАЦИЙ

Лекция № 22. Субъекты институциональных и организационных инноваций: сравнительный анализ

22.1. Институциональная теория развития

22.2. Типология инноваций

22.3. Типология субъектов инноваций

22.4. Сравнительный анализ субъектов инноваций

Вопросы для повторения

Ключевые слова

ЛЕКЦИЯ № 22. СУБЪЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

22.1. Институциональная теория развития

Анализ трех основных типов организации — фирмы, государства и домашнего хозяйства — вплотную подводит к формулировке институциональной теории долгосрочного развития.

При обсуждении теории фирмы и домашнего хозяйства отмечался элемент инерционности в их функционировании, особенно ярко выраженный в случае домохозяйства. Следует систематизировать эти и другие элементы динамического анализа в рамках институциональной интерпретации развития.

Прежде всего, напомним основные варианты теории развития и место, которое в них занимают институциональные факторы. Во-первых, в неоклассическом варианте теории развития (Р. Солоу, Р. Барро, Р. Лукас) делается акцент на таких факторах долгосрочного роста, как накопление капитала, изменение нормы сбережений, рост населения, накопление человеческого капитала и технический прогресс. К институциональным факторам с некоторым допущением следует отнести лишь человеческий капитал, так как его воспроизводство осуществляется совместными усилиями до-

машнего хозяйства, фирмы (через learning-by-doing) и государства (через политику в области образования).

Во-вторых, неокейнсианские теории экономической динамики (Р. Харрод, Э. Хансен), критикующие подход самого Кейнса за статичность. Неокейнсианцы заостряют внимание на предельной склонности к сбережению, размерах государственных расходов, величине предельной эффективности капитала в ее соотношении со ставкой процента. Несмотря на то что каждый из неокейнсианских факторов динамики поддается институциональной интерпретации (например, предельная склонность к сбережению — через рутины домашнего хозяйства), наибольший интерес представляет трактовка предельной эффективности капитала. Причина такого интереса кроется в связи предельной эффективности капитала с процессом формирования ожиданий экономическими агентами.

«Именно зависимость предельной эффективности данного фонда капитала от изменений в ожиданиях главным образом и обуславливает подверженность предельной эффективности капитала довольно резким колебаниям»¹²². А ожидания формируются экономическим агентом на основе наблюдения за другими участниками сделок на фондовом рынке. Отсюда возможность множества равновесных исходов, для достижения каждого из которых достаточно, чтобы в его реальность поверило достаточное число участников рынка. «Ожидаемое событие является одновременно результатом самих ожиданий»¹²³ (self-fulfilling prophecies, etats autorealisateurs).

Иначе говоря, экономический рост не в последнюю очередь отражает, господство на рынке оптимистических настроений — перспективы роста определяются умением государства внушить оптимизм. Добавим, что без доверия к государству любая его политика по формированию ожиданий обречена на провал.

В-третьих, теория экономического развития Й. Шумпетера, в центре которой находится фигура предпринимателя-

¹²² Кейнс Дж. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 335.

¹²³ Oriean A. L'auto-reference dans la theorie keynesienne de la speculation// Cahiers d'economie politique. 1988. № 14-15. P. 236.

инноватора как создателя новых комбинаций факторов производства, новых продуктов, новых рынков, новых технологий¹²⁴. Перечисленные здесь факторы выводят экономическую систему из равновесия (состояние «шумпетеровского шока») и стимулируют экономический рост как приспособление к шоку. С институциональной точки зрения интерес представляет не столько сама фигура предпринимателя, сколько внешняя среда, институциональная структура рынка, в которой он действует. Новые блага не являются полными субститутами по отношению к уже предлагаемым на рынке, что обеспечивает инноватору монопольное положение и свободу в установлении цены. Ценообразование в условиях несовершенной конкуренции совместимо с достижением равновесия на новом уровне только в особых институциональных рамках, позволяющих производителям новых благ и их потребителям обмениваться информацией и согласовывать интересы. «Если экономическая система оказывается выведенной из равновесия, следует прежде всего обращать внимание на институциональную структуру трансакций и рынка»¹²⁵.

Рассмотрев роль, отводимую институтам и организациям в неинституциональных теориях роста, мы можем сформулировать требования, которым должна будет удовлетворять институциональная теория развития:

- учет всей совокупности субъектов, чьи действия способны вызвать долгосрочный рост. Фигура предпринимателя — одна среди целого ряда субъектов развития: государства, фирмы, домашнего хозяйства и др.;

- учет институциональных условий, в которых действуют субъекты долгосрочного развития. Анализ тех случаев, когда институциональные условия ограничивают деятельность новаторов, а когда, наоборот, стимулируют. Например, при каких институциональных условиях на фондовом рынке будут господствовать оптимистические настроения?

¹²⁴ Шумпетер И. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169-170.

¹²⁵ Fisher F. La formation des grandeurs économiques: desequilibre et instabilite// La formation des grandeurs économiques. J. Cartelier (ed.). Paris: Presses Universitaires de France, 1991. P. 46.

Иными словами, долгосрочный экономический рост становится функцией от особых институциональных и организационных условий, создающих стимулы для инновационной деятельности экономических субъектов.

Не претендуя на построение окончательного варианта институциональной теории развития, попробуем заложить первые кирпичи в ее будущее здание. Для этого нам понадобится охарактеризовать различные типы инноваций и тех субъектов, которые могут их осуществить.

22.2. Типология инноваций

Так как нас интересуют стимулы к осуществлению инноваций, логично их классифицировать с помощью теории общественного выбора, т. е. опираясь на противопоставление частных и общественных благ. Например, изменение институциональных рамок деятельности является общественным благом по отношению ко всем ее участникам и, следовательно, связано с проблемой безбилетника, сопровождающей производство всех общественных благ.

«Динамическая теория институциональных изменений, не выходящая за рамки неоклассической модели индивидуалистического, целерационального поведения, никогда бы не позволила объяснить большинство происходящих в обществе изменений»¹²⁶.

С другой стороны, изменения на уровне организаций имеют характер клубных благ. Число их пользователей ограничено членами организации или, как мы их еще называли, «инсайдерами». Такие инновации ограничены рамками организации, ведь имитации и распространению инновации за организационные рамки препятствует факт ее «кодировки» в особом языке и рутинах. Однако проконтролировать использование инновации «инсайдерами» затруднительно, как затруднительно контролировать степень использования бассейна всеми купившими входной билет. Именно отсюда вы-

¹²⁶ North D. Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 58.

текает характеристика организационных инноваций как клубных благ.

Наконец, создание нового продукта близко по своей сути производству частного блага, особенно при существовании патентов, защищающих права на изобретения. Однако даже если патенты отсутствуют, в начальный период после своего появления на рынке новый продукт находится в монопольном положении. До начала имитации нового продукта его создатель получает «ренту инноватора», монопольную сверхприбыль, которая, собственно, и стимулирует разработку новых продуктов. Итак, инновации могут иметь характер общественных, клубных и частных благ.

22.3. Типология субъектов инноваций

Предыдущий анализ позволил нам проанализировать поведение четырех потенциальных субъектов инновации — индивидуального предпринимателя, фирмы, государства и домашнего хозяйства. Прежде чем попытаться расширить этот список за счет еще двух субъектов инноваций, групп (networks) и социальных движений, остановимся чуть более подробно на первых трех. Если попытаться описать мотивацию каждого из них, то лучше всего для этой цели использовать теорию соглашений. Каждый из субъектов инновации действует согласно особым правилам, заданным различными соглашениями. Поэтому разумно предположить различную мотивацию субъектов инноваций.

Индивидуальный предприниматель ориентируется на максимизацию прибыли, и его целевая функция описывается следующей формулой:

$$\max V = -C_0 + (R_1 - C_{r1})/(1+r) + (R_2 - C_{r2})/(1+r)^2 + \dots \\ + (R_n - C_{rn})/(1+r)^n,$$

где V — размер ожидаемой от инновации прибыли;
 C_0 — стартовые издержки;
 R_n — прибыль от инновации в период времени n ;
 C_{rn} — издержки осуществления инновации в период времени n ;
 r — величина дисконтирования будущих доходов и расходов.

Императив максимизации прибыли характерен для рыночного соглашения, которому следует индивидуальный предприниматель. Что касается государства, то деятельность контрактного государства, ориентированного на максимизацию совокупного дохода его граждан, отвечает императиву гражданского соглашения. Деятельность же домашнего хозяйства, в которой доминируют рутины, регулируется нормами традиционного соглашения.

Группа. Под группой (network, reseau) мы понимаем объединенных общей целью людей, когда возникновение властных отношений между ними исключается. Такое определение группы подчеркивает ее отличие, с одной стороны, от организации, с другой стороны, от домашнего хозяйства. Группы образуются в результате стремления индивидов объединить свои усилия с теми, кто стремится к достижению аналогичных целей. Существует три способа формирования групп. Во-первых, в качестве продолжения семейно-родственных связей. Например, дружеские отношения в значительной мере персонифицированы и локализованы. Но в отличие от семейно-родственных отношений они не предполагают передачу одной из сторон взаимодействия контроля над своими действиями другой стороне. Во-вторых, на основе общности интересов в сфере бизнеса, политики, досуга. В этом смысле группа является альтернативным организации объединением людей, ибо в своем функционировании она основывается главным образом на социальных санкциях. Здесь в качестве примера укажем разнообразные клубы по интересам. В-третьих, группа может объединять и вовсе лично незнакомых людей, поддерживающих отношения с по-

мощью современных средств связи, в первую очередь Интернета. Тогда число членов группы потенциально ничем не ограничено, и социальные санкции перестают действовать. В качестве объединения лично незнакомых людей, которых связывает лишь общий интерес, группу следует рассматривать в качестве альтернативы государству. Итак, группа отличается и от домашнего хозяйства, и от фирмы, и от государства, что позволяет увидеть в группе вариант компромисса между тремя соглашениями — традиционным, рыночным и гражданским. Поэтому императивом инновационной деятельности группы будет максимизация совокупной полезности ее участников на основе использования социальных связей различной степени интенсивности.

Социальное движение. Этот относящийся скорее к социологической теории термин представляет интерес в связи с активным участием профсоюзного, экологического, женского, потребительского движений в осуществлении инноваций различных типов. Воспроизведено определение социального движения, принадлежащее перу одного из самых известных его исследователей Алена Турэна. «В основе социального движения лежит конфликт актора и его противника по поводу управления культурными ресурсами и в особенности производительными силами. Этот конфликт развивается в политических рамках, которые придают институциональную форму этим трем основным элементам»¹²⁷. Социальное движение включает в себя элементы традиционного соглашения, когда оно опирается на мобилизационный потенциал локального сообщества.

Чем важнее роль той или иной социально-профессиональной группы в технологическом процессе, тем активнее действия этой группы по защите своих интересов. Наконец, социальное движение действует и согласно нормам гражданского соглашения, ведь его целью является защита интересов социально-профессиональной группы в целом. Таким

¹²⁷ Touraine A. La parole et le sang. Politique et société en Amérique Latine, Paris: Editions Odil Jacob, 1988. P. 153. Актор — социологический термин для обозначения действующего лица, субъекта социальных и политических процессов.

образом, социальное движение защищает интересы не только своих непосредственных участников (как в случае группы), но и всех имеющих сходные интересы людей. В качестве иллюстрации отсутствия четких организационных границ социального движения приведем принцип профессиональной солидарности.

22.4. Сравнительный анализ субъектов инноваций

Имея типологию инноваций и типологию инноваторов, остается их сопоставить, выясняя сравнительные преимущества различных субъектов инноваций в осуществлении изменений. Говоря точнее, задача заключается в выяснении, насколько тот или иной субъект инноваций мотивирован на осуществление изменений, носящий характер общественного, клубного и частного блага. Тогда вырисовывается следующая аналитическая схема¹²⁸.

Долгосрочный рост социально-экономической системы достигается за счет институциональных и организационных инноваций, снижающих трансакционные издержки и создающих стимулы для создания новых товаров и услуг. Пусть ось, на которой мы будем откладывать характер инноваций, будет в нашей схеме вертикальной. Тогда с помощью горизонтальной оси мы сможем ранжировать субъектов инноваций по мере их удаления от императива индивидуальной полезности и приближения к императиву максимизации общественных интересов. Получается следующая матрица, позволяющая связать тип инновации с оценкой стимулов к ее осуществлению различных субъектов. Например, позиция Б 4 предполагает анализ стимулов группы к осуществлению инновации, имеющей характер клубного блага, позиция В 6 — стимулы государства к производству общественных благ, и так в отношении всех шести рассматриваемых субъектов инноваций и трех типов инновации (табл. 22.1).

¹²⁸ Олейник А. Динамика экономических систем: институциональный аспект/Введение в институциональный анализ. Под ред. В. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 1996. С. 99-102.

Таблица 22.1.

