

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Байкальский государственный университет экономики и права

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

*Под общей редакцией  
Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова*

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2014

УДК 330.101  
ББК 65.012  
И71

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Байкальского государственного университета экономики и права

Коллектив авторов: д-р экон. наук, проф. Г. Н. Макарова (гл. 1, 2.1, 4.4); д-р полит. наук, проф. А. В. Козлова (3.3); канд. экон. наук, проф. С. В. Сергеева (2.2, 2.7); канд. экон. наук, доц. С. Г. Абуздина (4.3), В. А. Рудяков (2.3, 2.5), Л. П. Секисова (2.6), Б. Ж. Тагаров (4.1), Т. И. Трофимова (2.4), М. Г. Чурина, А. В. Бугай (3.1), И. С. Шавкунова (2.8), Н. Д. Шелохова (3.2, 4.2).

Рецензенты д-р экон. наук, проф. В. П. Горев  
канд. экон. наук, доц. В. П. Чебунин

И71 Институциональная экономика : учеб. пособие / под общ. ред.  
Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.

Посвящено актуальным проблемам институциональной экономики.  
Для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов, а также для исследователей, интересующихся вопросами современной экономической теории.

ББК 65.012

© Коллектив авторов, 2014  
© Издательство БГУЭП, 2014

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Предисловие .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Институционализм как направление экономической теории .....</b>	<b>7</b>
1.1. Общая характеристика институционализма .....	7
1.2. Институты: причины формирования и роль в экономике и обществе ...	22
1.3. Нормы и правила, основные классификации правил .....	36
<b>2. Элементы институционального анализа и теоретико-методологической базы институциональных исследований .....</b>	<b>52</b>
2.1. Теория неопределенности и ее связь с институциональными исследованиями .....	52
2.2. Теория асимметрии информации .....	73
2.3. Теория поведения человека .....	90
2.4. Теория прав собственности .....	106
2.5. Теория трансакционных издержек .....	120
2.6. Теория контрактов .....	137
2.7. Теория игр .....	155
2.8. Теория внешних эффектов .....	167
<b>3. Основные объекты институциональных исследований .....</b>	<b>181</b>
3.1. Институциональная теория фирмы .....	181
3.2. Теория рынка .....	196
3.3. Теория государства .....	210
<b>4. Актуальные проблемы современных институциональных исследований .....</b>	<b>228</b>
4.1. Теория сетевых эффектов .....	228
4.2. Теория институциональных изменений .....	246
4.3. Анализ неформальных институтов .....	259
4.4. Использование элементов национальной системы институтов (на примере японской модели) .....	272
<b>Список рекомендуемой литературы .....</b>	<b>287</b>
<b>Приложения .....</b>	<b>295</b>

## Предисловие

Учебное пособие посвящено характеристике современного институционализма как направления, которое все в большей мере привлекает к себе внимание экономистов, поскольку демонстрирует возможности преодоления некоторых теоретико-методологических ограничений господствующей в экономическом мейнстриме неоклассической школы.

Особый интерес институциональные исследования вызывают в современной России. Во-первых, сказывается то, что длительное время российская наука была фактически в стороне от идей институционализма, и теперь быстро растущий круг приверженцев институционального направления стремится по возможности ускорить темпы преодоления сложившегося отставания. Во-вторых, в связи с проводимыми в России реформами все очевиднее обнаруживается, что многие направления институциональных исследований имеют самое прямое отношение к проблемам и трудностям, испытываемым современной российской экономикой и обществом. В-третьих, у российских и западных исследователей объективно оказывается не совсем равнозначным характер ожиданий от возможных направлений развития самого институционализма. Если на Западе современный институционализм фактически сводится только к новой институциональной экономической теории (НИЭТ), которая вполне совмещается с неоклассикой, то российские экономисты возлагают также определенные надежды и на развитие другого исходного или «истинного» институционального направления, в рамках которого объединяются последователи первой институциональной школы, т. е. школы Веблена.

Любое новое научное направление, с одной стороны, привлекает к себе новыми идеями, подходами и выводами, а с другой – заставляет прилагать дополнительные усилия к поиску наиболее эффективных путей, приемов и методов изложения и систематизации этих новых идей в учебной литературе. Особо серьезные проблемы такого рода возникают в случае подготовки источников учебной литературы по институциональной экономике. Как отмечают многие исследователи, одной из главных особенностей современного институционализма является отсутствие в рамках данного направления единой теоретической концепции и общего методологического обоснования. То есть курс современной институциональной экономики, как правило, объединяет большее или меньшее количество не всегда органически взаимосвязанных друг с другом (а нередко – и очевидно разрозненных) направлений, причем методологические обоснования и конкретные методы, применяемые в рамках отдельных таких направлений, могут отличаться существенным разнообразием. Данная особенность современного институционализма отражается в структурах учебников и учебных пособий по институциональной экономике, которые нередко отличаются и набором включенных в них тем, и последовательностью изложения связанных с ними материалов, и характером аспектов, выделяемых в рамках одних и тех же тем, и трактовками особенностей методологии, применение которой считается наиболее целесообразным в изучении той или иной темы.

Для того чтобы придать большую цельность и последовательность в изложении материала, авторы данного учебного пособия сочли целесообразным выделить в нем четыре основных раздела.

В первом («Институционализм как направление экономической теории») рассматриваются основные особенности институционального подхода к предмету экономической науки, дается общая характеристика институтов, причин их формирования и роли в экономике и обществе, разъясняются понятия формальных и неформальных норм и правил, возможности их разных сочетаний в экономике и обществе и последствий таких сочетаний.

Далее, учитывая разноплановость и многообразие отдельных исследовательских направлений современного институционализма, было сочтено целесообразным разграничить их по таким двум критериям, как «базовый элемент» методологии институциональных исследований и как «результат» использования этой методологии.

Благодаря такому подходу во втором разделе («Элементы институционального анализа и теоретико-методологической базы институциональных исследований») удалось достаточно четко объединить все те достижения современного институционализма, которые представляют собой одновременно и новые научные результаты данной школы, и элементы ее новой методологии, с помощью которых это направление обеспечивает не только приращение новых научных знаний, но и более углубленные и оригинальные характеристики уже известных экономических явлений, которые до этого казались давно исследованными неоклассиками.

Значительное внимание в этом разделе уделено отдельным аспектам теории неопределенности, которую представители НИЭТ не разрабатывают должным образом из-за своей приверженности к постулатам неоклассики, но которая тем не менее объективно является исходной в институциональном анализе. С этой целью в пособие включен краткий обзор результатов, достигнутых в данной теории представителями ряда современных школ. Аналогично в круг базовых элементов методологии современного институционализма включен и краткий обзор результатов развития разрабатываемой институционалистами теории асимметрии информации и теории игр, имеющих отношение к взаимодействиям экономических субъектов.

Безусловно, главное внимание из всех включенных в данный раздел направлений уделено таким четырем основополагающим теориям современных институционалистов, как теории трансакционных издержек, относительной рациональности, прав собственности и контрактов.

В соответствии с определившейся логикой изложения материала, третий раздел («Основные объекты институциональных исследований») посвящен характеристике новых подходов институционалистов к изучению трех главных явлений микроэкономики – фирмы, рынка и государства. Соответственно, именно данный раздел имеет своим назначением показать, чем отличается глубокий социально-психологический институциональный анализ одних и тех же явлений от упрощенного и схематичного неоклассического анализа «экономики классной доски», т. е. показать, как много важных аспектов и граней в исследо-

вании этих явлений не способна выявить и отразить современная неоклассическая школа в силу специфики ее методологии.

Особое внимание при этом уделено, конечно, характеристике институциональных подходов к изучению главного объекта и субъекта микроэкономики, т. е. – фирмы. Хотя на Западе, как отмечается в печати, «происходит встраивание институциональной проблематики в стандартный микроэкономический анализ» и «институционализм выступает уже не как особая дисциплина, а как универсальный метод анализа поведения фирм», но с учетом современных различий неоклассики и институционализма представляется пока целесообразным четко выделять то новое, что вносит в изучение фирмы именно институциональное направление. Это позволяет лучше оттенить различия подходов (и, соответственно, возможностей познания сущности явлений) неоклассической школы и институционализма в изучении главных для микроэкономики объектов исследований.

Особо перспективным (в плане возможных направлений анализа) авторам пособия представляется четвертый раздел («Актуальные проблемы современных институциональных исследований»). Пока, в рамках данного пособия, в этот раздел включено фактически лишь четыре проблемных направления – теории сетевых эффектов, институциональных изменений и характеристики некоторых неформальных институтов России и Японии. Но в будущем этот раздел, как представляется, может быть существенно расширен, углублен и дополнен, поскольку институциональному направлению несомненно предстоит впереди немало интереснейших открытий и достижений.

В Приложениях 1 и 2 приведены примеры тестов по отдельным темам и вопросы общего итогового теста в рамках институциональной тематики.

Учебное пособие предназначено для студентов бакалавриата, магистрантов, аспирантов, докторантов, преподавателей экономических вузов и всех лиц, интересующихся проблемами развития институционального направления экономической теории. Как отмечал в свое время Р. Коуз, теория – это не расписание самолетов или автобусов. Теория служит основой для того, чтобы думать. Надеемся, что данное учебное пособие внесет свой скромный вклад в развитие этой важной способности для всех, кто интересуется развитием и приращением экономических знаний.

# 1. Институционализм как направление экономической теории

## 1.1. Общая характеристика институционализма

Наряду с неоклассической школой, которая уже более века играет ведущую роль в экономических исследованиях (именно на ее идеях базируется основной поток экономических знаний – мейнстрим) развиваются и некоторые другие экономические школы. Они в той или иной мере повторяют и продолжают идеи неоклассиков, но иногда разрабатывают отдельные новые методологические подходы в экономических исследованиях, выделяют новые научные понятия, изучают новые явления, т. е. дают новые результаты, обогащающие современную экономическую науку. Круг таких новых школ сейчас довольно широк, их нередко объединяют под одним общим названием *неортодоксальные школы*.

Среди таких неортодоксальных школ наиболее активно в течение уже фактически целого века развивается институционализм (или институциональная экономика), т. е. школа, с позиций которой большую роль в развитии экономики и общества играют институты (нормы и правила взаимодействий людей в различных сферах их жизни). В последние десятилетия все Нобелевские премии по экономике получают представители именно этой школы.

Как одно из направлений экономической теории институционализм начал формироваться лишь на рубеже XIX–XX вв. Это позволило первым институционалистам опираться на идеи весьма широкого круга более ранних школ и течений, включая историческую школу, французскую социологию, учение о протестантской этике, марксизм, элементы науки психологии и другие направления экономических и общественных наук.

Особенно большую роль среди этих предшественников играла историческая школа (т. е. историческое направление в экономической теории), основными представителями которой в XIX – начале XX вв. были Даниэль Фридрих Лист (1789–1846), Густав фон Шмоллер (1838–1917), Луйо Брентано (1844–1931), Карл Брюхер (1847–1930). Основной идеей, которая была взята институционалистами от данной школы, была идея необходимости активного государственного регулирования рыночной экономики.

Из представителей других школ к предшественникам институционализма относятся также такие знаменитые ученые, как А. Смит, заложивший основы трудовой теории стоимости и определивший роль рынка в развитии общества; К. Маркс, выделивший социально-трудовые аспекты в процессах производства и воспроизводства; М. Вебер, разработавший учение о протестантской экономической, в том числе деловой этике; Э. Дюркгейм, основавший учение о социально-обусловленных и исторически устойчивых нормах, привычках и стереотипах поведения экономических субъектов. Базируясь на идеях таких известных и разных по взглядам предшественников и разрабатывая на их основе свои представления о процессах и явлениях экономической жизни, институционализм стал развиваться весьма высокими темпами, так что к концу XX в. превратился в оригинальное и привлекательное для многих направление исследова-



ний, которое благодаря ряду своих особенностей стало заметно выделяться среди других экономических школ.