Тип инновации	Предприниматель	Домашнее хозяйство	Фирма	Группа	Социальное движение	Государство
Частное благо	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆
Клубное благо	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅	B ₆
Общественное благо	V ₁	V ₂	V ₃	V ₄	V ₅	V ₆

Попробуем сравнить силу стимулов к инновации или, наоборот, консервации существующего положения каждого из субъектов. Начнем с инновации, имеющей характер частного блага. Здесь полностью задействован потенциал предпринимателя — он может рассчитывать на получение прибыли инноватора в полном объеме. Группа имеет более слабые стимулы к производству частного блага из-за возникновения конфликта по поводу распределения прибыли. Впрочем, этот конфликт достаточно легко решаем на основе использования социальных санкций и эффекта репутации. Фирма и домашнее хозяйство нейтральны в отношении производства «частных» инноваций. Перспективы получения прибыли уравниваются увеличением издержек на корректировку рутин, что особенно существенно в отношении домашнего хозяйства. Социальное движение и государство играют консервативную роль в отношении рассматриваемого типа инновации, так как ее частный характер подвергается критике с позиций общих интересов.

Самые сильные стимулы к осуществлению инновации, имеющей характер клубного блага, получают группы. Их структура в наибольшей мере отвечает потребностям ограничения доступа к результатам инновации и безграничного их использования теми, кто этот доступ получил. Предприниматель в меньшей степени заинтересован в осуществлении таких инноваций, так как не может последовательно проводить политику дискриминирующего монополиста. Впрочем, предприниматель может опираться на организационную структуру (фирму), делегируя часть полномочий по контролю за доступом к результатам инновации своим агентам.

Иллюстрацией такой ситуации является прибыльный бизнес по организации мелкооптовых и розничных рынков. Фирма — организатор рынка обеспечивает охрану, относительный порядок и чистоту, минимальный контроль качества товаров. Взамен она требует оплаты за право торговать на рынке. Далее следуют социальное движение и государство, так как локальный характер клубного блага подвергается критике с точки зрения императива универсализма об общедоступности.

Государство и вслед за ним социальное движение в наибольшей мере заинтересованы в производстве общественных благ. А государство может опираться еще и на использование принуждения для финансирования изменений. Далее следует фирма, тоже использующая принуждение для финансирования инновации, но в ограниченных масштабах, и группа. Предприниматель совершенно не заинтересован в осуществлении такого типа инноваций, что иллюстрируется проблемой безбилетника. Наконец, домашнее хозяйство играет максимально консервативную роль, так как рассматриваемые изменения не только ставят под угрозу рутину, но и саму защитную функцию домохозяйства. Институциональные инновации способны изменить границу между частной и публичной сферами жизни.

Вернемся к задаче эвристического сопоставления роли различных субъектов в обеспечении долгосрочного роста. Воспользуемся 5-балльной шкалой, где +2 будет обозначать максимальную силу стимулов к осуществлению данного типа инновации, -2 - консервативную ориентацию, а 0 — нейтральное отношение. Тогда в клетках матрицы мы сможем отразить искомые потенциалы инновации/консерватизма, которыми обладают рассматриваемые субъекты (табл. 22.2).

Таблица 22.2.

Тип инновации	Предприниматель	Домашнее хозяйство	Фирма	Группа	Социальное движение	Государство
Частное благо	+2	0	0	+1	-1	-2
Клубное благо	+1	0	0	+2	+1	-2
Общественное благо	0	-2	+1	-1	+1	+2

Выводы. Долгосрочный рост социально-экономической системы достигается за счет институциональных и организационных инноваций, снижающих транзакционные издержки и создающих стимулы для создания новых товаров и услуг — таков основной тезис институциональной теории развития. Субъектами инноваций выступают предприниматель, группа, фирма, домашнее хозяйство, социальное движение и государство. Каждый из этих субъектов имеет сравнительные преимущества в осуществлении одного из типов инноваций, имеющих характер частных, клубных, или общественных благ. Поэтому, решая задачу создания предпосылок долгосрочного роста, следует учитывать различные потенциалы инновации/консерватизма, которыми обладают основные субъекты социально-экономического развития.

Ключевые слова: инновации, институциональная теория, субъект.

Вопросы для повторения

1. Каким требованиям должна соответствовать институциональная теория развития?
2. Что такое инновация?
3. Назовите четыре потенциальных субъекта инновации.
4. Охарактеризуйте понятия «группа» и «социальное движение».

ТЕМА 15. ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТОВ

Лекция № 23. Эффект исторической обусловленности развития

- 23.1. Три вида институциональных рамок
- 23.2. Интеграция сделок в семейно-родственные структуры
- 23.3. Эволюционный вариант развития институтов
- 23.4. Зависимость от предшествующей траектории развития
- 23.5. Объяснение инерционности институционального развития на основе теории идеологии

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 23. ЭФФЕКТ ИСТОРИЧЕСКОЙ ОБУСЛОВЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

23.1. Три вида институциональных рамок

На основе нашего анализа института внезаконной экономики мы можем уточнить собственно определение института. На первом этапе мы определили институты в качестве рамок, структурирующих взаимодействие между людьми в различных сферах их деятельности. Теперь уточним, что речь идет как о формальных рамках (зафиксированных в конституции, писаном праве), так и о неформальных (зафиксированных в неписаном, или обычном праве — традициях, обычаях, табу)¹²⁹.

Кроме того, существуют и такие рамки поведения, которые не фиксируются ни в писаном, ни в неписаном праве. Индивиды выбирают их спонтанным образом и добровольно следуют их предписаниям. В последнем случае речь идет об институтах как совместных стратегиях, принимающих форму соглашений и «фокальных точек»¹³⁰. Например, при желании найти друг друга в условиях невозможности достигнуть предварительной договоренности о месте и времени встречи два

¹²⁹ North D. Institutions//Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 1. P. 97.

¹³⁰ О понятиях соглашения, «фокальной точки» и «совместной стратегии» см. лекции №1 и №3.

индивида должны положиться на интуицию и выбрать такое место и такое время, где и когда вероятность встретиться максимальна.

Например, потерявшие друг друга в большом магазине люди будут стремиться найти какое-нибудь привлекающее всеобщее внимание место (фонтан, центральный вход, крупное декоративное растение) и ожидать встречи там. Решение о выборе такого места принимается спонтанно, на основе интуиции, а не потому, что на этом же месте они встречались много раз, как если бы оно было традиционным. Сравним три указанных вида институциональных рамок, структурирующих взаимодействия людей, — формальные, неформальные и выбираемые спонтанно (табл. 23.1).

Институт — совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальной сферах.

Особого внимания заслуживает обсуждение сравнительной величины трансакционных издержек при заключении сделки с использованием тех или иных институциональных рамок. При обращении к неформальным рамкам индивиды экономят не только на цене подчинения закону: издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц.

Таблица 23.1

Критерий сравнения	Формальные рамки	Неформальные рамки	Спонтанно выбираемые рамки
Структура	Правило	Правило или норма	«Совместная стратегия»
Характер санкций за невыполнение предписаний	Легальные (административная или уголовная ответственность)	Социальные (ostracism, потеря репутации)	Санкции отсутствуют
Где закреплены	Писаное право	Неписаное право	Интуиция
В отношении кого действуют	Все индивиды	Действие ограничено рамками социально	Обладающие достаточной информацией

		однородных групп или круга лично знакомых людей	друг о друге люди
Трансакционные издержки	Не зависят от личности участников сделки и/или их социальной принадлежности, определяются лишь степенью эффективности государственного вмешательства в процесс спецификации и защиты прав собственности	Минимальны в случае совершения сделки в рамках социально однородных групп или круга лично знакомых людей, максимальны — в других случаях	Отсутствуют — сделка не оформляется ни легальным, ни внелегальным образом
Пример	«Товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются по всей территории	«Где сила, там и право», «Свой своему поневоле друг», «Худой мир лучше доброй ссоры»	Поведение толпы, «стадный» инстинкт. В экономической сфере — поведение субъектов фондового рынка

Издержки поиска информации минимальны в силу ограниченности круга потенциальных партнеров (лично знакомые люди или лица, принадлежащие одной и той же социальной группе) и обладания каждым из них известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются по причине наличия общих ценностей, пережитого совместно опыта. Издержки измерения вообще могут отсутствовать — репутация партнеров лишает необходимости специфицировать качество товара или услуги, по поводу которых совершается сделка. Например, постоянный покупатель фруктов

у определенного продавца на рынке не выбирает их, а доверяется продавцу¹³¹.

Гарантией против возникновения оппортунизма и, следовательно, предпосылкой снижения издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма является опять-таки угроза потери репутации и применения социальных санкций.

23.2. Эволюционный вариант развития институтов

Второй вариант заключается в легализации неформальных рамок, т. е. придании лежащим в их основе нормам силы закона и превращении этих рамок в формальные. Такой сценарий принято называть эволюционным, или генетическим. Он предполагает, что новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных. Развитие формальных институтов воспроизводит уже сложившиеся на уровне неформальных рамок тенденции. В качестве примера эволюционного варианта институционального развития рассмотрим институт торгового арбитража, зародившийся еще в недрах средневековых ярмарок (рис. 23.1).



Рис. 23.1.

Потребность в арбитраже заключена уже в том факте, что, за исключением бартерных сделок, практически все экономические сделки открывают возможность для обмана¹³². Поначалу стороны сделки приглашали в качестве арбитров другого торговца, известного обеим сторонам своей справедливостью и непредвзятостью.

И никаких проблем не возникало: репутация арбитра гарантировала его непредвзятость и справедливость по отноше-

¹³¹ North D. Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 39.

¹³² Mi/grom P., North D. and Weingast B. The Role of Institutions of the Revival of Trade: the Law Merchant Private Judges and the Champagne Fairs//Economics and Politics. 1990. Vol. 2. № 1. P. 6.

нию к своим коллегам. Трудности начались с развитием торговли между различными ярмарками, породившей конфликты между представителями разных торговых сообществ, ведь репутация создает обязательства лишь по отношению к постоянным коллегам и партнерам.

Логично предположить, что решение арбитра будет более благосклонным к «своему» торговцу, участвующему в конфликте, чем к «чужому». Поэтому оптимальное решение заключалось в фиксации в писаном праве правил, распространявших справедливые процедуры разрешения конфликтов среди «своих» и на отношения с «чужими». Торговцы Западной Европы разработали еще до формирования национальных государств собственный частный легальный кодекс (Law Merchant), обеспечивающий потребности развития торговли. Без такого кодекса торговля с чужаками была бы значительно более затруднительной, если точнее, даже невозможной¹³³. В дальнейшем государство признало кодекс, что позволило еще более усилить его значимость при заключении сделок: контроль над выполнением кодекса был возложен на государственный правоохранительный аппарат¹³⁴.

23.3. Зависимость от предшествующей траектории развития

Впрочем, далеко не всегда эволюционно возникшие институты эффективны в обеспечении совершения сделок с минимальными издержками. Ключевой момент в определении эволюционного варианта заключается в воспроизводстве в писаном праве тенденций, сложившихся на уровне обычаев и традиций, и нет никаких гарантий того, что сложившиеся вчера традиции придутся к месту при совершении сделок сегодня. Здесь уместно вспомнить определение институтов, данное еще Вебленом: институты — «это привычный образ мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существова-

¹³³ Ibid. P. 19.

¹³⁴ North D. Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 133

ние неопределенно долго»¹³⁵. Отмеченный инерционный характер эволюции получил название зависимости от предшествующей траектории развития, или эффекта исторической обусловленности развития (path-dependency). О такой зависимости говорят в том случае, если «вчерашние институциональные рамки остаются значимыми и ограничивают варианты выбора сегодня и в будущем»¹³⁶. Выражаясь кратко, «история значима».

Таким образом, простой легализации неформальной нормы недостаточно, чтобы она эффективно заработала вне рамок персонифицированных отношений — в масштабах всего общества. Например, норма «свой своему поневоле друг», даже будучи закреплённой законодательно, не может лежать в основе деперсонифицированного взаимодействия между людьми. Неформальная норма должна избавиться от своей дуальной природы, предполагающей наличие двух стандартов поведения, в зависимости от того, принадлежит ли контрагент к «своим» или к «чужим». К слову, именно с разделением контрагентов на «своих» и «чужих» связано господство таких норм, как «простой утилитаризм и оппортунизм». Ведь связь между получаемой полезностью и собственной продуктивной деятельностью индивида отсутствует лишь при существовании другого, на которого и можно переложить издержки и затраты.

Лишь на первый взгляд может показаться, что замена социальных на легальные санкции в структуре нормы уже позволяет лишить ее дуального характера: действие социальных санкций ограничено рамками социально однородных групп или круга лично знакомых людей. Однако изменения должны затрагивать не только санкции, но и другие элементы структуры нормы — атрибут (расширение круга лиц, на которые распространяется норма, до масштабов всего общества) и цель. Что касается цели, то важнейшим условием перерастания локальных норм в нормы, действующие в рамках общества в целом, является неуклонный выход за рамки простой экстраполяции целей — их интерпретация в соответствии со спецификой вза-

¹³⁵ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 202.

¹³⁶ North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 93.

имодействия на уровне целого общества¹³⁷. Так, норма, лежащая в основе бартерного обмена, «ты — мне, я — тебе», в результате интерпретации с точки зрения существования всеобщей, или денежной формы стоимости должна превратиться в норму, не связанную с конкретными персоналиями эмпатии. Как всеобщая форма стоимости не тождественна сумме бартерных сделок, так и всеобщая норма не сводится к совокупности локальных норм, пусть даже и имеющих силу закона¹³⁸.

23.4. Объяснение инерционности институционального развития на основе теории идеологии

Теория идеологии является отраслью новой экономической истории. Начнем с определения. Под идеологией понимается способ восприятия ежедневно возникающих проблем, который позволяет минимизировать количество информации, требуемой для их решения (позитивное определение), и суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действует индивид (нормативное определение)¹³⁹. Первое определение связано с интерпретативной функцией идеологии, заключающейся в интерпретации внешней среды и поведения участников взаимодействия. Другими словами, с помощью идеологии индивид определяет круг факторов, учитываемых при принятии решения, когда его поведение не полностью рационально (например, ценностно-рационально). Кроме того, одинаковое восприятие проблемы участниками взаимодействия на основе общих идеологических убеждений облегчает коммуникацию и обмен информацией между ними, позволяет им действовать на основе нормы интерпретативной рациональности. Второе определение связыва-

¹³⁷ Ахиезер А. Россия: критика исторического опыта. Т. 1. М.: Философское общество СССР, 1991. С. 71.

¹³⁸ Выражаясь философским языком, целое — это все отношение и самостоятельная тотальность; но как раз по этой причине оно лишь нечто относительное, ибо то, что делает его тотальностью, есть, наоборот, его иное — части (Гегель Г. Наука логики. СПб.: Наука, 1997. С. 468).

¹³⁹ North D. Three Approaches to the Study of Institutions. P. 35; North D. Structure and Change in Economic History. P. 49.

ет с идеологией нормативное суждение о том, на основе каких базовых ценностей и норм должно строиться взаимодействие.

Зависимость институтов от предшествующей траектории развития обусловлена главным образом интерпретативной функцией институтов. «Индивиды изменяют свои идеологические воззрения, когда их практический опыт не поддается интерпретации на основе прежней идеологии»¹⁴⁰. Однако несоответствие опыта идеологии далеко не сразу приводит к радикальной смене идеологических воззрений — изменения носят характер коррекции и малых приростов. Радикально новый опыт, проходящий через фильтр основанного на идеологии восприятия, превращается лишь в незначительным образом скорректированный старый (рис. 23.2).



Рис. 23.2

Ключевые слова: идеология, институциональные рамки, норма, сделка, структура, трансакционные издержки, траектория развития.

Вопросы для повторения

1. Что такое институт?
2. Кратко охарактеризуйте формальные, неформальные и спонтанно выбранные институциональные рамки.
3. Что понимается под идеологией?
4. Какие три свойства характерны для норм?

¹⁴⁰ Norht D. Structure and Change in Economic History. P. 50.

ТЕМА 16. ИМПОРТ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Лекция № 24. Теоретический аспект импорта институтов

- 24.1. Революционный вариант развития институтов
- 24.2. Импорт институтов и смена траектории институционального развития
- 24.3. Конгруэнтность институтов
- 24.4. Два сценария институционального развития

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ № 24. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИМПОРТА ИНСТИТУТОВ

24.1. Революционный вариант развития институтов

Поиски альтернативы приводят к третьему, революционному варианту институционального развития, заключающемуся в попытках изменить, прежде всего, формальные рамки, ориентируясь на уже известные образцы. Речь идет об импорте формальных институтов, уже доказавших свою эффективность в обеспечении взаимодействий, и отхода на этой основе от тупиковой траектории институционального развития. Иначе говоря, преобразования ориентируются на достижение определенного результата, и исходные условия — существующие в обществе неформальные институты — принимаются в расчет в последнюю очередь. В отличие от генетических изменений, сопровождающих эволюцию институтов, революционные изменения можно назвать онтологическими: желаемая ситуация проецируется на общество. Еще одно отличие от эволюционного варианта развития заключается в необходимости политической воли для осуществления революционных преобразований. Роль государства из чисто технической, сведенной к законодательной фиксации неформальных норм, превращается в главенствующую. И в данном случае неважно, какую форму принимает активное вмешательство государства — политической воли просвещенного монарха Платона, избранного в соответствии с демократической процедурой президента или парламента (рис. 24.1).

Революционные изменения касаются в первую очередь формальных рамок, ибо неформальные не поддаются прямому воздействию и могут быть изменены лишь индуктивно, как реакция на новые формальные рамки. На какие же образцы ориентированы изменения формальных рамок? Во-первых, институты могут строиться в соответствии с некой идеальной моделью, т. е. институты напрямую переносятся из теоретической модели на практику.

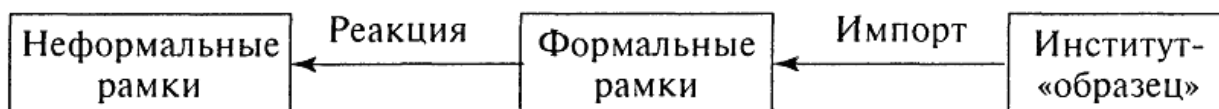


Рис. 24.1.

Институты могут воспроизводить образцы, существовавшие в истории данной страны, но исчезнувшие в процессе исторической эволюции общества. Поиск исторических образцов для подражания, принимающий форму поиска утраченного «золотого века», связан с опасностью появления институциональных «атавизмов».

Целью государства было обеспечить стабильность и подконтрольность локальных рынков, контроль качества продающихся на них товаров. Однако эксперимент по реанимации института не удался: в условиях современного рынка и конкуренции со стороны импортных товаров гарантии качества, базирующиеся на личной репутации аминов, глав гильдий, так и не смогли заработать.

Формальные институты могут строиться по образцам, существующим в других странах. Причем речь идет как о политических (институты демократии), так и экономических (институты рынка) институтах, которые воспроизводятся в странах Африки, Латинской Америки, Восточной Европы по образцам европейских и североамериканских стран. Французский политолог Бертран Бади посвятил свой анализ импорту политических институтов, в первую очередь — европейской модели государства, в бывшие колониальные страны. По его мнению,

навязывание европейской модели государства, строящейся на основе принципов территориального единства, либерализма, совпадения нации и государства, в качестве универсальной объясняется интересами как стран-экспортеров, так и стран-импортеров. Для стран-экспортеров универсализация собственной модели государства позволяет восстановить отношения типа «патрон—клиент», восстановить свое влияние в бывших колониях. Основными же заинтересованными в импорте институтов социальными группами выступают новые политические элиты, стремящиеся сохранить и укрепить свою власть, и интеллигенция, стремящаяся преодолеть традиционализм общества.

Размышляя в том же ключе, попытаемся объяснить импорт экономических институтов. Страна-экспортер получает преимущества в торговле с воспроизводящей ее институты страной. Действительно, унификация институциональных систем позволяет снизить трансакционные издержки, связанные с экспортом товаров и капитала, в частности издержки поиска информации, измерения, заключения контракта, спецификации и защиты прав собственности и защиты от третьих лиц. С другой стороны, страна-импортер получает уже доказавшие свою эффективность в обеспечении экономических взаимодействий институты и освобождается от необходимости поиска оптимальной институциональной структуры методом проб и ошибок. На мировом рынке институтов всегда существует выбор институтов. Например, если не оправдывает надежд банковская система, построенная по принципам американского банковского права (ограничивающего участие банков в капитале акционерных обществ), то всегда можно обратиться к германской модели. Кроме того, ввиду отсутствия специфицированных прав собственности на институциональные модели, издержки их воспроизведения минимальны. Ни в международном праве, ни в праве отдельных стран нельзя найти положений, препятствующих копированию того или иного формального института без выплаты компенсации стране, которой принадлежит авторство создания образца.

24.2. Импорт институтов и смена траектории институционального развития

Что можно сказать об эффективности институционального импорта: достигает ли он поставленной цели — смены траектории институционального развития? С одной стороны, известен опыт послевоенного развития Японии, в которой институциональные реформы проводились под контролем американских оккупационных властей и по американским образцам политических, социальных и экономических институтов. Именно реорганизация «дзайбатсу» (*zaibatsu*), всемогущих в довоенный период семейных корпораций, и их превращение в акционерные общества с распылением контроля среди мелких акционеров (в 1949 г. 70% держателей акций были физическими лицами), распространение американской модели внутрифирменного управления, воспроизведение американского законодательства о профсоюзах были одними из ключевых факторов послевоенного экономического успеха Японии¹⁴¹.

С другой стороны, по мнению Б. Бади, именно универсализация европейской модели государства обусловила рост локальных и региональных конфликтов в странах третьего мира. Например, принцип территориального построения государства неприемлем для исламских и индийских народов, религия и культура которых предполагает построение государства на основе принципа не территориального единства, а «единства в вере», а также кочевых племен. Получается, что «импорт [институтов] создает хаос, который распространяется не только на политическую сферу, но и на процесс национальной самоидентификации, коллективных действий»¹⁴². Возможность возникновения эффектов, прямо противоположных ожидаемым, при импорте одного из наиболее признанных образцов — американской Конституции, отмечалась многими исследователями¹⁴³.

¹⁴¹ Aoki M. *Economie Japonaise. Information, motivations et marchandage*. Paris: Economica, 1991. P. 135, 199-202.

¹⁴² Badie B. *Op. cit.* P. 224.

¹⁴³ Brigham J. *The Other Countries of American Law//Droit et Societe*. 1997 Vol. 36-37; Cornel S., Kalt J. *Where Does Economic Development Really Come From? Constitutional Rule Among the Contemporary Sioux and Apache//Economic Inquiry*. 1995. Vol. XXXIII.

Так, своего рода естественный эксперимент был поставлен в ходе реализации Акта о реорганизации индейских резерваций (The Indian Reorganization Act, 1930), предполагавшего распространение модели американского государства и на племена индейцев, живших до этого по собственным законам и с использованием традиционных властных структур. Результаты эксперимента далеко не однозначны — часть племен в результате деятельности в рамках эффективных институциональных рамок добилась серьезного социального и экономического прогресса, а другая часть, наоборот, вошла в глубочайший кризис. Общий вывод заключается в том, что импорт институтов, безусловно, оказывает влияние на динамику институционального и экономического развития, но это влияние может принимать как позитивные, так и негативные формы. Можно ли проанализировать факторы, приводящие к тому или иному результату импортирования института, и на этой основе заранее предсказать его результат?

24.3. Конгруэнтность институтов

Основными факторами, влияющими на успех импорта институтов, являются степень и характер конгруэнтности господствующих в стране-импортере неформальных норм и формальных норм, на основе которых функционирует импортируемый институт.

Конгруэнтность геометрический термин¹⁴⁴, под которым подразумевается наличие общих тенденций развития господствующих в обществе неформальных и импортируемых формальных норм. Наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их конвергенцию, сближение тренда, траектории институционального развития. В свою очередь, конвергенция бывает позитивной и негативной, эволюционной, стабильной или гибридной. Позитивная конвергенция заключается в

¹⁴⁴ Математическая иллюстрация конгруэнтности заключается в следующем. Совершенно различные числа являются конгруэнтными на той основе, что их деление на одно и то же число дает один и тот же остаток. Например, 25, 7, 43, 61 конгруэнтны, так как их деление на 6 дает остаток, равный 1. Число 6 в данном случае называется modulo.

сближении формальных и неформальных норм на основе тенденции, ведущей к оптимуму. Негативная конвергенция, наоборот, принимает форму общей тенденции к неэффективному результату. Эволюционная конвергенция (Й. Шумпетер, Дж. Гэлбрейт) видит в сближении норм динамический процесс. Гипотеза статической конвергенции (Ф. Перу) предполагает ситуацию, в которой формальные и неформальные нормы дополняют друг друга. Наконец, гибридная конвергенция (Я. Тинберген) заключается во взаимном влиянии формальных и неформальных норм, в итоге тенденция институционального развития не совпадает ни с трендом развития неформальных норм, ни с трендом развития формальных.

Итак, как мы можем оценить, или даже измерить характер и степень конгруэнтности формальных и неформальных норм? Известно несколько методик, каждая из которых имеет свои недостатки, связанные главным образом с их нацеленностью на анализ конкретных случаев импорта институтов и, следовательно, ограниченностью сфер их применения. Во-первых, юридическая методика оценки перспектив внедрения в корпус права элементов других правовых систем. Она строится на основе предположения, что «имплантируемая норма будет работать только при условии принадлежности юридической системы-донора и юридической системы-рецептора к одному и тому же классу эквивалентности».

То есть импортируемые и существующие нормы должны описываться с помощью отношений рефлексивности (xRx и yRy), симметричности (xRy и yRx) и транзитивности (xRy и $yRz \implies xRz$), где x — импортируемая норма, y — господствующая в обществе норма, R — отношение между ними.

Во-вторых, методика Дж. Ховстеда, разработанная для сравнения управленческих культур в различных странах (опросы проводились в конце 70-х — 80-х годах в 50 странах мира, выборка составила более 120 тыс. работников транснациональных корпораций), чтобы оценить перспективы использования одинаковых методов управления в странах с различными тра-

дициями организации трудовых отношений¹⁴⁵. Данная методика позволяет измерить расстояние между неформальными и формальными нормами по пяти следующим параметрам.

- Дистанция власти — степень, до которой менее властные члены институтов принимают как должное неравное распределение власти.

- Индивидуализм versus коллективизм — степень, в которой люди воспринимают себя как индивидов, идентичность которых отделена от их принадлежности к производственной или социальной группе или, наоборот, идентичность которых производна от факта принадлежности к группе. В частности, индивидуалистские и коллективистские культуры отличаются преобладанием норм, отмеченных в табл. 24.1.