### **Основные особенности институционального подхода к экономическим исследованиям**

1. Институционалисты в ином ключе, чем неоклассики, и более широко, чем другие экономические школы, стала трактовать *предмет экономической теории*.

2. Во-первых, они фактически вернули в определение этого предмета экономические отношения как главное его содержание, хотя с позиций неоклассической школы считается, что предмет экономической теории надо связывать просто с фактором редкости (ограниченности) ресурсов и поисками путей их эффективного использования.

3. Во-вторых, они расширили содержание предмета экономической теории, включая в него не только непосредственно сами экономические отношения, но и широкий круг условий и факторов, влияющих на экономику, т. е. правовые, социальные, психологические и политические факторы, особенно выделяя правила государственного управления («Правила государственного управления представляют не меньший, а возможно и больший интерес, чем механизм рыночных цен»).

4. Они фактически включили в метод экономической теории изучение процессов и явлений на уровнях не только микро- и макроэкономики, но и на уровне микроэкономики (т. е. внутри фирм, домохозяйств, организаций). В экономической литературе выделение данного уровня иногда называют нано-экономическим подходом в экономических исследованиях.

5. В отличие от неоклассиков, считающих рыночный механизм наиболее эффективным в плане распределения и использования ресурсов, институционалисты, как правило, хотя и в разной мере, но критикуют рынок. Он, по их мнению, не всегда способен обеспечивать и самовоспроизводить эффективное равновесие в экономике, и к тому же, нередко способствует поддержанию и обогащению одних в ущерб другим, диктует условия потребителям и т. п.

6. Человека в экономике, по мнению институционалистов, надо рассматривать не как обособленного индивида (исходная посылка неоклассиков), а как субъекта, неразрывно связанного с социальной, культурной и институциональной средой, в которой он сформировался и / или формируется, и изучать надо не только (и не столько) экономическое поведение отдельных экономических субъектов, но и, главным образом, взаимодействия людей, различные варианты их совместного, скоординированного поведения.

7. Главной движущей силой эволюции человеческого общества институционалисты считают различные общественные институты, под которыми они понимают наборы норм и правил деятельности и поведения, а также – механизмы соблюдения этих норм и правил. При этом важны не только сами по себе экономические институты (типа кооперации, разделения труда, собственности, денег, кредита, заработной платы, торговли и т. п.), но и тесно связанные с ни-

ми политические институты (государство, политические партии, суд, армия), религиозные (церковь, религиозные культы, обряды, верования), институты родства и семьи (брак, семейный уклад, наследование имущества) и т. п.

8. Важную роль в развитии экономики и общества в целом, по мнению институционалистов, играют социальная психология народа, народный характер, темперамент, менталитет и даже инстинкты. Особенности психологии и народного характера проявляются в народных обычаях, традициях и повседневном укладе жизни, опосредующих собой все сферы деятельности людей в той или иной стране в тот или иной период, и придающих специфику всем явлениям, процессам, работе всех организаций, подсистем и служб общества в этот период. Данные особенности, соответственно, должны быть объектом самого пристального внимания экономистов.

9. Государство, с позиций институционалистов, надо рассматривать не как дополнение к рынку, а как необходимого и активного участника экономических процессов, природу которого и специфику в разных странах и эпохах экономистам надо глубоко изучать.

Все институционалисты так или иначе, в отличие от неоклассиков, исходят в своем анализе не из предположения о полной познаваемости мира, а из признания существования фактора неопределенности.

В вопросах методологии экономических исследований институционалисты лишь частично опираются на идеи классиков, неоклассиков и других школ, но по многим направлениям стремятся развивать свою оригинальную теоретико-методологическую базу исследований. Это позволяет им находить новый инструментарий и новые объекты исследований, а также глубже или с отличных от других школ позиций изучать некоторые, казалось бы, давно известные явления экономической жизни.

### **Причины формирования институционализма, его истоки и первые направления исследований**

Существует широкий круг причин, определивших формирование институционализма на рубеже XIX–XX вв. Главными из них являются некоторые важные изменения в развитии экономики на рубеже этих веков, а такие – вызванные этими изменениями потребности общества в новых экономических идеях, способных сблизить теорию с новыми проблемами и задачами общественной практики.

Что касается изменений в развитии экономики, то в первую очередь имеются в виду резко ускорившиеся в этот период процессы концентрации производства и централизации капитала, что привело к возникновению крупных монополий в производственной сфере и в банковском секторе экономики (т. е. к тому, что с марксистских позиций означало переход к эпохе монополистического капитализма или империализма).

Методы, установленные монополистическим капиталом в экономике, оказались заметно отличными от традиционных рыночных отношений, что вызвало значительное недовольство со стороны основной массы предпринимате-

лей, а также – со стороны передовой части сформировавшейся к тому времени новой общественной прослойки – инженерно-технической интеллигенции. В результате в обществе начались поиски путей и способов сдерживания господства монополий и одновременно стали формироваться некоторые надежды на то, что может быть удастся хотя бы часть задач решить с помощью этого нового социального слоя грамотных и передовых по взглядам инженерно-технических кадров. (Ведь без них собственники монополий не могут обойтись, а их интересы далеко не всегда и не во всем совпадали с интересами монополистов). Неоклассическая школа не могла удовлетворить потребность общества в сдерживании монополий, так как с позиций этой школы монополии – это логический результат развития рынков, а развитие рынков – это всегда благо. Кроме того, начало XX в. – это, как известно, период «подготовки», а в последующем, – ведения Первой мировой войны. Эта война не только привела к огромным жертвам для всех стран-участниц, но и показала, как много в мире поводов для общественных конфликтов и столкновений и как далеко можно зайти в целях достижения тех или иных национальных интересов. По совокупности всех этих обстоятельств уже с самых первых лет XX в. оказались весьма востребованными идеи институционалистов о том, что различные социально-экономические проблемы и «распределительные» конфликты можно успешно решать с помощью институтов, если только хорошо продумать и упорядочить нормы и правила взаимодействий людей.

Большую роль в усилении интереса к институциональному направлению играла также нарастающая среди экономистов неудовлетворенность идеями мейнстрима, (т. е. фактически неоклассиков), так как они все очевиднее расходились с реальностями экономической жизни. Ведь, несмотря на господство монополий неоклассическая школа все еще строила свои положения и выводы, ориентируясь на достоинства модели рынка совершенной конкуренции. (Фактически чрезмерную приверженность этой модели неоклассики сохраняют до наших дней особенно, когда характеризуют преимущества рынка). Несмотря на очевидное нарастание неопределенности в экономике и обществе (весьма убедительные доказательства этому давала и сама рыночная практика конца XIX – начала XX в., а в последующем – такие потрясения, как Первая мировая война и Великая Депрессия 1929–1932 гг.), неоклассический анализ строился на предпосылке о полной (или достаточной) познаваемости мира, на отсутствии у субъектов рынка информационных ограничений и издержек, необходимых для приобретения информации. Хотя мир становился все более динамичным и неустойчивым, неоклассики продолжали (и продолжают до сих пор) базировать свои исследования на признании равновесия в экономике в качестве идеальной ситуации, причем под равновесием понимается фактически лишь его Парето-оптимальный вариант. Не удовлетворяла экономистов и статичность неоклассического подхода, его чисто функциональный характер, практически не включающий в круг направлений исследований характер и причины социально-экономических изменений, происходящих на уровнях как отдельных фирм, так целых стран). Таким образом, в целом к моменту появления институционализ-

ма сформировался весьма серьезный «общественный заказ» на обновление идей и выводов в области экономической науки.

Первые направления институциональных исследований, определившиеся на рубеже XIX–XX вв., не могли не отражать трудностей начального этапа становления новой школы и разнонаправленности идей предшественников, на основе которых формировались первые элементы институционального подхода к анализу явлений окружающего мира.

Как правило, в настоящее время выделяют следующие четыре первых направления институционализма:

- социально-психологическое и / или социально-технократическое;
- социально-правовое;
- эмпирический (конъюнктурно-статистический) институционализм;
- теория экономической отсталости.

В формировании и развитии первого направления (и институциональной школы в целом) главную роль играл американский экономист и социолог Торстейн Веблен (1857–1929). Его основными работами были – «Теория праздного класса» (1899), «Теория бизнеса и делового предпринимательства» (1904), «Инстинкт мастерства и уровень развития технологии производства» (1914), «Инженеры и системы ценностей» (1921).

Главными идеями Веблена были следующие.

1. Общественное поведение людей, содержание многих экономических явлений и процессов и их эволюция – это лишь отражения и следствия особенностей различных общественных обычаев, традиций, привычек и даже инстинктов (например, родительских инстинктов, инстинктов любознательности, мастерства и т. п.). Изучение этих инстинктов – очень важно, так как именно они лежат в основе развития общества. Например, родительский инстинкт побуждает людей трудиться, чтобы прокормить свое потомство. Инстинкты труда и мастерства побуждают повышать качество выполняемой работы. Инстинкт любопытства способствует развитию обмена и научным открытиям.

Среди человеческих инстинктов Веблен особо выделял инстинкт подражания, в основе которого лежит присущее людям стадное чувство. Этот инстинкт порождает у людей стремление повторять то, что делалось раньше, и / или делать то же, что и другие. В результате таких повторений формируются привычки, а из них – обычаи. Если следование каким-то обычаям помогает людям достигать нужных целей, то это придает им уверенность, поэтому такие обычаи высоко ценятся, закрепляются в сознании, служат руководством в деятельности. Из обычаев постепенно формируются нормы, правила и институты, а от их характера и эволюции зависит судьба всего общества.

2. В обществе, как и в природе, идет непрерывный естественный отбор, в котором выигрывают наиболее приспособляемые структуры.

3. Надо различать «мир бизнеса» и «мир индустрии», из которых первый связан со сферой обращения, а второй – со сферой производства. К «миру бизнеса» относятся менеджеры, управляющие и организаторы производства, предприниматели и финансисты. «Мир бизнеса» несет в себе в основном негатив-

ный заряд, так как именно он порождает частную собственность, корысть, борьбу экономических интересов, национализм, необходимость установления барьеров в торговле и т. п.

К «миру индустрии» Веблен относил инженерно-техническую интеллигенцию, квалифицированных техников и рабочих. Их роль оценивалась им исключительно высоко, так как они обеспечивают эффективное развитие производства в интересах всего общества. Между данными двумя мирами, по его мнению, существует глубокое противоречие, так как мир бизнеса фактически подчиняет своим интересам мир индустрии, наглядным доказательством чего является, например, растущий разрыв между движением производства к снижению издержек и движением бизнеса к росту цен. Соответственно, как полагал Веблен, целесообразно было бы создать «генеральный штаб» инженеров и техников и передать ему политическую власть в обществе. В этом случае производство развивалось бы в интересах всех слоев общества, а не только «мира бизнеса».

4. Любая наука является достаточно зрелостной лишь тогда, когда она приобретает черты эволюционной науки, т. е. не просто констатирует функциональные связи между различными параметрами и явлениями в настоящем, а исследует *процессы развития*. Неоклассическая школа, которая игнорирует роль фактора времени в экономических исследованиях, и изучает только ею же самой установленные стандартные взаимосвязи, «естественные» (т. е. вечные) законы и рациональные схемы, препятствует превращению экономической теории в эволюционную науку, т. е. тормозит ее развитие. Чтобы экономическая наука превратилась в эволюционную, ей необходимо изменить трактовку самого человека и его роли в обществе. Как отмечал Т. Веблен, – человек не просто сгусток потребностей, которые нужно насыщать под действием сил окружающей среды; скорее он представляет собой упорядоченную структуру склонностей и привычек, которые реализуются и выражаются в разворачивающейся деятельности. Направления деятельности определяются желаниями, а желания обуславливаются особенностями темперамента, которые с точки зрения науки являются элементами существующей структуры мышления действующего субъекта, представляющими собой результат его прошлого, его жизни вплоть до той точки, в которой он находится. Они – продукт его наследственности и предшествующего опыта, совокупность которых формируется под влиянием данной системы традиций, обычаев и материальных условий; они также являются исходной точкой для следующего шага в ходе процесса. Таким образом, экономическая наука должна превратиться в теорию «процесса экономической жизни народа или общества», а сам этот процесс невозможно изучить без изучения эволюции образа мышления отдельных людей и человеческих сообществ, процессов накоплений и изменений их опыта и переносимых из прошлого привычек. Изменения всегда в конечном счете выражаются в изменении образа мышления.