- Мужское начало versus женское начало — степень различия ожиданий относительно мужских и женских социальных ролей. В культурах с преобладанием мужского начала (крайняя форма такой культуры — мачизм) ожидания относительно мужских и женских ролей максимально отличны.

- Избежание неопределенности — характер отношения к риску: нейтральность, склонность или отрицание.

Таблица 24.1

Индивидуалистская культура	Коллективистская культура
Социальное положение определяется на основе индивидуального успеха	Социальное положение определяется на основе пола, национальности, принадлежности семье
Право призвано защищать индивидуальные права	Право нацелено на защиту групповых Интересов
Люди действуют свободно, на свой страх и риск	Люди должны ставить интересы группы выше индивидуальных
Допускается выражение непопулярного мнения	Выражение непопулярного мнения не приветствуется
Преобладает индивидуальный процесс принятия решений	Преобладает процедура принятия решения через консенсус
Лояльность (фирме, государству) не приветствуется	Отношения строятся на основе лояльности

¹⁴⁵ Hofstede G. Culture's consequences: international differences in work-related values. Beverly Hills, 1980; Hofstede G. Cultures and Organizations. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

- Ориентация на долговременные или на кратковременные цели в жизни — наличие склонности к сбережениям и ее интенсивность. В-третьих, методика С. Корнела и Дж. Колта, предложенная, чтобы определить степень совместимости формальных институтов власти и неформальных норм, регулирующих властные отношения. Учитывая направленность анализа на институты власти, в методике используются следующие параметры¹⁴⁶.

- Структура власти — существуют ли (на уровне формальных и неформальных норм) предпосылки разделения законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти.

- Властные полномочия — какие права могут быть отчуждены в пользу институтов власти и какие являются неотчуждаемыми.

- Место институтов власти в социальной структуре — социальная структура, на которую опирается институт власти: семья, локальное сообщество, племя, нация.

- Источник власти — является ли власть наследственной, выборной, харизматической или экспертной.

В-четвертых, методика, основанная на сравнении норм, которые образуют идеальный тип господствующего в обществе неформального института и идеальный тип импортируемого формального института¹⁴⁷. При условии создания идеальных типов основных институтов общества (рынка, фирмы, домашнего хозяйства, государства) этот подход позволяет исследовать широкий спектр институциональной динамики. Например, идеальным типом рынка, как мы уже убедились ранее, является совокупность следующих норм: сложный утилитаризм; целерациональное действие; деперсонифицированное доверие; эмпатия; свобода в позитивном смысле; легализм.

Именно эти нормы и задают параметры для анализа господствующих в данном обществе неформальных норм. В ре-

¹⁴⁶ Cornell S., Kalt J. Where does Economic Development Really Come From Constitutional Rull Among the Contemporary Sioux and Apache. P. 405-406.

¹⁴⁷ Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход//Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 12; 1998. № 1.

зультате получаем шесть шкал, аналогичных следующей, описывающей уровень деперсонифицированного доверия в обществе

24.4. Два сценария институционального развития

Анализ уровня доверия к обществу позволяет говорить о рассогласовании, неконгруэнтности неформальной нормы и нормы, на основе которой функционирует рынок. Аналогичные выводы можно сделать и на основе анализа остальных пяти параметров¹⁴⁸. Следовательно, приходится предполагать не конвергенцию неформальных и формальных норм в результате импорта института рынка, а их дивергенцию, возрастающее рассогласование. Итак, сформулируем два сценария развития событий в случае импорта института. Во-первых, в случае конгруэнтности формальных и неформальных норм происходит ускорение институционального развития. Но при этом радикальной смены траектории институционального развития не происходит, ведь изначально формальные и неформальные нормы не противоречили друг другу.

Институт лишь проходит быстрее ряд этапов своего становления, которые в случае эволюционного развития заняли значительно больший период времени. Во-вторых, в случае неконгруэнтности формальных и неформальных норм происходит замедление институционального развития ввиду роста рассогласования между формальными и неформальными нормами. Второй сценарий тем более не предполагает, что происходит радикальная смена траектории институционального развития. Сравним два указанных сценария институционального развития более подробно в табл. 24.1.

Выводы. Революционный вариант, связанный с импортом формальных институтов, тоже оказывается неспособным радикальным образом изменить траекторию институционального развития. В лучшем случае он ускоряет движение по этой траектории, а в худшем — замедляет.

¹⁴⁸ Олейник А. Указ. соч. 1997. № 12. С. 30-33.

Таблица № 24.1

	Первый сценарий	Второй сценарий
Конгруэнтность норм	Существует	Не существует
Результат	Ускорение институционального развития	Замедление институционального развития
Издержки, которые сопровождают импорт института ⁶¹ , где TC — общие издержки, I — прямые издержки импорта, S — цена подчинения формальному институту, G — косвенные издержки, связанные с рассогласованием формальных и неформальных норм	$TC_1 = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + S$	$TC_2 = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + S + G_1 + G_2 + G_3 + G_4$
	[I_1] Издержки импорта формальных институтов (техническая помощь стран-экспортеров)	Издержки I_1, I_2, I_3, I_4 и S — такие же, как и по первому сценарию, следовательно $TC_2 > TC_1$
	[I_2] Издержки обучения чиновников и функционеров, обеспечивающих функционирование новых формальных институтов	[G_1] Трансакционные издержки, растущие из-за сосуществования двух принципов совершения сделок, легального и внезаконного (см. аргумент теории соглашений о природе трансакционных издержек)
	[I_3] Издержки лоббирования принятия новых законов	[G_2] Издержки экспансии формальных правил. При рассогласовании норм наблюдается тенденция к замещению неформальных норм формальными правилами и росту издержек контроля над их выполнением ⁶²
	[I_4] Издержки распространения информации о новых формальных правилах (издание и распространение новых версий законов)	[G_3] Издержки, связанные с психологическим дискомфортом ведения «двойной» игры по легальным и внезаконным правилам
	[S] Цена подчинения закону	[G_4] Цена внезаконности
Пример	Импорт Кодекса Наполеона (Гражданского кодекса Франции 1804 г.) в другие страны романо-германского права (Бельгию, Голландию, Италию, Испанию, Португалию)	Импорт европейской модели государственного устройства в страны, относящиеся к другим правовым культурам: африканской, исламской, индийской

43 Там же. 1998. № 1. С. 20-26.

44 В советском обществе, например, несоответствие господствовавшей трудовой этики официальным установкам приводило к росту идеологического аппарата, партийных работников, агитаторов и пропагандистов — случай, когда принципы морали подменяются введением особых, связанных с легальными санкциями за невыполнение, правил (Shlapentokh V. Op. cit. P. 106—198) Таким образом, сравнительная динамика численности бюрократического аппарата и численности населения служит индикатором конгруэнтности норм. К слову, количество чиновников в период реформ Петра I росло в три раза быстрее, чем население (Ахиезер А. Указ. соч. Т. 1. С. 137).

В случае развития событий по второму сценарию возможное решение могло бы заключаться в смене образцов импортируемых институтов, например, американской модели на германскую, французскую, японскую, или наоборот. Такой подход позволил бы найти такую страну-экспортера, чьи формальные институты конгруэнтны с неформальными институтами страны-импортера.

Далее начинается длительный процесс взаимодействия формальных и неформальных норм: исходный импульс от внедрения нового формального института вызывает реактивные изменения неформальных норм, изменения неформальных норм сказываются на структуре формального института и так далее (рис. 24.2).

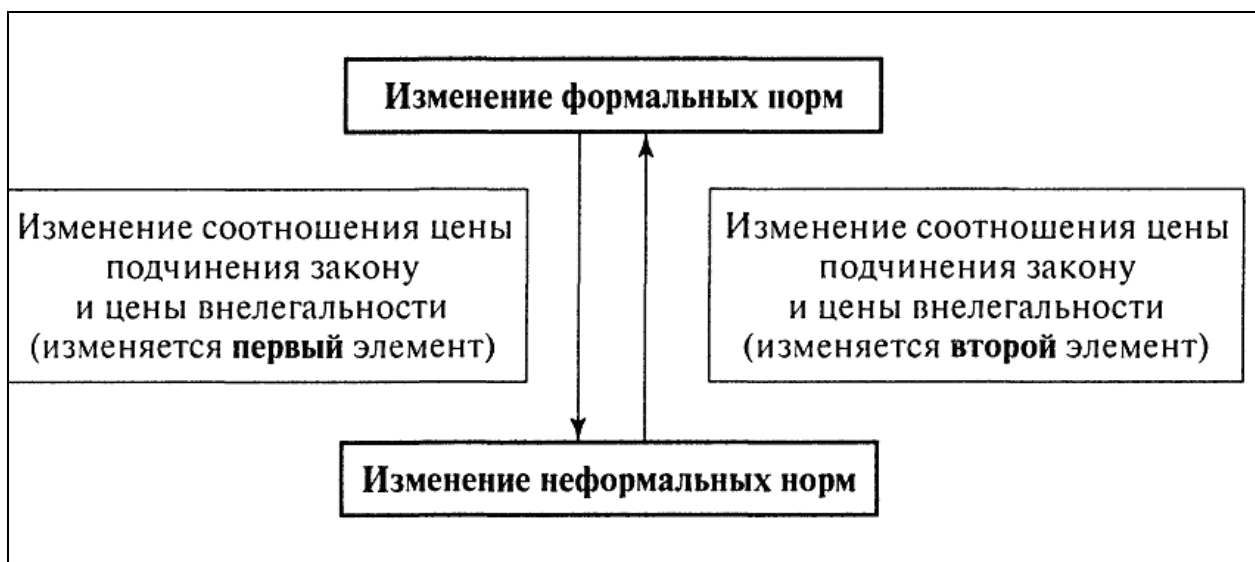


Рис. 24.2.

Ключевые слова: институты, импорт институтов, конгруэнтность, сделка, сценарий, теория, трансакционные издержки, эволюция.

Вопросы для повторения

1. Какие из известных вам неформальных институтов заслуживают легализации?

2. Какие институты были импортированы в нашу страну в ходе экономических реформ?

3. В чем суть конгруэнтности институтов?

4. С каким из экономических институтов, возникших в результате импорта, вы сталкиваетесь в повседневной жизни?

5. По какому из сценариев идет его развитие и чем это обусловлено?

6. Можно ли интерпретировать в качестве иллюстрации «эффекта исторической обусловленности развития» гарантии социальной и медицинской защиты?

ТЕМА 17. НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Лекция № 25. Структура научной теории

- 25.1. Общая характеристика новой институциональной экономики, ее структура
- 25.2. Экономика соглашений
- 25.3. Теория неполной рациональности

Ключевые слова

Вопросы для повторения

ЛЕКЦИЯ 25. СТРУКТУРА НАУЧНОЙ ТЕОРИИ

25.1. Общая характеристика новой институциональной экономики, её структура

Основные представители новой институциональной экономики: Дж.фон Нейман, Л. Тавено, О. Фавро. Новая институциональная экономика изменяет защитная «жесткое ядро» неоклассики.



Рис. 25.1.

1. Попытка создать новую теорию институтов. Ядро «Институты задают рамки восприятию интересов, но в то же время индивиды способны изменить институциональные рамки» - Д. Норт.

2. Нанесен удар по модели общего равновесия Вальраса теорией игр.

3. Принцип оптимизации заменяется принципом удовлетворительности.

4. Ставится под сомнение экзогенный (внешний) характер предпочтений.



Рис.25.2. Теории новой институциональной экономики

25.2. Экономика соглашений

1) Сущность экономики соглашений.

Экономика соглашений сформировалась в отдельное направление в середине 80-х годов во Франции из представителей неоклассики, социологии, философии. В центре ее анализа – **соглашения** – как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.



Лоран Тевено
(1948-)

Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как подсистема общества. Последнее рассматривается с точки зрения анализа различных «институциональных подсистем» или «миров», каждая из которых характеризуется особыми способами координации между людьми – «соглашений» - и особыми требованиями к действиям людей – «норм поведения». Такой анализ, являющийся «сердцевиной» исследований новых французских институционалистов, выделяет следующие институциональные подсистемы.

1) Рыночная подсистема. Она включает в себя «рынок», анализируемый в неоклассической теории. Объектами, функционирующими в рыночной подсистеме, являются добровольно обмениваемые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах предоставляют цены. Поведение субъектов должно быть рациональным. Координация действий осуществляется через достижение равновесия посредством функционирования ценового механизма. Здесь интересен тот аспект, что выполне-

ние норм поведения в рыночной подсистеме оказывается необходимым условием рационального действия. Иным словами, согласно новым французским институционалистам, рациональное поведение и следование нормам отнюдь не противоречат друг другу, как полагали представители других школ институционализма.

2) Индустриальная подсистема. Она состоит из промышленных предприятий. По мнению новых французских институционалистов, «рынок никогда не является местом производства, а предприятие всегда им является». Это один из ключевых пунктов их учения. В отличие от «рынка», в индустриальной подсистеме объектом является стандартизированная продукция, а основную информацию несет не цена, а технические стандарты. Координация деятельности осуществляется через функциональность и согласованность отдельных элементов производственного процесса. Таким образом, индустриальный мир является материальной основой для общественного производства.

3) Традиционная подсистема. Она включает персонифицированные связи традиции и играет ведущую роль в традиционных обществах. В этой подсистеме важную роль играет разделение на «своих» и «чужих» и личная репутация. Деятельность участников данной подсистемы направлена на обеспечение и воспроизводство традиций. К традиционной подсистеме можно отнести не только отношения внутри и между домохозяйствами, но и, например, «мир» мафии и прочих криминальных групп.

4) Гражданская подсистема. Она базируется на принципе подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют государство и его учреждения (полиция, суды) и многие важные общественные организации (например, церкви).

5) Подсистема общественного мнения. Здесь координация деятельности людей строится на основе наиболее известных и привлекающих всеобщее внимание людей событий. К этой подсистеме, например, можно отнести некоторые финансовые рынки, где большую роль играет ориентация на среднее мнение.

2) Вклад авторов экономики соглашений в историю экономической мысли.

Таблица 25.1

Представители экономики соглашений

Представитель	Основной труд
Лоран Тевено	«Наука вместе жить в этом мире», 2006.
Люк Болтянски	«Экономика значимого», 1987.
Оливье Фаворо	«Внутренние и внешние рынки», 1997.
Франсуа Эмар-Дюверне	«Конвенции качества и множественность форм координации», 1997.

25.3. Теория неполной рациональности

1) Сущность теории неполной рациональности.

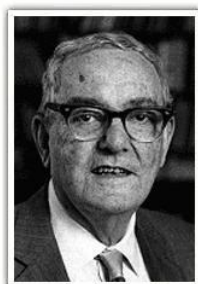
Теория неполной рациональности – это теория, которая содержит альтернативные процедуры выбора в условиях неполной информации. Процесс принятия решения включает две стадии: 1) поиск; 2) принятие удовлетворительного варианта. В этой теории предполагается, что индивид не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, он не способен и обработать ее оптимальным образом.

2) Вклад авторов теории неполной рациональности в историю экономической мысли.

Таблица 25.2

Представители теории неполной рациональности.

Представитель	Основной труд
Герберт Саймон	«Административное поведение», 1997.



Основные усилия Г. Саймона были направлены на фундаментальные исследования организационного поведения и процессов принятия решений. 1978 г. - Нобелевская премия за «Новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций». «Разум, способность к обра-

ботке информации являются редкими ресурсами». Саймон принцип оптимизации заменяет принципом удовлетворительности.

Ключевые слова: «жесткое ядро», институты, институциональная экономика, неоклассическая теория, подсистемы, соглашение.

Вопросы для повторения

1. Каковы основные положения новой институциональной экономики? В чем их кардинальное отличие от базовых основ неоклассической теории?

2. Что является базовой единицей анализа в новой институциональной экономике?

3. Перечислите основные направления новой институциональной экономики.

4. Какой период развития институционализма возникла экономика соглашений? Почему?

5. Какие подсистемы характеризуют общество с точки зрения экономики соглашения?

6. Какую роль поведение и неопределенность играют в создании институтов?

Список Литературы

1. Официальные источники

1. Ўзбекистон Республикаси “Мулк тўғрисида”ги Қонуни. 1990 й. 31 октябрь.
2. Ўзбекистон Республикаси “Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида”ги Қонуни. 1991 й. 19 ноябрь.
3. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. 1992 й. 8 декабрь.
4. Ўзбекистон Республикаси “Акциядорлик жамиятлари ва акциядорлар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида”ги Қонуни. 1996 й. 26 апрель.
5. Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодекси. 1996 й. 29 август.
6. Ўзбекистон Республикаси Солиқ Кодекси. 1997 й. 24 апрель.
7. Ўзбекистон Республикаси Ер Кодекси. 1998 й. 30 апрель.
8. Ўзбекистон Республикаси Уй-жой Кодекси. 1998 й. 24 декабрь.
9. Ўзбекистон Республикаси “Деҳқон хўжалиги тўғрисида”ги Қонуни. 1998 й. 20 апрель.
10. Ўзбекистон Республикаси “Нодавлат нотижорат ташкилотлари тўғрисида”ги Қонуни. 1999 й. 14 апрель.
11. Ўзбекистон Республикаси “Хусусий тадбиркорлик кафолатлари ва эркинликлари тўғрисида”ги Қонуни. 2000 й. 25 май.
12. Ўзбекистон Республикаси “Масъулияти чекланган ҳамда қўшимча масъулиятли жамиятлар тўғрисида”ги Қонуни. 2001 й. 6 декабрь.
13. Ўзбекистон Республикаси “Хусусий корхоналар тўғрисида”ги Қонуни. 2003 й. 11 декабрь.
14. Ўзбекистон Республикаси “Фермер хўжалиги тўғрисида”ги Қонуни. 2004 й. 26 август.
15. Ўзбекистон Республикаси “Муаллифлик ҳуқуқи ва турдош ҳуқуқлар тўғрисида”ги Қонуни. 2006 й. 20 июль.
16. 2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегияси. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947 сонли Фармониغا 1-илова. ЎЗР қонун ҳужжатлари тўплами, 2017 й., 6-сон, 70-модда.
17. Указ Президента Республики Узбекистан “О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата”. 5.10.2016 г.
18. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному реформированию национальной системы оказания государственных услуг населению» от 12.12.2017 г. <https://www.norma.uz/ukaz prezidenta respublikii uzbekistan> 43.
19. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию системы защиты прав и законных интересов фермер-

ских, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных земель, эффективного использования повевных площадей сельского хозяйства» от 9.10.2017 г. № УП-5199.

20. Постановление Президента Республики Узбекистан “О внедрении нового порядка формирования и финансирования государственных программ развития Республики Узбекистан”. 18.12.2017. <https://www.norma.uz/chastnoe/postanovlenie-prezidenta-respubliki-uzbekistan> 37.

II. Производство и доклады Президента Республики Узбекистан

21. Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш – юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. ЎзР Президентининг Конституция кунига бағишланган мажлисда сўзлаган нутқи. 7.12.2016 й.

22. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. 25.12.2017 г. <https://www.norma.uz/vajnie-sobitiya/> poslanie - prezidenta-respubliki-uzbekistan. Shavkata-mirziyeeva-oliy_majlisi.

III. Специальные книги и статьи в научных сборниках

23. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. – Т.: Ўзбекистон, 1995. - 269 б.

24. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, уни Ўзбекистон шароитида бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. - Т.: Ўзбекистон, 2009.

25. Агабекян Р.А., Баядурян Г.А. Институциональная экономика: бизнес и занятость: Учебное пособие. – М.: Магистр, 2008.

26. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. - М., 1991.

27. Беркинов Б.Б., Неделькина Н.И. Мулк ҳуқуқлари алмашиши жараёнида трансформация ва трансакция харажатлари. Монография. Тошкент: Фан ва технология, 2015 й. 132 б.

28. Беркинов Б.Б., Умаров И.Ю., Суннатов М.Н. Институционал иқтисодиёт. Амалий машғулотлар учун ўқув кўлланма. – Т.: “Фан ва технология”, 2014 й. 252 б.

29. Беркинов Б.Б., Эргашхўжаева. Ш.Дж., Трансакция харажатларини бошқаришнинг илмий – услубий асослари. Монография. – Т.: “Фан ва технология”, 2017 й., 236 б.

30. Беркинов Б.Б., Ахмедов У.Қ. Уй хўжаликлари ривожланиши ва оила даромадларини ошириш истиқболлари. Монография. – Т.: “Фан ва технология”, 2013 й. 144 б.

31. Вольчик В.В. Институциональная и эволюционная экономика: учебное пособие // В.В.Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. – 228 с.

32. Введение в институциональную экономику: Учебное пособие. /Под.ред. Д.С.Львова. – М.: Из-во “Экономика”, 2005.

33. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1987.

34. Гребенников В.Г. Эволюция институциональных систем. - М.: Наука, 2004.

35. Грибов А. Ю. Институциональная теория денег: сущность и правовой режим денег и ценных бумаг. – М.: РИОР, 2008.

36. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976.

37. Дементьев В.В. Институты, поведение, власть. Донецкий национальный технический университет. – Дон НТУ, 2012. 310 с.

38. Данилов С.Ю. Конституционная экономика в зарубежных странах: Учеб. пособие. /С.Ю.Данилов; Гос.ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

39. Институциональные основы формирования многоукладной экономики. Монография. /Под общ. ред. И.Л.Бутикова. – Т.: Консаудитинформ, 2002.

40. Институциональная экономика: Учебник. /Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2009.

41. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник. /Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006.

42. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.

43. В. Мау., К. Яновский, С. Жаверенков, Д. Маслов. Институциональные предпосылки современного экономического роста. – М.: ИЭПП, 2007. – 133 с. (Научные труды Института переходного периода. № 106 Р). www.iet.ru, E-mail: inxo@iet.ru

44. Неделькина Н.И. Институты права собственности в Республики Узбекистан. //Иқтисодий ислохотлар амалда: эришилган ютуқлар, муаммолар ва иқтисодиётнинг ривожланиш истикболлари: Ўзбекистон Республикаси мустақиллигининг 18 йиллигига бағишланган илмий-оммабоп мақолалар тўплами. – Т.: Иқтисодиёт, 2009.

45. Нуреев Р.М. Институционализм: вчера, сегодня и завтра. Предисловие к учебному пособию А.Оленика. “Институциональная экономика”/Р.М.Нурьев. – М.: ИНФРА – М, 2000. -70 с.

46. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997.

47. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009.

48. Ортиқов А.А. Исохўжаев А.Т., Шестаков А.В. Хуфиёна иқтисодиёт: Ўқув қўлланма. /Масъул муҳаррир – ю. ф. д., проф. У.Тожихонов. – Т.: Ўзбекистон Республикаси ИИВ Академияси, 2002.

49. Рабочая тетрадь по дисциплине «Институциональная экономика». Ташкентский государственный экономический университет. Кафедра «Макроэкономика». Изд. «Иқтисодиёт», 2017, 104 с.

50. Сухарев О.С. Институты и экономическое развитие. – М.: ООО ИКП «ДеКА», 2005.

51. Сухарев О.С. Институциональная экономика: теория и практика. /О.С.Сухарев; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2008.

52. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004.

53. Ташматов Р.Х. Фермер хўжаликларининг институционал асосларини такомиллаштириш. // Иқтисодий ислохотлар амалда: эришилган ютуқлар, муаммолар ва иқтисодиётнинг ривожланиш истиқболлари: Ўзбекистон Республикаси мустақиллигининг 18 йиллигига бағишланган илмий-оммабоп мақолалар тўплами. – Т.: Иқтисодиёт, 2009.

54. Ташматов Р.Х., Хашимов У. Особенности земельно-имущественных отношений в фермерских хозяйствах Узбекистана: V Международная научно-практическая конференция. Сборник тезисов. – Пенза: Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, 2009.

55. Ходжсон Джеффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. /Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.

56. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

57. New institutional economics. <http://ebooks.cambridge.org/abook.jsf?bid=CBO9780511754043>. Cambridge books Online Cambridge University Press, 2016.

58. Dayglass North. Institutions, institutional change and economic performance. First published, 1990. Reprinted, 1991 (twice), 1995, 1996. Cambridge University Press.

59. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: ДЕЛО, 2001. 18-19 б.

60. On Economic Institutions: Theory and Applications. Alder-shot: Edward Elgar, 1995.

61. www.agro.uz – Ўзбекистон Республикаси Қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги расмий сайти.

62. www.gki.uz – Ўзбекистон Республикаси Давлат рақобат қўмитаси расмий сайти.

63. www.gov.uz – Ўзбекистон Республикасининг ҳукумат портали.

64. www.lex.uz – Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси.

65. www.stat.uz – Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси расмий сайти.

66. www.fermers.uz – Информационный фермерский портал Узбекистана.

67. Статистический сборник “Статистическое обозрение Узбекистана” за 2010 -2015 гг. (электронная версия: источник www.stat.uz)

68. Ўзбекистон саноати. ЎЗР Давлат статистика қўмитаси. Тошкент, 2016. – 149 б.

69. Ўзбекистон ҳудудларининг йиллик статистик тўплами. ЎЗР Давлат статистика қўмитаси. Тошкент, 2016. – 244 б.

ГЛОССАРИЙ

А

Абсолютные права собственности – это те права, которые определены безотносительно соглашений между отдельными экономическими агентами.

Автократ – носитель суверенной власти, позволяющей присваивать любую собственность.

Агентские отношения (отношения управления поведением исполнителя) – это контракт, в рамках которого один или более субъектов (поручителей, принципалов) привлекают (нанимают) другого субъекта (исполнителя, агента) для выполнения действий (предоставления услуг) от их имени, что предполагает делегирование исполнителю некоторых прав принятия решений.

Адаптивная эффективность – наличие правил, формирующих направление развития экономической системы во времени.

Адаптивная эффективность институтов – способность институтов распределять правомочия между экономическими субъектами в складывающейся на данный момент ситуации.

Аллокативная эффективность – возможность достижения стандартного неоклассического критерия Парето.

Аллокативная эффективность институтов – способность институтов распределять правомочия между экономическими субъектами оптимальным образом.