По некоторым оценкам, именно стремление Веблена придать экономической науке эволюционный характер и критика им неоклассики как статичной, абстрактной и оторванной от практики школы, выводы которой не могут способствовать ускорению общественного развития, являются самыми главными «составляющими» в теоретическом наследии Веблена.

Второе направление в институционализме – социально-правовое, возглавлял американский экономист Джон Коммонс (1862–1945). Основными его работами являются «Правовые основания капитализма» (1924), «Институциональная экономика. Ее место в политической экономии» (1934), «Экономическая теория трудовых действий» (1950).

К представителям институционального направления Дж. Коммонс был отнесен после выхода в свет его работы «Правовые основы капитализма». В этой работе он выделил такой, не учитывавшийся неоклассиками, аспект исследования проблемы ресурсов, как необходимость для людей не только противостоять, но и кооперироваться друг с другом в процессе использования ресурсов. Такая кооперация, как подчеркивал автор, предполагает определенные коллективные действия, которые фактически можно рассматривать одновременно и как контролирующие, т. е. ограничивающие индивидуальные действия, и в то же время – как способные расширять рамки индивидуальных действий.

Главной идеей Коммонса было обоснование важной роли правовых норм в экономике. Рыночные отношения могут быть «несправедливыми» и «нечестными», поэтому государство должно устанавливать разумное законодательство и обеспечивать правильное применение законов. Тогда все конфликты в обществе можно будет решать на юридической основе, и различные общественные слои и группы будут сотрудничать, а не конфликтовать друг с другом.

Так как нормы, законы и обычаи, по которым работают и отдельные экономические субъекты, и различные организации, не могут не меняться под влиянием изменений окружающей среды, то отсюда Коммонс так же, как и Веблен, делал вывод о необходимости развития экономической теории как эволюционной науки. В то же время, в отличие от Веблена, он не считал необходимым проведение коренных реформ в капиталистическом хозяйствовании.

Третье направление – эмпирический или конъюнктурно-статистический институционализм – возглавлял ученик Веблена американский экономист Уэсли Митчелл (1874–1948). Его основные институциональные идеи отражены в «Лекции о типах экономической теории» (1935).

Митчелл разделял все основные идеи институционалистов, т. е. главными факторами развития экономики считал традиции, обычаи, культуру и психологию людей. При этом большое внимание он уделял исследованиям экономических циклов и роли тех институтов, которые влияют на цикличность, выделяя прежде всего финансовую и кредитную национальные системы. Он также активно разрабатывал прогнозы хозяйственной конъюнктуры. В 1917 г. именно под его руководством был создан знаменитый в свое время кружок ученых-знатоков «Гарвардский барометр», вошедший в историю тем, что давал длительное время весьма достоверные экономические прогнозы, но буквально накануне Великой Депрессии предсказал экономическое процветание, в связи с чем потерял свой научный авторитет. Митчелл также очень хорошо владел математическим аппаратом и активно использовал математические методы анализа в своих исследованиях, разработав, в частности, первую модель бескризисного развития капитализма. Его последователями были такие известные эконо-

мисты, как Р. Фишер, Р. Фриш, М. Калецкий, Я. Тинберген, разрабатывавшие модели циклов развития США, Англии и Голландии.

Во главе четвертого направления, т. е. теории экономической отсталости, стоял Г. Мюрдаль, который пришел к институционализму в процессе исследований проблем экономической отсталости стран «третьего мира» и поисков возможных способов их решения.

Его основной идеей было то, что развитие стран, завоевавших свою национальную независимость, неизбежно очень осложняется и сдерживается сложившимися за период многовековой колониальной зависимости традициями, обычаями и «психологией рабов», определяющими негативный социокультурный фон в этих странах. Отсюда он делал вывод о необходимости активного участия государства таких стран не только в решении вопросов собственности, обновления технологической базы, создании новых систем медицинского обслуживания и образования, но и в формировании новых культурных ценностей, социальных ориентиров, норм и правил взаимодействий в обществе.

Все перечисленные четыре направления, хотя и в разной мере, критиковали сложившиеся в мире идеи классической и неоклассической школ и выделяли важную роль обычаев и традиций в совершенствовании экономики и обществе. К настоящему времени в экономической литературе всех их объединяют под общим названием «старый», «традиционный», «истинный» или «классический» институционализм, или «старая негативная школа Веблена». По некоторым оценкам, к первым направлениям институциональных исследований целесообразно относить также и исследования немецкой исторической школы, которая фактически была не предшественницей, а представляла собой еще одну ветвь «институциональной» экономической теории того периода. Соответственно главу этой школы Густава Шмоллера также предлагается считать не предшественником, а одним из ведущих представителей раннего институционализма, тем более что, например, Й. Шумпетер называл Шмоллера «отцом» американского институционализма, а в последующем критика классической школы некоторыми общепризнанными представителями институционального направления по своему содержанию и даже в формулировках фактически представляла собой лишь повторение идей и положений Шмоллера.

В настоящее время вклад «старой» школы Веблена в становление институционализма оценивается весьма высоко, но в то же время ее основателей критикуют за то, что им так и не удалось разработать единую исследовательскую теорию, общую программу начатого нового направления. В результате институционализм в рамках «старой» школы представлял собой, по большому числу оценок фактически междисциплинарное направление, т. е. набор слабо связанных между собой социологических, правовых и статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам. Как отмечает, например, Т. У. Хатчисон, старые институционалисты представляли собой довольно свободную и неоднородную группу экономистов, а институционализм, как течение или направление экономической теории, – весьма неясный и расплывчатый термин. Вследствие этого хотя между двумя мировыми войнами влияние институционализма в США было весьма велико (по некоторым оценкам, институ-

ционализм в тот период был фактически господствующей школой американской экономической мысли), но после второй мировой войны в течение двух десятилетий наблюдался заметный спад интереса к институциональным исследованиям, которые фактически не продвинулись ни в создании собственной основополагающей теории, ни в обеспечении необходимой цельности и системности при изложении своих позиций.

Возрождению интереса к институционализму, по мнению многих исследователей, в значительной мере способствовала работа американского экономиста Дж. К. Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» (1967). В этой работе автор, в числе прочего, попытался дать объективную оценку двум главным реальностям, утвердившимся к тому времени в мире, – социализму и капитализму (социализм он не одобрял, но признавал его социальные достижения, а капитализм – защищал, но признавал наличие у него негативных качеств). На фоне этого анализа Гэлбрейт предложил неоклассической школе несколько обновить свои выводы, а «старому» институционализму – смягчить свою критику неоклассиков, т. е. объединить все лучшее, что есть в обеих данных школах. В целом считается, что хотя сам Гэлбрейт был представителем «старого» институционализма, но его работа сыграла значительную роль в формировании современного институционализма.

### **Современный институционализм и его структурные элементы. Основные направления исследований современного институционализма**

Современный институционализм развивается примерно с 70-х гг. XX в. В нем, хотя и не совсем четко, выделяют два разных направления, смысл различий между которыми трактуется не совсем однозначно (по крайней мере в отечественной литературе). Сначала сформировалась точка зрения (например, в учебном пособии А. Олейника), что надо различать, во-первых, неoinституционализм как направление, которое хотя и критикует неоклассиков, но в целом следует в русле мейнстрима, и, во-вторых, новую институциональную экономику, как направление, которое стремится полностью отойти от идей неоклассики. Для характеристики различий между этими направлениями в учебной литературе стала использоваться быстро завоевавшая популярность схема, разработанная английским математиком, логиком и философом науки Имре Лакатосом (1922–1974).

В соответствии с этой схемой, в любой теории надо различать два компонента – «жесткое ядро» и «защитную оболочку» (или «защитный пояс»).

«Жесткое ядро» – это набор утверждений и положений любой теории, которые составляют ее главное содержание, не подлежащее корректировкам, искажениям и исправлениям. То есть – это те идеи, от которых сторонники данной теории не имеют права отказываться, какой бы критике она не подвергалась.

А «защитная оболочка» (или «защитный пояс») – это такие утверждения и положения теории, которые как бы лишь «окружают ядро», так что их можно частично пересматривать, корректировать или отменять, если будет доказана их несостоятельность оппонентами и критиками.



Опираясь на отмеченную схему, смысл различий между «неоинституционализмом» и «новой институциональной экономикой» трактовался таким образом, что эти направления по-разному критикуют неоклассическую школу: неинституционализм критикует лишь «защитную оболочку», а новая институциональная экономика – даже «ядро».

С позиций А. Н. Олейника, в «жесткое ядро» неоклассики в качестве главных входят утверждения о том, что равновесие на рынке существует всегда, что оно единственное и совпадает с оптимумом по Парето; что индивиды действуют рационально; что их предпочтения стабильны и носят экзогенный характер, т. е. на них не влияют внешние факторы. К «защитной оболочке» относятся положения о том, что частная собственность на ресурсы является абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке; что отсутствуют издержки на получение информации и участники рынка имеют весь объем необходимой им информации; что пределы экономического обмена определяются на основе принципа убывающей полезности, издержки при осуществлении обмена отсутствуют, и единственный вид издержек, который следует рассматривать в теории, – это производственные издержки.

Из всех приведенных идей неоинституционалисты дали достаточно глубокую и убедительную критику только положениям «защитной оболочки», доказав, что обмен возможен и без частной собственности, что существуют издержки на получение информации и она, как правило, не полная, а ограниченная, к тому же не всегда объективная и асимметрично распределенная, что кроме традиционно учитываемых производственных издержек есть еще очень значительная группа ранее не выделявшихся и не учитываемых транзакционных издержек, роль которых может быть очень велика в экономике и обществе.

Представители же новой институциональной экономики, согласно Олейнику, критикуют даже «ядро» неоклассики, т. е. доказывают, что равновесие в экономике может достигаться далеко не всегда, и тем более – не всегда по Парето, что действия индивидов могут существенным образом отклоняться от рациональных, а их предпочтения могут зависеть от внешних факторов и далеко не всегда бывают достаточно стабильными.

В результате таких характеристик различий между двумя данными направлениями получалось, что наиболее прогрессивным является второе, т. е. новая институциональная экономика. Однако позже появились другие трактовки структуры современного институционализма, согласно которым в его рамках правомернее выделять в качестве главных «составляющих» «собственно институциональную экономическую теорию», «новую институциональную экономическую теорию» и «математическую институциональную экономику». При таком подходе под «собственно институциональной экономической теорией», понимается та, начало которой было положено Т. Вебленом. Именно эта теория характеризуется как самая сильная сейчас передовая часть институциональной школы, так как она наиболее радикально отходит от неоклассических ультралиберальных идей. На Западе именно ее называют традиционным, т. е. истинным, институционализмом. Второе направление, или «новую институциональную экономическую теорию» (НИЭТ) на Западе вполне корректно на-

зывают неоклассическим институционализмом, так как она лишь развивает и дополняет неоклассику, а не противостоит ей. (Фактически – это то, что в варианте Олейника называлось неоинституционализмом). Слово «новая» используется в названии этого направления потому, что «новой институциональной экономикой» стали называть себя сами сторонники неоклассического институционализма после того как именно такое название ввел в научный оборот один из лидеров данного направления О. Уильямсон (в работе «Рынки и иерархия, 1975). Однако «новой институциональной экономикой» данное направление было названо не в целях отойти от неоклассики, а, напротив, с целью подчеркнуть разрыв этого направления с идеями Веблена.