Анкета (или опросный лист) – это объединенная единым исследовательским замыслом система вопросов, направленная на выявление мнений и оценок респондентов и получение от них информации об интересующих фактах.

Антимонопольное законодательство – законодательство, закрепляющее основные положения государственной антимонопольной политики, направленной на предупреждение и пресечение злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на товарном рынке, а также формы недобросовестной конкуренции и способы ее преодоления.

Артефакт – любая система, созданная человеком, для выполнения функции или достижения цели: самолет, симфония, министерство и др.

Асимметрия информации – неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения, между потенциальными контрагентами.

Атомизм – рассмотрение экономической системы как механической общности изолированных друг от друга индивидов.

Б

Базовая компетенция фирмы – одна из форм экономии от разнообразия, возникающая в результате способности фирмы качественно осуществлять определенные виды деятельности. Обычно этот термин используется в тех случаях, когда фирма способна самостоятельно разрабатывать, изготавливать и реализовывать определенный продукт.

Безбилетника проблема – затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Блокировка (lock-in) – неоптимальное состояние системы, которое является результатом прошлых событий и из которого не существует мгновенного выхода.

Бригадное производство – производственный процесс, в котором выпуск отдельных товаров не может быть определен отдельно для каждого рабочего.

«Бритва Оккама» – принцип, в соответствии с которым если две теории дают одинаковые предсказания, то предпочтение должно быть отдано более простому варианту.

В

Вертикальная интеграция – переход двух или большего числа смежных стадий в производстве и оптовой торговле в единую собственность и под единое управление, т.е. процесс

замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями.

Властные отношения – отношения, при которых одна сторона (руководитель) имеет право, по крайней мере в определенных пределах, определять поведение другой стороны (подчиненного) и соответственно осуществлять надзор и контроль, вознаграждать и наказывать подчиненного.

Власть – социальные взаимодействия, где некоторые люди обладают способностью воздействовать на других людей.

Внесение залога – депонирование определенной денежной суммы (залога) в качестве гарантии выполнения обязательств по контракту.

Внешние институты – совокупность правил, которые структурируют взаимодействие индивидов в данной организации с внешней средой.

Внешние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе участвующих в контракте.

Внешняя защита контрактов – механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством участия третьей стороны (суда, групп частной инициативы в форме незаконных организаций, профессиональных объединений и т.п.).

Внутренние институты – совокупность правил, которые структурируют взаимодействие между членами организации.

Внутренние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте.

Внутренняя защита контракта – механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством самоограничения или действий контрагента.

Воровство – лишение владельцев определенного имущества, принадлежащего им по праву собственности.

Вторая теорема экономики благосостояния – утверждает, что всякое Парето-оптимальное состояние является равновесным для некоторого первоначального распределения вкладов факторов производства.

Вторая экономическая революция – радикальное изменение ресурсобеспеченности населения, основанное на эластичном предложении новых знаний, использовании капиталоемких технологий и соответствующих им форм экономической организации.

Вымогательство (шантаж) – форма постконтрактного оппортунистического поведения одного экономического агента, направленного на присвоение квазиренды, производимой с помощью специфических активов в результате инвестиций в них других экономических агентов. Проблема вымогательства непосредственно обусловлена ограниченным сроком действия контрактов и высокими издержками по их защите от нарушений.

Г

Гарантированный (защищенный) долг, или заем – заем, обеспечением которого служит конкретный актив. При невыполнении заемщиком условий контрактного соглашения кредитор может на законном основании завладеть данным активом.

Гибридное институциональное устройство – долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Гистерезис (греч. hysteresis – отставание, запаздывание) – одна из форм зависимости движения экономической системы от ее прошлой траектории. Представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов.

Горизонтальная интеграция – 1) экспансия, осуществляемая фирмой путем приобретения фирм-конкурентов или слия-

ния с ними; 2) любое проникновение фирмы в смежные сферы деятельности без осуществления вертикальной интеграции.

Государственная собственность – набор правомочий на определенный ресурс принадлежит государству.

Государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого определены его способностью облагать налогом подданных (по Д. Норту).

Государство контрактное – это государство, где порядок является непосредственным результатом соглашения между самостоятельными субъектами.

Государство эксплуататорское – это государство, являющееся агентом группы или класса, а его функция состоит в извлечении доходов из других групп индивидуумов в пользу данного класса.

Гражданское право – совокупность правовых норм, основанных на своде кодифицированных законодательных установлений. Например, римское право, кодекс Наполеона и аналогичные кодексы, принятые в большинстве европейских стран.

Группа специальных интересов – совокупность агентов, характеризующихся совпадением экономических интересов, что означает заинтересованность каждого из участников группы в достижении соответствующих результатов.

Д

Двусторонняя зависимость – воспроизводящееся отношение зависимости между покупателем и продавцом, когда один из них или оба осуществили долгосрочные специфические инвестиции в поддержку другого.

Двусторонняя структура управления – структура, в которой стороны остаются формально самостоятельными, хотя механизм цен дополняется объемами и графиками поставки и т.п., то есть двусторонними долгосрочными контрактами.

Деинституционализация – распространение поведения, противоречащего существующим правилам игры.

Денежный внешний эффект – экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента.

Децентрализация – ситуация, когда власть и приказы не играют никакой роли в координации использования ресурсов (Х. Демсец).

Деятельность по оказанию влияния – действия, совершаемые в корыстных целях, чтобы повлиять на принимаемые другими лицами решения. Целью такой деятельности часто является перераспределение рент и квазирент.

Дивергенция (лат. *divergere* – расхождение) – расхождение признаков в процессе эволюции.

Диверсификация – для индивидуального инвестора – распределение инвестируемых средств между разнообразными активами; для фирмы – деятельность в различных сферах бизнеса. В обоих случаях целью диверсификации является снижение уровня риска.

Дилемма заключенных – стратегическая ситуация, смоделированная как игра нормального типа, в которой каждый игрок имеет предпочтительную стратегию – наилучшую вне зависимости от ожидаемого поведения других игроков, однако осуществление этих предпочтительных стратегий приводит к возникновению ситуации, по сравнению с которой Парето-предпочтительность является ситуацией, которая могла бы быть достигнута при осуществлении каких-либо иных стратегий. Описывает ситуацию, когда двое заключенных должны не сговариваясь выбрать линию своего поведения на следствии (признаваться или не признаваться), причем от этого зависит возможность минимизировать свой срок наказания.

Диктатура – система принятия решений, когда один агент систематически навязывает свой выбор другим участникам организации.

Дискретные институциональные изменения – радикальные изменения в формальных правилах.

Дихотомия (гр. *dichotomia* < *dicha* на две части + *tomē* сечение – разделение надвое) – способ классификации: классы, понятия, термины и др. разбиваются на пары соподчиненных элементов.

Доминирующая стратегия – стратегическое поведение фирмы, обеспечивающее ей максимизацию прибыли или минимизацию потерь. В теории игр считается, что игрок (фирма) выберет доминирующую стратегию, независимо от реакции своего партнера.

Достоверные обязательства (обещания, заслуживающие доверия) – информация, содержащаяся в условиях контракта или в поведении контрагентов, направленных на формирование ожиданий относительно гарантированного совершения тех или иных действий в будущем.

З

Задача обеспечения выполнения контракта – математическая задача минимизации издержек, которые несет поручитель, пытаясь побудить исполнителя, имеющего собственные интересы, действовать определенным образом. Именуется также задачей обеспечения выполнения контракта с минимальными издержками.

Заинтересованная сторона – любой индивид или группа, непосредственно заинтересованные в поддержании непрерывной и прибыльной деятельности фирмы (акционеры, кредиторы, работники, потребители, поставщики, жители районов, в которых фирма набирает персонал, и т. д.).

И

Игра – взаимоотношения экономических субъектов в ситуациях с заранее установленными правилами, когда необходимо принимать соответствующие решения.

Игра с ненулевой суммой – игра, во время которой группа игроков в целом изменяет свое благосостояние.

Игра с нулевой суммой – игра, в ходе которой происходит перераспределение выигрыша между участниками, причем выигрыш одних возникает за счет проигрыша других игроков.

Избирательные стимулы – это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно, в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет.

Издержки институциональной трансформации – затраты, связанные с переходом от одних правил к другим, от одних институтов к другим.

Иерархия – 1) идеальное распределение полномочий, при котором каждый работник имеет только одного начальника, а организация – единственного высшего руководителя; 2) любая система распределения полномочий между работниками с соответствующим их ранжированием.

ИмPLICITНЫЕ контракты – взаимные обязательства сторон, не оформленные юридически, но выполнение которых стороны считают обязательным условием своих взаимоотношений.

Интенсивность стимулирования – установленная стимулирующим контрактом степень влияния улучшения результатов работы на ожидаемый доход работника.

Информационная асимметрия – различия в информации, которой располагают отдельные лица, в особенности в тех случаях, когда эта информация необходима для выработки эффективного плана или для оценки работы отдельных лиц.

Институт – ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил.

Институциональная ловушка – неэффективность сложившихся институтов, устойчивых правил, т.е. повторяющееся следование поведенческим установкам, приводящим к неблагоприятным экономическим последствиям; другими словами, устойчивый неэффективный институт.

Институциональная среда – совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения.

Институциональное проектирование – деятельность, направленная на разработку моделей экономических институтов, сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное поведение.

Институциональное равновесие – ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и при данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

Институциональные изменения – процесс трансформации формальных и/или неформальных ограничений, а также соответствующих механизмов контроля над их соблюдением.

Институциональные инновации – новшества, которые осуществляются в формальных и неформальных правилах и при их взаимодействии.

Институциональные сделки – действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства (Д. Бромли).

Институциональные соглашения – договоры между индивидами и хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции.

Институциональный предприниматель – индивид или группа индивидов, объединяющих ресурсы для изменения существующей системы формальных ограничений.

Институциональный хаос (или институциональный вакуум) – сосуществование старых и новых правил и норм хозяйствования в переходных экономиках.

Интернализация внешнего эффекта – превращение внешних издержек (выгод) в элемент частных издержек (выгод).

Интерспецифические ресурсы – уникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной организации.

Интроспекции метод – определение предпочтений безотносительно бюджетных ограничений, что обусловило появление теории выявленных предпочтений.

К

Квазиоптимум – выбор наилучшей из доступных комбинаций выпуска, когда Парето-эффективный объем выпуска товаров невозможен.

Квазирента – доход, превышающий минимальную величину, необходимую для продолжения эксплуатации ресурса.

Классический контракт – двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий и решение споров в суде.

Коммунальная собственность – образующий исключительное право собственности набор правомочий определенной группы лиц.

Компенсация – возмещение потерь проигравшей стороне в связи с изменением правил.

Конвергенция – (лат. *convergere* – приближаться, сходиться) – схождение, сближение, приобретение сходных признаков.

Конгруэнтность институтов (лат. *congruens* – соразмерный, соответствующий, совпадающий) – соответствие формальных и неформальных правил, а значит и их изменений.

Контракты – это правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением.

Кооперативная игра – такая игра, в которой наблюдается заключение соглашения между участниками. В экономике примером кооперативной игры может служить картель.

Корпорация – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров, причем имущество и собственность этой фирмы отделены от имущества и ответственности ее владельцев (ответственность каждого акционера ограничена его вкладом).

Корпоративная культура – комплекс общепринятых в фирме убеждений и ценностей, прецедентов, ожиданий, обычаев и процедур данной фирмы и поведения ее работников.

Корпорация закрытого типа – корпорация, обыкновенные акции которой не предлагаются для продажи на открытом рынке.

Корпорация открытого типа – корпорация, акции которой продаются и покупаются на фондовом рынке и тем самым могут быть приобретены любым инвестором.

Корректирующая субсидия – субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Корректирующий налог – налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных; направлен на корректировку ценовых диспропорций, вызванных влиянием «провалов» рынка.

Коррупция – одна из форм рентоориентированного поведения, означающая куплю-продажу эффективности предприятий, которая сопровождается снижением их среднеотраслевых издержек и выводом этих предприятий из легальной экономики.

Коспециализация – состояние двух активов, при котором каждый из них более продуктивен при использовании его в сочетании с другим. Коспециализированные активы должны быть уникальными в каком-то отношении и одновременно комплементарными.

Критерий Калдора–Хикса – критерий оценки благосостояния, согласно которому благосостояние повышается, если те, кто выигрывает, оценивают свои доходы выше убытков потерпевших.

Культура – система воззрений, ценностей и знаний, которые широко распространены в обществе и передаются из поколения в поколение.

Кумулятивная причинность – экономическое развитие, характеризующееся причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга (Т. Веблен). Можно перевести и как «положительная обратная связь».

Л

Лоббизм – попытки влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения.

Логроллинг – практика взаимной поддержки путем «торговли голосами».

М

Меню контрактов – набор альтернативных вариантов соглашений, среди которых наемный работник может выбрать подходящую схему расчета своего вознаграждения, а также другие значимые параметры соглашения.

Метаконкуренция (или конкуренция между различными институтами) – соперничество между индивидами и группами, которое осуществляется посредством правил и институтов и определяется относительными успехами.

Метод – способ исследования явлений природы и общественной жизни, а в узком смысле – прием, способ или образ действия.