Так как роль «математической институциональной экономики» пока не выделяется в экономической литературе как сколько-нибудь значимая, то среди отечественных экономистов преобладает точка зрения о существовании в современном институционализме двух главных «составляющих», одно из которых – «истинный институционализм», продолжающий традиции «старой школы» Веблена (его иногда также называют «классическим» или «неортодоксальным») и второе – «новая институциональная экономическая теория», т. е. НИЭТ. При этом, хотя более смелые, «еретические», идеи по ряду проблем выдвигают исследователи Веблена, но с позиций конкретных результатов (в плане развития отдельных направлений экономических знаний) пока больше заслуг можно признать за НИЭТ.

В качестве предшественников НИЭТ в экономической литературе выделяют главным образом экономистов новейшей австрийской школы – Карла Менгера (1840–1921) и Фридриха Августа фон Хайека (1899–1992). Основными представителями НИЭТ считаются три лауреата Нобелевской премии: Рональд Коуз (1991), Дуглас Норт (совместно с Р. Фогелем, 1993 г.) и Оливер Уильямсон (совместно с Элином Остром, 2009 г.). Главным среди них является Р. Коуз, который в ряде своих работ (в первую очередь – «Природа фирмы» (1937), «Проблема социальных издержек» (1960), «Фирма. Рынок. Право» (1988), по большинству оценок, изложил фактически все основные идеи современного неоклассического институционализма. Кроме того, непосредственно Коуз считается также основоположником такого институционального направления, которое принято называть «экономика и право».

К основным работам Д. Норты обычно относят: «Структура и изменения в экономической истории» (1981), «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990), «Понимание процесса экономических изменений» (2005). Хотя Д. Норту иногда характеризуют как главного представителя направления «экономическая история», но, по многим оценкам, его роль в современном институционализме намного значительнее. Он не только один из лидеров всей современной институциональной науки, но, кроме того, по своим взглядам и характеру исследуемых вопросов он в большей мере, чем другие современные ведущие институционалисты, превосходит уровень идей традиционной неоклассики, т. е. по некоторым аспектам преодолевает современные методологические ограничения НИЭТ. Характерно, что именно Норт – естественный из всех современных лидеров НИЭТ признавался в том, что на

протяжении всей своей научной карьеры стремился найти ответы на вопросы, поставленные в свое время К. Марксом о природе и причинах социальных изменений, о противоречиях в функционировании экономических систем, и в целом очень высоко ценил марксизм. Марксистская система взглядов, – отмечал Норт в 1981 г., – является наиболее мощным из ныне существующих объяснений вековых изменений именно потому, что она включает все элементы, не принимаемые во внимание в рамках неоклассического подхода: институты, права собственности, государство, идеологию.

Из работ О. Уильямсона наиболее известна трилогия «Рынки и иерархия» (1975), «Экономические институты капитализма» (1985), «Механизмы управления контрактами» (1996). Вклад Уильямсона в развитие институционализма иногда сводится к развитию теории трансакционных издержек, характеристике оппортунистического поведения и специфичности активов. Однако, по ряду оценок, главную ценность в исследованиях Уильямсона составляют его идеи о наличии глубокой связи между уровнем трансакционных издержек и особенностями организационных структур в экономике, о возможностях влияния роста уровня концентрации производства на экономию данных издержек. Поэтому считается, что Уильямсон не только способствует общему развитию НИЭТ, но и, кроме того, вносит особо важный вклад в развитие теории организации и менеджмента, в новое видение роли крупных структур и монополий в современной экономике.

Сначала НИЭТ развивалась исключительно в США, но с 1980-х гг. в нее включились многие западноевропейские, а с 1990-х гг. и восточно-европейские экономисты.

Что касается «истинной институциональной экономической теории», т. е. продолжения школы Веблена, то, как отмечается в экономической литературе, хотя это направление и считается сейчас «наиболее мощным еретическим течением зарубежной мысли», однако в современной России оно представлено крайне бедно, что трудно объяснить только случайными обстоятельствами. Пока наиболее известной работой в рамках этого направления в России является только книга Дж. Хаджсона «Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории», вышедшая на языке оригинала в 1988 г. (в России – М.: Дело, 2003). К современным сторонникам «истинного институционализма» относится также У. Самюэлс, который развивает идеи «старой школы» о первенстве социальности, коллективности по отношению к индивидуальности, и характеризует институциональную экономическую теорию как одновременно отрасль знаний, подход к решению проблем и движение протеста. По мнению А. Московского, к последователям «старой школы» можно также отнести К. Эйрса (середина XX в.), а в настоящее время также Г. Де Грегори, которые стремятся отстаивать значимость учета фактора технологического прогресса (технологий как протоинститута) в эволюции экономической деятельности, и критикуют неоклассический институционализм за безоговорочность утверждений об ограниченности ресурсов и всеобщем характере действия закона убывающей предельной производительности ресурсов. (Как утверждал в свое время К. Эйрс, есть два неисчерпаемых источника изо-

бретений и новых технологий – «сила мозга» и «технологический потенциал Вселенной»).

Безусловно, в круг последователей школы Веблена следует включать Р. Нельсона и С. Г. Уинтера, изучающих эволюционные изменения экономических систем. Одной из заслуг этих экономистов является то, что они четко не приемлют подход неоклассиков к экономике только с позиций рыночных отношений, без учета роли технологического фактора. Критикуя ограниченность интересов сторонников НИЭТ, Р. Нельсон, в частности, особо выделял замкнутость их анализа на эффекте аллокации ресурсов» и «поведении», и делал отсюда вывод, что, очевидно, «технологический прогресс едва ли был ими когда-либо вообще отмечен.

По мнению А. Н. Олейника, в круг исследователей, которые стремятся создать новую теорию, не связанную с идеями неоклассиков, следует также включать ведущих представителей теории игр Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна (доказавших необязательность достижения равновесий, в том числе по Парето) и Г. Саймона (как автора теории неполной рациональности), а с позиций некоторых других исследователей – также Г. Мюрдаля, Я. Тинбергена и Э. Остром (последнюю – за доказательство возможности эффективного распределения ресурсов общего пользования при помощи института коллективной собственности, т. е. без вмешательства институтов как частнособственнических, так и государственных).

В целом хотя имеются как минимум два направления в современном институционализме, но критерии разграничения этих направлений трактуются не совсем однозначно. (Например, с позиций А. Худокормова, Норта правомернее причислять к представителям не мейнстрима, а широкого институционально-эволюционного направления в составе неортодоксальной экономической теории).

Из-за сохраняющейся заметной эклектичности идей различных предшественников и сторонников институционального направления, методология современного институционализма отличается существенной неоднородностью. Кроме того, что в ней присутствуют отдельные элементы методологий социологов, исторической школы, марксизма, психологических наук, она также включает в себя фактически ряд противоположных методологических подходов, которые базируются на идеях неоклассиков (хотя большинство институционалистов критикует эту школу) и на идеях «старого», «истинного» институционализма школы Веблена (хотя далеко не все причисляют себя к сторонникам этой школы).

По некоторым оценкам, от неоклассиков современные институционалисты берут два основных положения:

- а) принцип методологического индивидуализма;
- б) концепцию спонтанной эволюции общественных институтов.

*Принцип методологического индивидуализма* означает, что возникновение и изменение институтов объясняется возникновением и изменением интересов отдельных лиц, независимых индивидуумов. Например, государственное устройство в данной стране является именно таким потому, что отвечает интересам и особенностям поведения его граждан. *Концепция спонтанной эволюции*

*институтов* означает, что институты возникают самопроизвольно, не под воздействием каких-либо решений или давлений «сверху» или от «внешних сил».

Из элементов методологии «старой» школы современные институционалисты берут положения и принципы, противоположные неоклассическим, а именно:

а) принцип *холизма*;

б) концепцию институционального детерминизма.

Принцип холизма означает, что не интересы и поведение людей определяют институты, а наоборот, ответственные институты определяют (задают) правила поведения людей. То есть, согласно этому принципу, институты первичны, а интересы отдельных индивидуумов – вторичны.

Концепция институционального детерминизма означает, что институты не возникают спонтанно, а наоборот, препятствуют спонтанности развития, выступают стабилизирующим фактором (фактором социальной и психологической инерции). То есть институты определяют рамки и возможности развития.

Есть немало и других разнородных элементов в методологии современного институционализма, однако все они находят свое место в современном институциональном анализе. Хотя есть точка зрения, что институционализм – социально нейтральная наука, но наличие в его рамках таких методологически разных направлений опровергает данную позицию. Ведь известно, что в зависимости от характера выбранной методологии исследований могут существенно отличаться результаты научных поисков. Поэтому не случайно, что НИЭТ очень хорошо принимается на Западе, в первую очередь в США, где благодаря этой теории институционализм уже давно перестал играть роль маргинального течения и развивается в русле мейнстрима, так что между институциональным подходом и неоклассикой в ее нынешнем понимании уже практически невозможно провести четкую границу. В современной России идеи НИЭТ оказались настолько близки сторонникам рыночных преобразований (особенно знаменитая фраза Уильямсона «В начале были рынки»), что именно эти идеи использовались в качестве базовых в стратегии и тактике проведенных здесь экономических реформ.

Среди основных направлений (исследований) современного институционализма, как правило, выделяются следующие:

1. Экономическая теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Де Алесси, Н. Э. Фуруботн, С. Пейович).

2. Экономическая теория трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон, А. Алчиан, Б. Клейн, Г. Демсец, И. Барцель).

3. Экономическая теория контрактов (М. К. Дженсен, У. Х. Меклинг, Ю. Фама, А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Стигли, Б. Р. Хольмстром, А. М. Спенс, С. Шевелл).

4. Теория экономических организаций (Ф. Найт, Р. Коуз, Л. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар и др.).

5. Теория экономики права (Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер и др.).

6. Теория общественного выбора или конституционная экономическая теория (Дж. Бьюкенен, А. Вагнер, Г. Д. Толлисон, В. Ойкен, Ф. Бём, М. Олсон, К. Эрроу, Г. Толлок).

7. Новая институциональная экономическая история (Д. Норт, Л. Дж. Томас, Р. Фогель, Дж. Уоллис, Г. Р. Вейнгаст, Э. Хоффман, Т. Эггертсон, Г. Д. Лайбкеп, А. Грейф).

8. Теория экономики соглашений (Л. Тевено, О. Фаворо, Л. Болтански).

9. Неинституциональный подход к экономической теории политики (О. Уильямсон, Д. Норт, М. Леви, Б. Р. Вейнгаст, Т. М. Моу и др.).

10. Теория эволюционных изменений (Р. Нельсон, С. Г. Уинтер, Дж. Ходжсон).

Итак, институционализм не мог не возникнуть на рубеже XIX–XX вв. как реакция общества на серьезные изменения, происходившие в социально-экономических процессах и в международной сфере, и как своеобразный ответ экономической науки на сформировавшуюся потребность теории и практики в обновлении и изменении ряда ведущих научных идей, долгое время составлявших теоретический фундамент ведущей экономической школы-неоклассики.

Основными этапами в формировании и развитии институционализма являются, во-первых, этап становления (он был представлен четырьмя различными направлениями исследований, во главе которых стоял Т. Веблен), а, во-вторых, – этап современного институционализма. В рамках современного институционализма по большинству оценок, надо различать «истинный институционализм», продолжающий развитие школы Веблена, и «новую институциональную экономическую теорию» (НИЭТ), которая развивает целый ряд направлений исследований, оставаясь на позициях современного мейнстрима, т. е. на позициях идей неоклассической школы.

## 1.2. Институты: причины формирования и роль в экономике и обществе

С позиций институционализма, анализ экономических процессов в любом обществе должен строиться на основе следующей трехуровневой схемы (ее предложил О. Уильямсон, а характеристики составляющих элементов были разработаны Д. Нормом и Л. Девисом) (рис. 1).

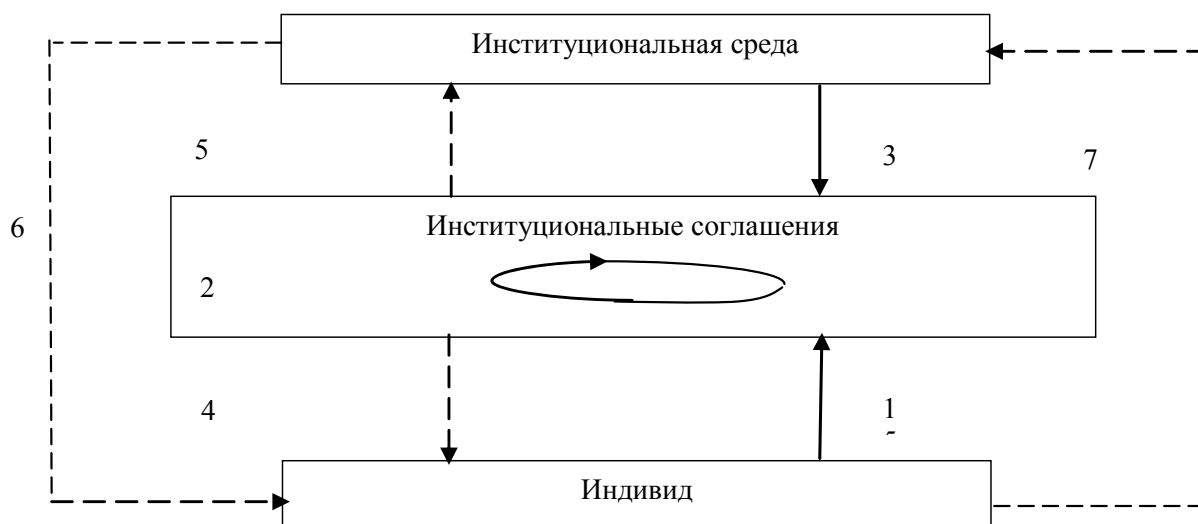


Рис. 1. Трехуровневая схема исследования<sup>1</sup>

Согласно пояснениям Норта и Девиса, на первом уровне фигурируют отдельные индивиды, которые обобщенно характеризуются как «разрозненные атомы экономического пространства». (В институциональной литературе их определяют либо как экономических агентов, либо как авторов, в зависимости от того, самостоятельно или по воле других они функционируют в экономике). На втором уровне подразумеваются различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм, гибридных (смешанных) форм. Третий уровень представлен институциональной средой. Она определяется как совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые, с позиций институционалистов, образуют базис для производства, обмена и распределения.

Как видно из схемы, центральное место в анализе отводится институциональным соглашениям. Их Норт и Девис характеризуют как договоры между хозяйственными единицами, определяющие способы кооперации и конкуренции. На характер этих институциональных соглашений влияют и первый, и третий уровни, выделенные в схеме, т. е. и поведение отдельных индивидов, и требования институциональной среды. Кроме того, сами институциональные соглашения могут влиять друг на друга (например, формы рыночной координации могут влиять на поведение фирм, а поведение фирм может влиять на изменения структуры рынка). Данные три варианта влияний расцениваются как

<sup>1</sup> Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. М.: ТЕИС, 2002. С. 46–47.

наиболее важные в экономике (они обозначены в схеме цифрами 1, 2, 3). Направления 4 и 5 характеризуют ответное влияние институциональных соглашений на индивидов (для индивидов институциональные соглашения определяют правила игры) и на институциональную среду (она может в той или иной мере изменяться под влиянием институтов, например, через опосредованное институтами или организациями влияние индивидов на институциональную среду). Зависимость под номером 6 характеризует влияние институциональной среды на социальные условия жизни индивида (что связывается, нередко с теорией организованных идеологий, которая может обеспечивать, например, изменения индивидуальных предпочтений). Наконец, седьмой тип зависимости между выделенными уровнями анализа, т. е. влияние индивидов на институциональную среду, объясняется через участие населения в политическом процессе, в первую очередь – в выборах.

Выделение в приведенной схеме институтов в качестве главного объекта экономического анализа означает, что если с позиций неоклассики главной единицей анализа считается индивид с его интересами и предпочтениями, то с позиций институционализма такой главной единицей (центром) анализа являются институты как структуры, характеризующие взаимодействия людей. Это, конечно, не означает, что институционалисты не считают значимыми другие составляющие представленной схемы, прежде всего – такую ее направляющую часть, как институциональная среда. Определенная недооценка ее основополагающего влияния в структуре всех трех элементов схемы признается за институционалистами лишь в первые годы их исследований, когда весь анализ сводился практически к изучению институциональных соглашений, а институциональная среда рассматривалась как экзогенно заданная. Но в 70–80-х гг. XX в. один из ведущих представителей институционализма Д. Норт занялся фактически новым направлением – экономической историей, которое иногда называют «подход Вашингтонского университета». В рамках этого направления главное внимание уделяется исследованиям эволюции именно институциональной среды и ее влияния на проблемы и возможности экономического роста.

Среди экономистов впервые понятие института ввел в оборот Т. Веблен в своей работе «Теория праздного класса: экономическое исследование институтов» (1899 г.). Но само слово институт (от англ. to institute – устанавливать, учреждать) пришло к экономистам, по разным оценкам, или из социологии, или из права (в частности, «институциями» или установлениями, в Древнем Риме назывались сочинения римских юристов, использовавшиеся для разъяснения теоретических основ учения о праве). Хотя Веблен ввел в экономический анализ термин институты, но ни он сам, ни его современники не разработали сколько-нибудь четкого понятия института, что расценивалось даже самими представителями «старой» школы как одно из серьезных ограничений в ее развитии. В частности, Веблен в «Теории праздного класса» дал не менее семи разных трактовок этого понятия, определяя институты и как «распространенный образ мысли», и как «превалирующую духовную позицию», и как «распространенное представление об образе жизни в обществе», и как «привычные способы реагирования на стимулы», и как «структуру производственного или



экономического механизма», и как «сформировавшуюся систему общественной жизни». С позиций Дж. Коммонса, институты представляют собой «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия», с позиций У. Митчелла – «стандартизированные общественные привычки». (Оценивая такие нечеткие и разноплановые определения, Р. Нуреев отмечает, что в рамках старого институционализма под институтами одни исследователи понимали главным образом обычаи, другие – профсоюзы, третьи – государство, четвертые – корпорации и т. д.).

Современные институционалисты также дают множество разных толкований понятия института. В частности, с позиций ряда исследователей под институтами можно понимать:

- конституционную систему страны (Д. Рише);
- любое легитимное общественное объединение (М. Дуглас);
- коллективное верование и способы поведения (Э. Дюркгейм);
- правила игры, где в роли игроков выступают организации и домашние хозяйства (Д. Норт);
- общеизвестные правила поведения, соблюдение которых обеспечивается личными интересами или внешней властью (Э. Шоттер);
- санкционированная обществом символическая сеть, составленная из функциональной и воображаемой частей (К. Кастириадис);
- кодификация стратегий достижения эволюционного равновесия (М. Аоки). Весьма популярны также определения институтов О. Уильямсона (как способов управления) и Дж. Бьюкенена – как «процедур коллективного выбора и действия», О`Хара (как «устойчивых долгосрочных взаимосвязей, определяющих социальное поведение»).

С позиции Нобелевского лауреата Элинора Остром, заслуживает внимания трактовка институтов Э. Шоттером, который, по мнению Остром, проявляет интерес не только к правилам игры, но и к стандартам поведения участников взаимодействий. Роль «правил игры» Остром оценивает весьма высоко и именно ей принадлежит их наиболее полная и глубокая характеристика. Вместе с тем, определяя понятие института, Остром подчеркивает, что понимает под ним не правила игры, а альтернативные равновесные стандарты поведения или условности поведения, которые следуют из данной игры, описываемой соответствующими правилами. Другими словами, для нас институты представляют собой равновесия игр, а не свойства описания игры. Нам важно, как агенты применяют правила игры, а не каковы эти правила.

Учитывая, что в любой науке наибольшим общественным вниманием пользуются такие трактовки ведущих понятий, которые выражают позиции самых известных ее представителей, среди всех многообразных толкований институтов в современной экономической литературе чаще всего приводятся определения Д. Норта и О. Уильямсона, а при самых расширенных трактовках – также Дж. Бьюкенена. Если Уильямсон определяет институты как «способы управления», Бьюкенен – как процедуры коллективного выбора и действия», то у Норта встречается определение институтов как «правил игры» в обществе,

т. е. созданных человеком ограничительных рамок, которые «организуют взаимодействия людей. Вместе с тем это не единственный вариант трактовки понятия института, предлагаемый данным экономистом. В его работах есть также определения, согласно которым институт – это правила в единстве со способами и механизмами, обеспечивающими их выполнение, и институт – это формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений. Именно этот, второй подход, в настоящее время стал общепризнанным в большей части источников отечественной учебной литературы. Так, в учебнике под редакцией А. Аузана институт определяется как совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила. У данного определения (и подобных ему) имеются и противники, причем среди тех, кто причисляет себя к современным сторонникам «старой» школы Веблена. В соответствии с их позициями в качестве одного из вариантов предлагается следующее определение понятия института: это – устойчивый способ думать и действовать, возникший в процессе социально-экономической эволюции. Также предлагается опираться на то определение института, которое в свое время дал Дж. Коммонс (институт – это коллективное совместное действие, контролирующее, освобождающее и расширяющее индивидуальное действие).

Есть множество разных трактовок причин формирования институтов. К наиболее общим из них относятся:

- постоянное развитие и углубление общественного разделения труда (поскольку, чем больше разных узких специальностей, тем больше потребность в координации и согласованиях действий между людьми);
- различия в экономических интересах людей (поскольку чем серьезнее эти различия, тем объективно выше потребность в четких правилах разрешения «распределительных» конфликтов);
- присутствие фактора неопределенности в большинстве сфер человеческой деятельности (поскольку институты, устанавливая нормы и правила взаимодействий, снижают для их участников уровни неопределенности);
- развитие процессов урбанизации (чем выше уровень концентрации людей в больших городах, тем важнее установление четких норм и правил в их взаимодействиях), совершенствование и расширение круга средств транспорта, связи, коммуникаций (они усиливают интенсивность взаимодействий людей), расширение финансовых рынков (чем больше круг ценных бумаг, их специфических функций, тем важнее четкие правила взаимодействий) и т. д.;
- ограниченная рациональность индивидов и, их стремление экономно расходовать любые ограниченные ресурсы, в том числе и собственные интеллектуальные возможности в условиях ненулевых издержек получения и переработки информации.

Последний вариант объяснения причин возникновения институтов оценивается некоторыми авторами как характерный в первую очередь для сторонников современного неоклассического институционализма, т. е. НИЭТ, поскольку предпосылка об ограниченности ресурсов является отличительной чер-

той неоклассической методологии – одним из основных столпов «экономикса» как современной версии мейнстрима экономической науки.

В целом в качестве главной причины возникновения институтов можно, очевидно, выделить то, что в процессе самых различных взаимодействий людей неизбежно возникают проблемы, которые требуют выработки правил обеспечения этих взаимодействий наиболее приемлемыми для участников способами.

Чем разносторонне и интенсивнее становятся взаимодействия людей, тем больше формируется разного рода институтов и тем быстрее расширяется круг их классификаций.