Методологический индивидуализм – аналитический прием, использующийся в современной экономической теории, определяющий экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных и выводящий свойства системы из свойств ее элементов (индивидов). Применительно к институционализму: индивиды первичны, институты вторичны.

Механизм, обеспечивающий соблюдение правил (механизм санкционирования) – способ создания издержек для тех субъектов, чьи действия регламентируются соответствующими предписаниями.

Модель – условный образ объекта исследования, сущность и структура которого определяется как характеристиками объекта, так и целью исследования.

Модель нахождения удовлетворительного результата – поиск способа достижения некоего уровня, адекватного устремлениям индивидов (Г. Саймон). Модель нахождения удовлетворительного результата описывает процесс, ведущий к принятию решения: люди начинают поиск, когда не достигают цели своих устремлений, но при этом пересматривают и сами цели.

Моральная нагрузка – см. субъективный риск.

Мониторинг – проверка выполнения контрактных обязательств другой стороной.

Мультидивизиональная структура – разновидность организационной структуры фирмы, при которой фирма состоит из многочисленных специализированных по направлениям деятельности подразделений, пользующихся автономией в принятии оперативных решений и имеющих в своем распоряжении собственные функциональные службы (бухгалтерия, маркетинг и т. д.). Центральная администрация осуществляет планирование и координацию деятельности этих подразделений и оценивает результаты работы их руководителей.

Н

Нарушение обязательств – сознательное невыполнение обещания или контракта, приносящее ущерб другой стороне.

Насилие – физическое ограничение возможностей, доступных одному индивиду (или группе), посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые решения; насилие – это проявление власти.

Национализация – процесс институционального изменения, в котором режим частной или коммунальной собственности трансформируется в режим государственной собственности.

Неблагоприятный отбор – см. ухудшающий отбор.

Недостоверность обязательств – ограниченная способность сторон придерживаться в будущем выбранного образа

действий, особенно в том, что касается исключения оппортунистического поведения.

Нейтральный к риску – характеристика человека, безразличного к выбору между получением фиксированной денежной суммы и рискованного дохода, ожидаемая величина которого равна данной фиксированной сумме.

Некоммерческая (бесприбыльная) организация – организация (часто корпорация), доход от деятельности которой за вычетом расходов должен оставаться в самой организации и использоваться для достижения стоящих перед организацией целей. Часто используется как форма организации благотворительной деятельности. Некоммерческая организация не имеет собственников, т. е. претендентов на остаточный доход.

Некооперативная игра – такая игра, в которой ее участники принимают самостоятельные решения по всем жизненно важным для них вопросам. Примером некооперативной игры может служить олигополия.

Необеспеченный заем – заем, погашение которого не обеспечивается какими-либо специфическими активами.

Неоклассический контракт – долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки.

Неопределенность – состояние внешней и внутренней по отношению к человеку среды, обусловленное ограниченной возможностью получения фактов, трансформации их в информацию и использования ее для выработки и реализации решения.

Неопределенность параметрическая – это вид неопределенности, допускающий приписывание каждому из возможных исходов (на основе замкнутости их множества) определенной вероятности.

Неопределенность структурная – это вид неопределенности, оставляющей множество возможных исходов событий открытыми для экономических агентов, принимающих решения.

Неполнота информации – отсутствие исчерпывающей информации, особенно в тех случаях, когда действия одной стороны не могут быть проконтролированы другими сторонами.

Неполнота контрактов – следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех возможных в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами.

Неполные контракты – разновидность контрактов, в которых проявляется ограниченность рациональности как его участников, так и аутсайдеров (судов).

Неспецифические активы – активы, в равной степени полезные при использовании их в сочетании с любыми другими активами или в других формах.

Неформальные правила – это такие правила, которые, так же как и формальные, являются ограничителями поведения, но не зафиксированы в вербальной форме, а также защищены другими механизмами (в отличие от государства).

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

Новая политическая экономия – наука, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Новые комбинации – такое использование существующих ресурсов или создание новых ресурсов, которое не отражено в существующей системе цен, позволяет получать положительную экономическую прибыль.

Норма – стандарт (правило), регулирующий поведение в социальной обстановке. В одних социологических подходах используется понятие «норма», в других – «правила».

О

Обещания, заслуживающие доверия – см. достоверные обязательства.

Обратная (нисходящая) интеграция – одна из форм вертикальной интеграции, состоящая в передаче поставок исходных материалов под управление покупателя этих материалов,

причем поставляемые материалы становятся его собственностью.

Обучение – непрерывное воспроизводство и преобразование знания, включая изменение отношений между агентом и внешней средой, а также структурирование познания и отбор информации (Дж. Ходжсон).

Общая собственность (или свободный доступ) – форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда ex ante степень исключительности равна нулю.

Общие ресурсы – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее оцениваются одинаково.

Обычное право – совокупность правовых норм, основанных на обычае и установленном прецеденте судебных решений.

Ограниченная рациональность – это стремление человека к максимальному удовлетворению потребностей (полезности) с учетом не только внешних, но и внутренних ограничений, сопряженных с самими действиями человека в мире ограниченных ресурсов, начиная со сбора информации и заканчивая принятием решения (идентификации наилучшей из известных альтернатив), его выполнением на практике. В число ограниченных ресурсов попадают интеллектуальные возможности человека, его внимание, способность воспринимать и обрабатывать информацию, принимать на ее основе решения.

Односторонняя структура управления (единое управление) – структура, при которой рыночные трансакции превращаются во внутрифирменные, происходит вертикальная интеграция вперед и/или назад.

Олигархия – организация, которая порождает владычество избранных над избирателями, уполномоченных над уполномочившими, делегатов над делегировавшими.

Оппортунистическое поведение – это поведение человека, заключающееся в стремлении реализовать собственные интересы, которое сопровождается проявлениями коварства (О. Уильямсон). Известно несколько форм оппортунистического поведения. В числе наиболее часто упоминаемых — ухудшающий отбор и субъективный риск. Кроме следования собствен-

ным интересам основным условием оппортунистического поведения являются неопределенность и несовпадение с интересами контрагента.

Организация – совокупность людей, структурно обособленных упорядоченными процессами получения и переработки информации, принятия решений по некоторому набору вопросов, связанных с использованием ограниченных ресурсов. Это структурированное объединение людей разделяет (хотя бы частично) общие цели, но на базе различных мотиваций. Организации рассматриваются в качестве «игроков».

Остаточный доход – доход от актива или предприятия, остающийся после выполнения всех фиксированных обязательств.

Открытый доступ – форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда *ex ante* – степень исключительности – равна нулю.

Отлынивание – форма постконтрактного оппортунистического поведения, основанная на возможности уменьшения собственником ресурса вклада в производимый продукт без соответствующего уменьшения его индивидуального дохода на основе стратегического манипулирования информацией о совершаемых действиях.

Относительные права собственности – это такие права, которые устанавливаются в рамках контрактов.

Отношенческий контракт – долгосрочный взаимовыгодный контракт, определяющий только общие условия и цели взаимоотношений сторон, механизмы принятия решений и разрешения конфликтов; в нем неформальные условия преобладают над формальными.

Отрицательный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. При наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.

Отсутствие эффектов богатства – состояние предпочтений, подразумевающее, что выбор между неденежными альтернативами не зависит от богатства или дохода индивида.

П

Парадокс голосования – противоречие, возникающее вследствие того, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества относительно экономических благ.

Парето-оптимум – такое распределение благ, при котором невозможно улучшить чье-либо благосостояние (посредством перераспределения) без ущерба для благосостояния другого лица.

Парето-улучшение – такое перераспределение ресурсов, при котором благосостояние части экономических агентов повышается без понижения благосостояния другой части или когда повышается благосостояние всех экономических агентов.

Парето-эффективное размещение ресурсов – такое размещение ресурсов, при котором нельзя увеличить выпуск одного товара, не сократив выпуска другого.

Партнерство – фирма, которая принадлежит двум или более лицам, которые совместно владеют и управляют предприятием, получают часть прибыли и несут неограниченную ответственность за деятельность фирмы.

Патернализм – система принципов деятельности правительства или работодателей, которые берут на себя обеспечение личных потребностей граждан, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения в качестве частных лиц, а также их отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

Первая экономическая революция – радикальное изменение ресурсообеспеченности населения вследствие формирования исключительных прав собственности.

Переменные трансакционные издержки – 1) текущие издержки, необходимые для поддержания данного режима прав собственности; 2) издержки, связанные с изменением уровня

специфичности ресурсов; 3) издержки, совершаемые для каждой трансакции отдельно.

Переходная рента – доход, возникающий в частном секторе в результате движения к равновесию, который некоторые экономические агенты получают благодаря занимаемым ими позициям.

Пластичные активы – это такие активы, издержки контроля использования которых после заключения контракта достаточно велики.

Поиск политической ренты – стремление получить экономическую ренту с помощью политического процесса.

Поиск ренты – см. рентоориентированное поведение.

Политический рынок – совокупность субъектов, организаций и процедур, обуславливающих формирование и изменение институциональной среды (преимущественно формальных правил).

Положительный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Полный контракт – гипотетический контракт, предусматривающий все возможные варианты предпринимаемых действий и совершаемых платежей.

Постоянные трансакционные издержки – 1) первоначальные трансакционные издержки, связанные с переходом к режиму исключительных прав собственности; 2) издержки по созданию информационной и коммуникационных систем; 3) издержки, совершаемые один раз для некоторого количества трансакций.

Постконтрактный оппортунизм – оппортунистическое поведение одной из сторон после подписания контракта. Двумя специфическими разновидностями постконтрактного оппортунизма являются субъективный риск и проблема шантажа (вымогательства).

Права – совокупность санкционированных действий, т.е. таких действий, которые не только формально разрешены (не запрещены), но и защищены тем или иным общественным способом.

Права собственности – санкционированные поведенческие отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу использования ограниченных ресурсов.

Правила – общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) при взаимодействии их с другими людьми или группами.

Предконтрактный оппортунизм – оппортунистическое поведение одной из сторон перед подписанием контракта. Одной из разновидностей предконтрактного оппортунизма является ухудшающий отбор.

Предпочтения – упорядоченность в соответствии с некоторым критерием наборов благ, составляющих множество допустимых вариантов потребления.

Предпринимательство – процесс обнаружения и реализации новых возможностей использования известных ресурсов, открытия новых ресурсов, а также рынков реализации производимой продукции.

Презумпция легитимности – предполагаемая законность.

Претендент на остаточный доход – лицо, имеющее право на получение остаточного дохода от того или иного актива.

Прибылеориентированное поведение – стремление к получению прибыли на основе наиболее выгодного использования экономических ресурсов или их сочетания в ситуации конкуренции.

Приватизация – процесс институционального изменения, в котором режим государственной собственности трансформируется в режим частной собственности.

Приватизация спонтанная – использование доступа к ресурсам в личных целях, не обусловленное существующей системой формальных правил.

Привычка – более или менее самоподдерживающаяся склонность или тенденция к следованию предустановленной или благоприобретенной форме поведения (Дж. Ходжсон).

Принцип единоличной ответственности – принцип, согласно которому конечную ответственность за все работы, необходимые для решения определенной задачи, должно нести одно лицо.

Принцип неоднородности – положение, в соответствии с которым к быстро меняющимся условиям лучше приспособляются те системы, в которых есть неоднородные элементы, действующие по разным принципам.

Проблема общедоступного ресурса – ситуация, при которой несколько сторон могут использовать какой-либо ресурс в целях получения индивидуальной, выгоды, причем права собственности определены недостаточно четко, и стороны вынуждены установить, что каждая из них несет все издержки, связанные с использованием ею данного ресурса, и получает все блага, создаваемые в результате его использования, и обеспечивать соблюдение того условия. Именуется также проблемой безбилетника, особенно в тех случаях, когда отстранение неплательщиков от пользования ресурсом затруднено, или проблемой общественных благ. Возникающая вследствие таких ситуаций неэффективность привела к появлению термина трагедия общедоступных ресурсов.

Провалы государства – неспособность государства обеспечить эффективное распределение ресурсов и соответствие социально-экономической политики принятым в обществе представлениям о справедливости.

Провалы рынка – ситуации, когда рыночные механизмы не способны обеспечить эффективное распределение ресурсов. Причинами могут служить экономия от масштаба, экстерналии, отсутствие рынков и др.

Прямая (восходящая) интеграция – переход в собственность и под управление данной фирмы последующей стадии коммерческого цикла, например оптовой или розничной торговли продукцией этой фирмы.

Р

Равновесие по Нэшу – набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменить правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока.

Рассеяние ренты – ситуация, когда ее сумма равна совокупным издержкам поиска ренты.

Рациональное неведение – ситуации, когда избиратели не видят пользы в получении более подробной информации об альтернативах, из которых предстоит выбирать.

Рациональность инструментальная (неоклассическая теория) – рациональность, представленная в форме максимизирующего поведения, которое в условиях ограниченных ресурсов принимает форму задачи на оптимизацию: выбор средств для достижения экзогенно заданной цели.

Рациональность процедурная – нахождение рациональной процедуры принятия решений в условиях сложности и неопределенности.