С позиций задач современных экономических исследований прежде всего важна классификация институтов по *уровням действия*. В этой связи выделяются институты глобального уровня, а также макроэкономических, мезоэкономических, микро- и наноэкономических уровней. Это значит, что в современных условиях среди норм и правил, которыми руководствуются люди в своих взаимодействиях, им приходится сталкиваться с такими, которые общепризнаны во всем мире (или во многих странах), а также соблюдаются в рамках только отдельных стран (регионов), только отдельных фирм, домохозяйств, организаций, и даже только между отдельными группами и индивидами внутри отдельных низовых ячеек экономики и общества. Например, институт частной собственности в своей основе знаком жителям практически любых стран, институты религий и идеологий могут иметь очень серьезные различия между странами, нормы взаимодействий и требования администрации к работникам могут существенно различаться между отдельными фирмами, а характер взаимоотношений между отдельными работниками может быть разным даже в рамках подразделений, служб и отделов одной и той же фирмы.

Исключительно важной является вторая разновидность классификации институтов, а именно деление их на формальные и неформальные.

*Формальными* называются институты, официально установленные, как правило, зафиксированные в письменной форме, и обеспеченные легальной и специализированной защитой со стороны государства. К ним прежде всего относятся официальные законы данной страны и официально заключаемые хозяйственные договоры (контрактные соглашения между экономическими субъектами и структурами). Например, основные положения института собственности любой страны официально фиксируются (закрепляются) в Конституции страны, и для защиты этого института может быть использован широкий круг структур и лиц из правоохранительной и судебной систем.

*Неформальными* институтами являются такие нормы, правила и механизмы их соблюдения, которые не зафиксированы в письменном виде и официально не утверждены. Они были абсолютно преобладающими в древние века, когда еще не было официальных (писанных) законов и люди в своих взаимодействиях руководствовались обычаями, традициями, религиозными заповедями. Часть таких институтов со временем постепенно исчезает из общественной практики (отмирает), но многие из них могут сохраняться (в той или иной мере) в течение даже целого ряда веков.

В настоящее время в любой стране ее неформальные институты являются одним из важных элементов национальной культуры. Хотя в повседневной жизнедеятельности, особенно по мере развития НТП и ускорения процессов урбанизации роль этих институтов представляется не очень значимой (многим они кажутся просто пережитками прежних эпох), но, как правило, влияние неформальных институтов на общественное сознание и поведение резко усиливается в периоды тяжелых общенациональных потрясений и бедствий. Основными механизмами соблюдения и защиты правил и норм неформальных институтов от тех индивидов или социальных групп, чье поведение заметно отклоняется от требуемых обществом, являются, как правило, моральные воздействия – общественное осуждение, затруднение для нарушителей доступа к привычным для них социальным сетям, исключение их из традиционных сфер общения и т. п. Не случайно Норт, учитывая особую силу и устойчивость неформальных институтов, при введении понятия «иерархия правил», подчеркивает, что неформальные нормы и правила обладают в этой иерархии более высоким статусом, по сравнению с формальными, и в своем развитии могут не подчиняться тем же процессам, что и формальные правила.

Весьма важной является также классификация институтов *с позиций различий в сферах деятельности*. С этих позиций в структуре экономических институтов могут быть выделены следующие основные группы:

- «правовые» институты (т. е. институты судебной, законодательной и административной системы), занимающиеся установлением норм и взаимодействий и разрешением конфликтов между экономическими субъектами);
- регулирующие институты (к ним относятся органы, занимающиеся контролем и регулированием различных сторон повседневной деятельности предприятий, а также – обладающие правом приостановления этой деятельности);
- институты развития человеческого капитала (в их круг входят институты в сфере здравоохранения, образования и социального обеспечения);
- институты координации и распределения рисков (в их состав входят кредитно-банковская система, фондовый рынок, страховые компании, пенсионные фонды).

Среди множества других, выделяемых в настоящее время, классификаций институтов, есть и такие, которые заставляют несколько менять устоявшиеся представления об их природе. Так, например, Г. Сатаров считает возможным различать, в числе прочих, *институты порядка и институты хаоса*. Существование институтов порядка полностью соответствует сложившимся представлениям о природе институтов, так как вслед за Нортом всеми признается как аксиома положение о том, что институты снижают неопределенность при взаимодействии людей. В качестве одного из примеров институтов хаоса автором выделяется такой своеобразный институт, как «гражданское общество». Когда оно не зажато жесткими административными рамками (указами, директивами, запретами), т. е. свободно для разнообразных экспериментов и творческой конкуренции, оно постоянно стихийным образом выявляет и диагностирует различные возникающие проблемы, ищет и предлагает пути их решения, заставляя-

ет органы власти отбирать и анализировать, дополнять такие решения, в результате чего некоторая их часть абсорбируется властью и используется для модификации действующих институтов. Как следствие институциональная структура общества в данной стране не застывает в своем развитии и не превращается со временем в тормоз общественного прогресса, а обеспечивает так необходимую в современном непрерывно изменяющемся мире *адаптивную эффективность* всему воспроизводственному процессу. К институтам хаоса, по мнению автора, может быть также отнесен и интернет, который наиболее ценен как глобальное общественное благо именно до тех пор, пока гарантирует свободу выражения мыслей и обмена информацией всем желающим. Разумеется, само понятие «хаос» применительно к такого рода институтам нельзя трактовать буквально. Даже такие оригинальные институты не могут ставить себя выше, например, тех норм и правил, которые выработаны человечеством как необходимые и обязательные для всех. Соответственно, свободу выражения идей можно признавать допустимой лишь до тех пор, пока она не направлена, например, на пропаганду фашизма, терроризма, расовой ненависти, насилия над детьми, развязывание войн, распространение наркотиков и т. п.

Есть и другие варианты классификаций институтов. Так, по мнению проф. О'Хара (Австралия), при самом общем подходе к характеристике национальных институтов в их составе надо различать «структурные институты» (государство, корпорация, семья), а также идеологические или нормативные институты (мышление и поведение).

Спорным является вопрос о целях формирования и развития институтов. С позиций О. Уильямсона, главной целью (и причиной) формирования институтов является стремление людей к повышению уровня эффективности человеческой деятельности, прежде всего, различных экономических структур.

С одной стороны, данная позиция вполне оправдана. Ведь люди вырабатывают нормы и правила взаимодействий, чтобы снизить свои издержки в процессе этих взаимодействий, поэтому идет «отбор» разных вариантов таких правил, в результате чего постепенно остаются все более эффективные варианты. Кроме того, эта позиция имеет множество подтверждений на практике, поскольку, как показывает опыт разных стран и эпох, именно от институтов (их качества и стабильности) могут зависеть наиболее важные составляющие эффективности деятельности и отдельных индивидов, и фирм, и целых национальных экономик. Например, на макроуровнях от качества и стабильности национальных институтов могут очень существенно зависеть: 1) уровень затрат на ведение бизнеса; 2) степень привлекательности страны для частных инвесторов и, соответственно, инвестиционная активность в стране; 3) уровень конкурентоспособности национальной экономики; 4) и в конечном счете – общий уровень развития экономики и благосостояния граждан данной страны. Не случайно в последние десятилетия Всемирный экономический форум (ВЭФ) при оценках уровней конкурентоспособности разных стран в качестве главных критериев выделяет степень эффективности работы национальных институтов и уровень производительности труда в стране. Соответственно общей в мире зависимостью считается то, что чем лучше работают институты в данной стране,

тем выше в ней уровень ВВП на одного занятого и на душу населения. То есть эффективные институты обеспечивают эффективное развитие экономики – поддерживают стимулы к производительному труду, а это приведет к росту общего благосостояния. По некоторым расчетам, наличие эффективных институтов признается в стране тогда, когда размер ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности), начинает превышать 10 тыс. дол. Отсюда общепринятым является положение о том, что «Высокоразвитые страны со слабо развитыми институтами» надо бы считать беспрецедентным явлением в мировой истории экономического развития.

Одним и наиболее популярных примеров того, как от характера и качества работы национальных институтов может зависеть общий уровень эффективности национальной экономики, является пример, приводимый самим Д. Нормом в его работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» относительно причин резкого расхождения судеб Англии и Испании, начавшегося с XVII в. Длительное время данные страны были примерно равны по уровням развития своих экономик. Но после захвата ими странами богатых колоний (Испания имела доходов от них даже больше, чем Англия) на их развитие все более существенное влияние стали оказывать различия в характере взаимоотношений королевской власти и самого активного на тот период класса этих стран – дворянства. В Англии благодаря парламенту, в котором решающую роль играло дворянство, королевская власть не имела возможности изымать в свою пользу слишком большую долю доходов дворянства. В результате активная часть дворянства могла без опасений осуществлять эффективные долгосрочные капиталовложения, что обеспечивало стране ускоренный экономический рост. В Испании же у королевской власти не было таких сильных ограничений. В результате в этой стране получаемые из колоний ресурсы и имущество экономически активной части населения беспрепятственно изымались в пользу короны и использовались в основном на потребление, а не на цели развития экономики. Со временем из-за таких различий базовых институтов данных стран (их главных конституционных норм и правил, определивших права собственности) Великобритания превратилась в одну из ведущих мировых держав, а Испания является сейчас одной из наиболее слабых стран в составе ЕС.

Немало не менее поучительных примеров такого плана можно найти и в XX–XXI вв., например, при сопоставлении уровней развития экономики, места и роли в мировом хозяйстве Северной и Южной Кореи, или сопоставлении темпов роста и уровня экономического развития Китая в периоды прежней жестко директивной и современной, «смешанной», модели экономики. В России (в бытность СССР) весьма поучительным в этом плане был период НЭПа, когда благодаря введению норм и правил, стимулирующих развитие частного предпринимательства, экономика смогла выйти из глубокого кризиса, порожденного первыми неудачными попытками приложения абстрактных теоретических схем марксистской школы реальностям обескровленной войной страны с производительными силами, весьма далекими по своим объективным возможностям от идеалов классиков марксизма. (Иногда в учебной литературе роль политических институтов СССР в течение всего периода 1917–1991 гг. характери-

зуется как сдерживавшая экономический рост. Однако не следует забывать, что эти институты оказывали двойственное влияние на развитие экономики СССР: запрещая полностью частное предпринимательство, они в ряде отраслей и производств сдерживали этот рост, но одновременно благодаря принципу плановости и директивного управления в течение исторически короткого срока эти же институты смогли обеспечить необходимые в тех условиях особо высокие темпы роста в главном для страны направлении – индустриализации, а также освоение окраинных районов, превращение СССР в лидера по многим направлениям науки, искусства, по качеству развития сфер образования и здравоохранения и т. п.).

Учитывая такие большие возможности институтов в плане влияния на социально-экономическое развитие стран, в экономической литературе есть точка зрения о том, что институты соответствующих стран следует включать в национальное богатство этих стран (в ту его часть, где суммируются нематериальные активы). Такой подход к оценкам институтов тесно связан с идеями Дж. Бьюкеннена о том, что законы страны можно считать ее общественными благами или общественным капиталом. Система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал.

С другой стороны, нельзя не учитывать позицию Д. Норта, согласно которой цель «эффективность» не следует выделять в качестве главной при оценке общественного назначения институтов. Во-первых, взгляд Норта на данную проблему особо ценен уже потому, что он анализирует роль институтов в исторической перспективе, в то время как Уильямсон сравнивает эффективность разных структур управления в заданной институциональной среде. Во-вторых, позиция Норта также базируется на примерах общественной практики, которая дает немало подтверждений тому, что институты могут не ускорять, а наоборот сдерживать развитие экономики. Об этом говорят уже сами по себе все те примеры, когда с различиями в характере и качестве институтов связываются различия в уровнях или темпах развития разных фирм и стран. Ведь обоснование «хорошими институтами» успехов одних стран по сравнению с другими одновременно означает обоснование отставаний других стран преобладанием у них «плохих институтов». О возможностях утверждения в тех или иных странах неэффективных институтов Норт неоднократно говорит в своих работах, отмечая, например, что бедные страны бедны потому, что являются жертвами институциональной структуры, мешающей росту, или подчеркивая, что в отстающих странах «институциональная система, определяющая базисную структуру производства, способствует сохранению низкого уровня развития.

Вопрос о том, почему институты, несмотря на их огромные возможности обеспечивать рост эффективности человеческой жизнедеятельности, нередко выступают явными (или скрытыми) «тормозами» общественного и экономического процесса, давно занимает экономистов. По некоторым оценкам, ответ на него может быть связан со специфическими особенностями способов возникновения институтов.

Различают два основных способа формирования институтов – сознательный и спонтанный. Первый имеет место в таких случаях, когда участники ка-

ких-либо совместных действий сознательно принимают решение о необходимости установления каких-то общих правил. Спонтанный вариант – это внезапно формирующиеся совместные стратегии поведения или действий, не согласовавшиеся и не определявшиеся заранее (например, – в виде стадного эффекта толпы, возникшего в результате каких-то неожиданных опасных или важных для всех обстоятельств, или – в виде поведения участников соглашения в форме так называемых «фокальных точек», когда люди не сговариваясь, оказываются вдруг в одном и том же месте, хотя раньше ни само место, ни время встречи не были ими определены).

Как правило, при характеристике этих двух способов акцент делается на их различиях, но, по мнению некоторых авторов, между ними есть одно общее свойство – ни тот, ни другой не исключают возможности установления совместных правил действий с помощью механизмов агрессии, насилия, принуждения.

Для пояснения данного утверждения можно обратиться к теоретико-игровому подходу, с помощью которого многие авторы (Р. Аксельрод, Э. Остром, А. Шоттер) пытаются решить проблему возникновения институтов. В рамках этого подхода (т. е. с позиций теории игр) модель формирования института выводится как результат решения игры в виде достижения игроками определенного «стандарта поведения», т. е. регулярности их действий, причем эта регулярность порождается правилом, соблюдать которое игроков принуждает какой-либо внешний механизм.

При спонтанном варианте возникновения институтов этот внешний механизм принуждения может состоять в агрессии какого-либо одного участника взаимодействий относительно другого, чье поведение в силу каких-то причин вдруг стало создавать препятствия первому участнику в достижении его интересов или целей. Чтобы избежать повторений актов агрессии (наказаний), второй участник начинает рефлексивно воздерживаться от поведения, провоцирующего первого на агрессивное поведение. Чтобы такая модель соответствовала реальности, по мнению В. Тамбовцева, необходимо наличие лишь одного важного условия: потенциал насилия первого игрока должен быть выше, чем второго. Если фактическое соотношение этих потенциалов обратное, то агрессия становится маловероятной: издержки санкционирования могут превысить выгоды от него. В группах индивидов всегда присутствуют *лидеры*, занимающие позиции  $\alpha$  в иерархиях. Соответственно сама норма будет обеспечивать *максимизации полезности лидеров*.

Тем самым проясняется загадка появления неэффективных (в смысле обеспечения роста общественного благосостояния) институтов: все дело в *неравномерности распределения потенциала насилия* внутри группы. Другими словами, *спонтанно* возникающие нормы поведения самим механизмом своего генезиса «настроены» на реализацию *частных* интересов индивида, обладающего *максимальным* потенциалом насилия. Если следствием их реализации будет одновременная реализация интересов *других индивидов* в группе, то спонтанно возникшая норма окажется социально эффективной.

Таким образом, при спонтанном варианте возникновения институтов главную роль может играть не признаваемая всеми (или большинством) целе-



сообразность установления какого-либо стандарта действий, а фактор насилия. Естественно, что при таком способе вероятность формирования социально эффективных норм весьма мала.

При сознательном и добровольном варианте формирования институтов вероятность установления социально эффективных норм более высока, поскольку новую норму коллектив индивидов примет лишь тогда, когда она оценивается как способная удовлетворить его нужды. (Принятые нормы в этом случае трактуются как *общественное благо второго порядка*, становящееся *инструментом* для производства «группообразующего» *общественного блага первого порядка*). Такой точки зрения придерживаются, в частности Э. Остром и Р. Элликсон.

Вместе с тем и в этом случае принятие специальных мер принуждения отнюдь не исключается: как только какие-либо непредвиденные обстоятельства приведут к тому, что для кого-либо из членов группы сложившаяся норма перестанет быть выгодной, может начаться применение методов, принуждающих к соблюдению правил. Соответственно, механизм насилия опять начнет играть, все большую роль, хотя, может быть, не столь очевидным (открытым) способом, как это свойственно для спонтанного варианта образования институтов.

С учетом отмеченного, следует, очевидно, признать нецелесообразным при выделении *функций экономических институтов* включать в их состав функцию обеспечения экономической эффективности (или ускорения экономического роста) как обязательную или постоянно реализуемую. Поскольку институты не могут формироваться без участия людей, а для многих из них (или – большинства) характерен эгоизм, т. е. стремление к первоочередной реализации своих частных интересов вместо общественных, то функция роста эффективности вполне может преобразоваться в функцию тормоза экономического развития, ради удовлетворения эгоистических целей тех, кто обладает возможностью диктовать свои условия остальным.

С гораздо большей очевидностью институты выполняют (для участников соответствующих взаимодействий) лишь две следующие функции: координирующую и распределительную.

*Координирующая функция* тем очевиднее выполняется институтами, чем реальнее они помогают экономическим субъектам преодолевать практически постоянно преследующий их фактор неопределенности. Так как институты определяют нормы и правила взаимодействий, т. е. «задают» порядок, границы, условия, «рамки» в поведении и действиях, и сделок, они тем самым существенно помогают участникам соглашений более четко оценить те или иные реальности и задачи, которые следует решать, допустимые и необходимые способы их решения, возможные последствия принимаемых решений. Все это позволяет рациональнее действовать в настоящем и реальнее оценивать перспективы на будущее. Например, нормы и правила биржевой торговли и непосредственно – фьючерсных сделок, объясняют инвесторам, как можно снизить риски ущерба от неизбежных колебаний рыночных цен на той или иной вид ресурса или актива в определенном будущем периоде. Как подчеркивает Норт, главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неоп-

ределенности путем установления устойчивой (хотя и необязательно эффективной) структуры взаимодействий между людьми.

Распределительная функция институтов может проявляться еще более очевидным образом, так как есть немало таких норм и правил, которые специально разрабатываются с целью взимания налогов, осуществления трансфертных платежей, взыскания задолженностей, установления штрафов и т. п. Данная функция может осуществляться также и косвенным путем, когда установление каких-либо норм и правил, не связанных непосредственно с распределением финансовых ресурсов, опосредованно влияет на распределительные процессы. Например, если принимаются законы, направленные на легализацию въезда в страну гастарбайтеров, это может привести к существенному уменьшению размеров тех доходов, которые мигранты ежегодно вывозят за пределы данной страны, пользуясь отсутствием визового режима, большими возможностями трудоустройства в форме нелегальной (а, следовательно, и необлагаемой налогами) занятости. Из России, например, в 2012 г. мигранты в связи с отсутствием визового режима вывезли более 20 млрд дол., а размер неуплаченных налогов превысил 117 млрд р.

Хотя институциональная структура общества является относительно устойчивой, но все же институты не остаются неизменными. Анализ институциональной динамики в любой стране является важной задачей для экономистов, так как фактически от характера и темпов такой динамики могут зависеть возможности данной страны в плане достижения более высоких уровней социально-экономического развития.

Как правило, различают два пути (способа) изменений институтов: эволюционный и институциональное проектирование. Наиболее ценным считается эволюционный путь. Его суть наиболее глубоко раскрыта в работах Ф. Хайека и Д. Норта (исходные положения о таком, непреднамеренном, изменении институтов можно встретить еще у А. Смита).

Главной особенностью эволюционного пути изменения институтов является то, что данный процесс происходит в связи с социально-экономическими условиями, сложившимися или формирующимися в данном обществе и с характерными для него неформальными нормами. То есть формирование новых свойств у институтов является успешным по своим результатам лишь тогда, когда в обществе происходит своеобразная длительная постепенная «подгонка» отдельных институциональных изменений под изменяющиеся социальные условия и сложившиеся неформальные нормы.

В отличие от эволюционного проектный способ формирования институтов означает, что в данном обществе просто вводятся новые формальные институты в расчете на то, что социальный порядок будет «исправляться» на основе и под влиянием произведенных институциональных нововведений. Как показала практика конца XX – начала XXI в., такой способ изменений институтов может привести к серьезным негативным «непреднамеренным последствиям» (Э. Гидденс). Одним из классических примеров такого рода в новейшей российской истории считается пример с перестройкой, предпринятой Горбачевым для укрепления СССР, а фактически приведшей к распаду страны. Другим

не менее убедительным примером можно, очевидно, считать пример с «шоковой приватизацией», приведенной в России в начале девяностых годов без какой-либо постепенной адаптации населения и экономики к вводимым преобразованиям. Последствия этого макроэкономического эксперимента оказались настолько серьезными, что даже по истечении двадцати лет реформ в стране не удастся восстановить ни объемы производства, ни достигнутые ранее уровни развития науки, образования, здравоохранения, культуры и искусства. Естественно, что в связи с такими результатами институциональных нововведений одним из наиболее остро дискутируемых среди отечественных экономистов является вопрос о «допустимых границах» экспорта чужих институтов, даже если они очень эффективны в «своих» странах. Если в этом вопросе ориентироваться на институциональный подход, то следует исходить из того, что институты даже в одной и той же стране не могут быть одинаковыми в разные периоды времени, а тем более они не могут быть едиными для разных стран. Каждая экономическая (и политическая) модель, – отмечает, например, Д. Норт, – соответствуют строго определенному набору институциональных ограничений. Эти наборы радикально отличаются друг от друга и во временном разрезе, и при сравнении экономик разных стран. Следовательно, и в этом уже убедился целый ряд стран, насаждение чужих институтов (даже очень эффективных там, откуда их экспортируют) далеко не обязательно будет давать общий позитивный эффект там, где их стремятся «внедрить». Соответственно в любой стране «хорошими» и эффективными институтами правомернее считать не обязательно институты более развитых стран, а в первую очередь такие, которые способствуют ускорению темпов и / или совершенствованию экономики именно самой данной страны и именно при данных условиях ее развития.

Понятие «институт» нередко отождествляется с понятием «организация», потому что и то, и другое связано с осуществлением взаимодействий людей. Вместе с тем эти понятия (как и сами явления институтов и организаций) имеют фактически разную природу и играют разные роли в институциональном анализе.

Классическим определением понятия организации является определение К. Менара, согласно которому организация – это единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками. При более подробной характеристике в качестве самых главных элементов организации выделяются: 1) то, что она всегда представляет собой какую-либо совокупность участников; 2) что все участники в той или иной мере разделяют интересы организации; 3) что в организации всегда существует определенная иерархия, т. е. структура властных отношений, смысл которой в том, что один из ее участников (агент) делегирует права контроля над своим поведением другому ее участнику (принципалу).

Развернутая характеристика основных различий между институтом и организацией представлена в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика основных различий между институтом и организацией<sup>2</sup>

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 характеристика <i>чистого общественного блага</i>	Обладает характеристиками <i>клубного блага</i>
Регулирует <i>деперсонифицированные и нелокальные</i> транзакции	Регулирует транзакции в четких границах, следовательно, <i>персонифицированные и локальные</i>
Индивиды не могут повлиять на процесс изменения институтов	Организации являются результатом осознанного выбора индивидов
Элемент властных отношений (принуждение) <i>отсутствует</i>	Властные отношения <i>лежат в основе</i> функционирования организаций
Определяет структуру и величину транзакционных издержек	Способствует экономии транзакционных издержек, заданных институциональными рамками

Разграничение понятий института и организации позволяет более четко характеризовать роль институтов в экономике и обществе.

<sup>2</sup> Олейник А. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 244.

### 1.3. Нормы и правила, основные классификации правил

Понятие института тестов связано с понятиями норм и правил.