Революционное развитие институтов – 1) революция как результат неразрешимой ситуации, возникающей ввиду отсутствия опосредующих институтов, позволяющих конфликтующим сторонам достигнуть компромисса и получить какие-то выгоды от потенциальных обменов; 2) означает импорт институтов, т.е. изменение, прежде всего формальных правил с целью отклонения от тупиковой траектории развития.

Рента – часть платы владельцу ресурса, превышающая альтернативные издержки ресурса, или доход от какой-либо деятельности сверх минимальной величины, необходимой для привлечения ресурсов в данную сферу деятельности.

Рентоориентированное поведение – это любой вид деятельности для получения дохода из легального монопольного положения. Как правило, это узурпация прав на перераспределение государственных ресурсов.

Реорганизация – перестройка отношений распределения полномочий и ответственности и каналов связи в существующей организации. В случае банкротства фирмы она проводит переговоры с целью пересмотра своих долговых обязательств и

графика выплат и может также реорганизовать свою деятельность таким образом, чтобы исключить приостановку операций.

Репликация – создание себе подобной структуры.

Репутация – сложившиеся у индивида или в организации на основании прошлого опыта отношения к другому индивиду или организации, служащие основой для прогнозирования их поведения в будущем. Репутация – нематериальный актив, ценность которого определяется той мерой, в какой контрагенты опираются на репутацию в оценке будущего поведения данного экономического агента. Репутация может рассматриваться как неявный (имплицитный) контракт.

Рутины – стандартизованные правила принятия решений и осуществления деятельности, применяемые в течение определенного периода без корректировки (хотя при определенных обстоятельствах они и могут претерпевать весьма незначительные изменения).

Рынок – институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности.

Рынок институтов – это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают преобладающие правила, определяют и проверяют пригодность новых (С. Пейович).

Рынок институциональных сделок – решения отдельных индивидов относительно их включения в коллективные действия по формализации или внедрению новых институтов (Д. Бромли).

Рыночная стоимость фирмы – дисконтированная стоимость потока чистого дохода фирмы, оцененная на совершенном рынке капитала при предположении, что права собственности на потоки дохода могут передаваться без издержек и потери стоимости.

С

Самовыполняющийся контракт – контракт, обеспечение соблюдения условий которого не требует вмешательства субъекта, не являющегося участником данного контракта (третьей стороны).

Сверхиспользования ресурса проблема – результат существования режима открытого доступа, в соответствии с которым весь (или часть) доход от этого ресурса рассеивается.

Сетевой внешний эффект – вид внешних эффектов, при которых полезность блага для каждого из индивидов зависит от количества потребителей данного блага.

Сеть контрактов – по описанию А. Алчяна и Х. Демсеца, фирма как совокупность взаимосвязанных контрактных отношений (эксплицитных или имплицитных) между поставщиками, потребителями и работниками.

Слабая форма отбора – определение лучшей из доступных альтернатив в отличие от определения лучшей среди всех возможных, включая гипотетические, альтернативы.

Специфическая инвестиция – вложение капитала, создающее специфические активы.

Специфический актив – это вид актива, доход от использования которого в рамках одной конкретной транзакции устойчиво превышает доход от его использования в рамках любой другой транзакции. В результате инвестиций в специфические активы предпринявший их агент ограничен в последующем выборе партнера. Риск экспроприации потока квазиренды, генерируемого данным активом, может привести к недоинвестированию в специфические активы, если обязательства, ограничивающие такого рода экспроприацию, недостоверны.

Спецификация прав собственности – создание режима исключительности использования вещи.

Специфический ресурс – ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, который он приносит при наилучшем из возможных способов использования. По-другому, специфичность ресурса предполагает получение до-

хода, устойчиво превышающего величину альтернативных издержек.

Сравнительная статика – метод изучения экономической системы, заключающийся в изучении реакции равновесного значения неизвестной величины на заданные изменения параметров (при абстракции от процесса перехода от одного состояния к другому).

Статус-кво – набор существующих институтов, не исчерпывающий потенциала экономии на трансакционных и трансформационных издержках, но максимизирующих благосостояние данной группы.

Степень рассеивания дохода от ресурса, находящегося в свободном доступе – отношение недопроизведенного дохода $(R1 - R^*)$ к потенциальному $R1$, где R^* – фактическая величина дохода:

$$k = (R1 - R^*)/R1 = 1 - R^*/R1.$$

Субъективный риск – первоначально термин страхового дела, характеризовавший склонность владельцев страховых полисов в меньшей степени заботиться о предотвращении или уменьшении убытков, от которых они застрахованы. В настоящее время данный термин применяется также для обозначения формы постконтрактного оппортунизма, которая возникает в тех случаях, когда контроль за совершением действий, требуемых или подразумеваемых контрактом, затруднен. Один из видов субъективного риска – отлынивание.

Т

Теорема Коуза – предположение, согласно которому при отсутствии эффекта богатства и незначительных трансакционных издержках исход переговорного процесса или контрактных отношений (исключая распределительные аспекты) не зависит от первоначального соотношения собственности, богатства или имущественных прав, а определяется исключительно фактором эффективности.

Теория игр – общий аналитический подход к моделированию социальных ситуаций, при котором подробно определя-

ются информированность, возможные действия и мотивации действующих лиц, или игроков, а также последствия и результаты этих действий.

Теория общественного выбора – теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Толлинг (давальчество) – форма гибридного институционального соглашения, в котором предусматривается сохранение права собственности поставщика промежуточной продукции на конечный продукт при условии оплаты добавленной стоимости его производителю.

Трансакционные издержки – 1) издержки, связанные с осуществлением сделки, или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления увеличивающей эффективность сделки; 2) ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля над выполнением поставленных задач в различных структурах, упорядочивающих отношения между экономическими агентами, обменивающимися правами собственности и свобод; 3) ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня (имеется в виду институциональная среда и институциональные соглашения).

Трансакция – 1) обмен правами собственности и свобод, принятых в обществе (Дж. Р. Коммонс); 2) деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля выполнения обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Трансплантация – процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде. Смысл трансплантации состоит в ускорении институционального развития, однако при этом возникает опасность дисфункции трансплантированных институтов.

Трансформация внешних эффектов во внутренние – процесс приближения предельных частных издержек (и соот-

ветственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам).

Трансформационные издержки – производственные затраты, сопровождающие процесс физического изменения материала и получения продукта, обладающего определенной ценностью.

Трехсторонняя структура управления – структура, включающая третью сторону для разрешения конфликтов, а именно арбитражные или специализированные суды.

У

Уклонение от риска – предпочтение гарантированного дохода меньшей величины ожидаемому доходу большей величины или ситуация, когда полезность гарантированного дохода больше ожидаемой полезности дохода той же величины.

Управление поведением исполнителя – см. агентские отношения.

Утилитаризм (лат. *utilitas* – польза, выгода) – 1) индивидуалистическое направление в этике, признающее пользу или выгоду критерием нравственности; особенное распространение получил в Англии конца XVIII – начала XIX вв. (Бентам, Милль); 2) направление экономической теории, сторонники которого полагают, что общественное благосостояние представляет собой сумму функций индивидуальных полезностей всех членов. Поэтому справедливость, по мнению утилитаристов, существует там и тогда, где и когда удастся максимизировать совокупную полезность всех членов общества.

Ухудшающий отбор – первоначально термин из области страхового дела, употреблявшийся для характеристики тенденции, в соответствии с которой покупатели страховых полисов образуют неслучайную выборку из общей массы населения. Сейчас термин используется для характеристики одной из разновидностей предконтрактного оппортунизма, возникающей когда одна из сторон располагает конфиденциальной информацией относительно факторов, которые повлияют на общую выгоду предполагаемого контракта для другой стороны, и когда

сторона, обладающая такой информацией, согласится на заключение контракта лишь в том случае, если он будет особо невыгоден для другой стороны.

Ф

Фирма – экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющий три функции: он покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и продает продукт; под фирмой понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация трансакционных издержек.

Фирма с функциональной организационной структурой – фирма, в которой каждая из традиционных функций (бухгалтерия, сбыт, производство и т.д.) – контролируется одним управляющим органом в отличие от фирмы с мультидивизиональной структурой.

Фирма, принадлежащая работникам – фирма, в которой контрольный пакет акций принадлежит членам трудового коллектива.

Фокальная точка – психологический феномен, позволяющий обеспечить согласованность действий экономических агентов в условиях, когда возможность непосредственного обмена информацией исключена.

Формальные правила – это такие правила, которые создаются преднамеренно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и/или письменной форме и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства.

Франчайзинг – форма гибридного институционального соглашения, в котором одна фирма предоставляет права на использование своего имени другой фирме наряду с обеспечением информацией о ноу-хау, оказании технической помощи и контролем над качеством оказываемых услуг.

Фундаментальная трансформация – процесс превращения отношений конкуренции *ex ante* в отношения двусторонней зависимости (или отношений с малым числом участников) *ex*

post посредством вовлечения в трансакцию специфических активов. Фундаментальная трансформация сопряжена с возникновением издержек переключения для участника трансакции — обладателя прав собственности на специфический актив.

Х

Холдинговая компания – объединение, являющееся собственником нескольких других фирм, однако не осуществляющее никакой деятельности по управлению ими или осуществляющее ее в незначительном объеме.

Холизм (или органицизм) – 1) преобладание социальных отношений над психофизическими качествами индивидов, что определяет сущностные свойства экономической системы; 2) объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют их взаимодействия (институты первичны, индивиды вторичны).

Хреодный эффект – то или иное явление, развивающееся по неоптимальному пути в силу случайных причин, причем чем дальше продолжается такое развитие, тем труднее свернуть с выбранной траектории.

Ч

Частная собственность – набор правомочий на определенный ресурс и право принятия решений принадлежит одному индивиду.

Частный порядок улаживания конфликтов – способ урегулирования спорных вопросов между сторонами контракта, который не предполагает участия в той или иной форме судов. Является следствием неустранимой с помощью судов неполноты контрактов.

Чисто общественное благо – такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо характеризуется двумя свойствами: неизбирательностью и неисключо-

чаемостью в потреблении. Такими свойствами обладает, например, национальная оборона.

Чисто частное благо – такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. Оно характеризуется двумя свойствами: конкурентностью и исключаемостью.

Ш

Шантаж – см. вымогательство.

Э

Эволюционные институциональные изменения – непрерывные приращения изменений в такой институциональной среде, которая допускает эти изменения.

Эволюционное развитие институтов – легализация неформальных ограничений, т.е. придание лежащим в их основе правилам силы закона и превращение этих ограничений в формальные.

Экономические правила – это правила, определяющие возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения.

Экономический эксперимент – искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения.

Экономия от масштаба – снижение средних удельных издержек, которое может быть достигнуто при выпуске одного продукта в больших количествах.

Экономия от разнообразия – снижение общих издержек, которое может быть достигнуто при производстве группы продуктов только одной фирмой по сравнению с тем случаем, когда данные продукты в тех же количествах производятся несколькими самостоятельными фирмами.

Экспериментальная экономика – направление экономической науки, осуществляющее поиск и апробацию методов

проверки постулатов экономической теории в лабораторных условиях.

Экстерналии – действия одной из сторон, не опосредованные рынком, которые оказывают влияние на благосостояние других сторон.

Эрроу–Пратта коэффициент – показатель интенсивности уклонения от риска, величина которого определяется как отношение второй производной функции полезности к предельной полезности.

Эффект богатства – изменение величины денежной суммы, которую потребитель готов уплатить за какой-либо предмет, обусловленное изменением материального положения потребителя.

Эффект Веблена – феномен, нарушающий закон спроса и гласящий, что при прочих равных условиях чем выше цена определенных товаров, тем больше объем спроса на них. Согласно концепции «демонстративного потребления», представители класса богатых покупают многие товары не из-за того, что эти товары удовлетворяют их личные потребности, а из-за того, чтобы «выделиться» среди других, продемонстрировать себя как состоятельных людей.

Эффективность с учетом стимулов – эффективность с учетом ограничений, налагаемых необходимостью обеспечения стимулов.

Эффективный – любое распределение ресурсов, контракт или организация в том случае, если не существует такой альтернативы, которая была бы, по меньшей мере, не хуже рассматриваемого варианта и которая являлась бы определенно предпочтительной, по крайней мере для одного лица.

Эффективность – понятие, характеризующее соотношение объема произведенных экономических благ (результатов) и количества ресурсов (затрат).

Эффективные правила – правила, которые «прекращают неудачные усилия и поддерживают удачные усилия» (по Д. Норту).

БЕРКИНОВ Б.Б.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Ташкент – «Fan va texnologiya» – 2018

Редактор:	Ш.Кушербаева
Тех. редактор:	Ф.Тишабаев
Художник:	Д.Азизов
Корректор:	Н.Хасанова
Компьютерная вёрстка:	Н.Рахматуллаева

**E-mail: tipografiyasnt@mail.ru Тел: 245-57-63, 245-61-61.
Изд.лиц. АIN№149, 14.08.09. Разрешено в печать. 2018.
Формат 60x84 ¹/₁₆. Гарнитура «Times New Roman».
Офсетная печать. Усл. печ.л. .Изд. печ. л.
Тираж. Заказ №.**

**Отпечатано в типографии
«Fan va texnologiyalar Markazining bosmaxonasi».
100066, г. Ташкент, ул. Алмазар, 171.**