Нормы – это основные элементы институциональной среды любого общества, образующие, по образному выражению Г. Клейнера, «институциональный генофонд» экономики. С позиций институционального подхода, норма – определяется как предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий. Следовательно, нормы определяют, как должен вести себя индивид (или какие-либо совокупности субъектов) в различных ситуациях. Выполнение норм может носить добровольный характер или основываться на санкциях. Согласно Коммонсу, следует выделять экономические, политические и моральные санкции. Первые существуют в денежной форме, вторые – в форме ограничения свободы, третьи – в виде морального осуждения. (Согласно другим подходам санкции делятся на социальные, экономические и юридические).

Правила чаще всего характеризуются как конкретизация норм, т. е. рассматриваются как понятия, очень близкие понятию норм.

Правила и нормы не следует отождествлять с институтами. Во-первых, институт как понятие включает в себя (в варианте Норта) не только сами нормы и правила, но и механизмы их соблюдения. Во-вторых, к институтам относятся только те правила, которые применяются более чем к одному человеку, т. е. индивидуальные нормы и правила не являются институтами. В-третьих, одной из характерных черт институтов считается их относительная устойчивость, а разные нормы и правила, используемые людьми, могут очень существенно различаться по продолжительности периодов их функционирования, и, следовательно, по уровням устойчивости.

С понятием правил и норм также тесно связано понятие «привычка». Привычка определяется обычно как «многократно повторяющееся следование правилам». Если какие-либо привычки присущи группе лиц или обществу в целом и укрепляются в рамках данной группы или общества, то они принимают форму правил, и в дальнейшем – может быть станут содержанием каких-либо институтов.

На практике люди имеют дело с огромным разнообразием норм и правил. Их так же, как и институты, делят на разные типы. Например, могут быть выделены следующие основные типы норм и правил:

- 1) глобальные и локальные;
- 2) формальные и неформальные;
- 3) координирующие и распределительные;
- 4) легальные и нелегальные;
- 5) легитимные и нелегитимные;
- 6) эффективные и неэффективные для развития общества.

Характеристика классификаций норм и правил во многом схожа с характеристикой классификаций институтов. Так, выделение *глобальных и локальных норм и правил* означает классификацию их по широте охвата. Глобальными нормами и правилами называются те, которые предназначены для всех, а локальными – предназначенные для ограниченного круга субъектов. Этот вид

классификации связан с понятием иерархии правил. Смысл иерархии в том, что более общие правила являются определяющими по отношению к локальным, но не наоборот. Глобальные правила определяют альтернативы для локальных правил. Например, официально установленный законом семейный кодекс РФ является общим для всех субъектов федерации, но в стране могут действовать также республиканские законодательные нормы, которые включают в себя правила, распространяющиеся на жителей только тех или иных конкретных республик. В каждой семье могут складываться самые разные локальные правила (свои семейные кодексы), но они не должны противоречить нормам и правилам федерального и республиканского законодательства. Глобальные правила при самом общем подходе делятся на конституционные (политические) и экономические.

Локальные правила чаще всего оформляются двусторонними или многосторонним контрактами между конкретными экономическими агентами.

Характеристика *формальных и неформальных норм и правил* также в своей основе схожа с характеристикой формальных и неформальных институтов. Так, под формальными нормами понимаются такие, которые создаются централизованно, осознанно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и / или письменной форме, используются в явном виде как ограничители набора альтернатив для индивидов. Они обеспечиваются легальной и специализированной защитой со стороны государства. Как правило, это – юридические, правовые нормы.

При классификации формальных норм и правил нередко используется «Пирамида Норта» (рис. 2).

В основании пирамиды располагаются *контракты*, т. е. правила поведения в конкретных ситуациях для групп лиц, участвующих в совместной деятельности, характер и размеры которой ограничены рамками каких-либо специфических отношений. Контракты формируются так, чтобы наилучшим образом описать конкретную ситуацию и максимально облегчить совместную деятельность.

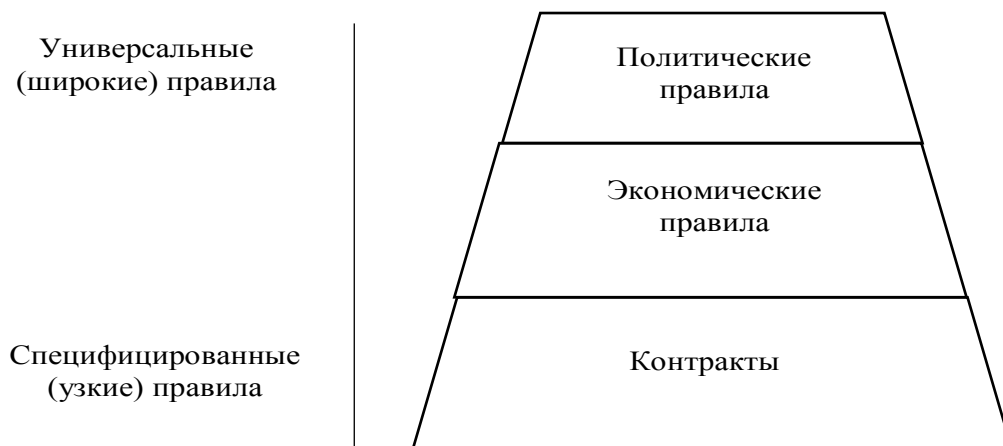


Рис. 2. Схема «пирамида Норта»<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М., 1997. С. 67–75.

*Экономические правила* определяют формулировки контрактов, прежде всего – систему прав собственности.

*Политические правила* определяют, каким образом составляются и изменяются экономические правила, а также задают рамки поведения лиц, облеченных властью.

Неформальные нормы и правила – это такие ограничители поведения, которые не фиксируются государством, а закрепляются в общественном сознании в виде традиций, обычаев, религиозных заповедей. Их защита обеспечивается в основном с помощью механизмов общественного осуждения, т. е. моральных санкций. Наиболее действенной из таких санкций, по большинству оценок, может быть исключение нарушителя норм из социальной группы. Сила воздействия такой санкции тем значимее, чем больше зависимость индивида от данной группы. Например, в первобытном обществе исключение из общины практически означало гибель для человека. В настоящее время нарушение норм деловой этики, например, каким-либо банком может лишить его деловой репутации как в самом банковском секторе, так и среди клиентов, что, в свою очередь, может привести банк к банкротству. В целом чем прочнее и интенсивнее социальные связи того или иного индивида или фирмы, тем сильнее влияние на них неформальных правил и действеннее неформальные санкции. (Способы применения неформальных норм и правил могут быть разными и даже противоположными в странах с разной культурой. Например, в европейских странах, наказывая ребенка, родители какое-то время запрещают ему выходить из дома, т. е. лишают его общения со сверстниками, а в Восточной Азии самой сильной мерой воздействия на непослушного ребенка является угроза не пустить его в дом, т. е. лишить его самой главной для ребенка первичной общественной сети – его семьи).

Для нормального функционирования современного общества нужны и формальные, и неформальные нормы и правила, так как и те, и другие имеют свои достоинства, и могут смягчать недостатки друг друга.

Так, например, к преимуществам неформальных норм относят то, что они могут лучше, чем формальные, помогать субъектам адаптироваться к изменяющимся внешним условиям, а также то, что можно применять разные варианты неформальных санкций в зависимости от сложившихся ситуаций. Среди недостатков неформальных правил выделяют то, что не все наказываемые боятся моральных наказаний, а также – что возможны различные трактовки тех или иных правил, в результате чего могут сформироваться несправедливые, дискриминационные правила (например, в отношении представителей каких-либо национальностей, социальных групп, просто «чужаков» и т. п.).

В противовес отмеченному очень ценными для общества могут быть такие особенности формальных норм, которые, как правило, идут в виде четких предписаний, что устраняет (или хотя бы заметно снижает) возможность их разных трактовок, а также то, что для них характерны более четкие обоснования установления санкций. К достоинствам формальных норм относится также то, что они могут препятствовать несправедливой дискриминации каких-либо лиц или структур, а также – могут увеличивать гарантии исполнения требуемых норм в тех случаях, когда отношения не являются постоянно повторяющимися. Ведь в

таких случаях на основе неформальных правил и норм невозможно принудить людей исполнять требуемое, так как механизмы репутации не могут здесь помочь. Характерным примером является «стратегия безбилетника», т. е. стремление некоторых пассажиров трамвая не оплачивать свой проезд, поскольку можно проехать за счет других. Формальные нормы обязывают всех приобретать билеты, а в случае несоблюдения этих норм предусмотрены официальные санкции.

Формальные и неформальные нормы и правила существенно различаются по срокам их изменений или устранения. Если формальные нормы и правила могут быть изменены (или устранены) очень быстро, например – простыми решениями (указами) государственной власти, то неформальные – могут изменяться только постепенно, «малыми приращениями» и, главным образом, под влиянием не административных указов, а каких-либо достаточно ощутимых изменений окружающих социально-экономических условий жизни и / или деятельности.

С формальными и неформальными нормами и правилами связаны понятия формальной и неформальной экономики. При этом неформальную экономику иногда отождествляют с нелегальной, но фактически эти понятия неравнозначны. Нелегальная экономика представляет собой лишь частный случай неформальной, а именно – такой ее вариант, когда действия экономических субъектов противоречат официальным нормам закона. В то же время неформальная экономика может быть просто самоорганизованной, т. е. функционировать на основе принципов, хотя и не отраженных в формальных нормах, но в то же время не противоречащих им.

Для любой экономической системы очень важно, как в ее рамках сочетаются формальные и неформальные правила и нормы, так как от характера этих сочетаний может существенно зависеть уровень эффективности всей системы и само ее существование. Различают следующие основные (общественно значимые) варианты таких сочетаний.

*Вариант «а».* Неформальные правила могут быть расширением, продолжением, дополнение формальных правил.

Так обычно взаимодействуют формальные и неформальные нормы в эффективно организованных обществах. Например, закон запрещает бросать мусор на улицах и люди сами в процессе повседневных взаимодействий вырабатывают такие правила поведения и меры общественного порицания нарушителей, которые способствуют минимизации случаев неисполнения данного закона. Фактически в этом случае органично дополняют друг друга официальная защита закона и самовыполняемость закона. В результате в обществе экономятся издержки, связанные с функционированием специализированного механизма принуждения.

*Вариант «б».* Неформальные правила могут быть источником формирования или изменений формальных правил. Например, люди сами начали борьбу с курильщиками и затем появился официальный закон, запретивший курение в общественных местах. То есть в данном случае юридический закон просто закрепляет официально то, что уже сложилось и одобрено людьми. Такой вариант также характерен для достаточно эффективно организованных обществ и может обеспечивать в данных обществах весьма значительную экономию на издержках применения механизма принуждения.



*Вариант «в».* Неформальные правила могут противоречить формальным.

Полного отсутствия противоречий между неформальными и формальными правилами не бывает ни в одной стране уже в силу особенностей характера этих двух видов правил и особенностей процессов их изменений. Как уже отмечалось, если формальные правила могут быть изменены очень быстро (и соответственно их действие на практике прекращается в короткие сроки), то неформальные нормы и правила изменяются лишь постепенно и «малыми приращениями», так что их влияние на практические действия людей может продолжаться в течение длительного времени. Например, в США официальное законодательство давно провозгласило, что в школах на равных основаниях должны учиться и негры, и белые, но до сих пор ни один ребенок с темной кожей не может быть гарантирован от угроз, если он придет в школу, где действует неформальное правило «только для белых». В России государство вот уже двадцать с лишним лет назад установило частную собственность и, соответственно, давно правомерными стали превращения в объекты частных владений отдельных участков лесных массивов, целых озер, участков рек. Но население до сих пор воспринимает все это как блага свободного доступа и нередко нарушает требования новых законов. В таких случаях общество может нести издержки из-за противоречий между формальными и неформальными нормами и правилами, так как государству приходится приводить в действие механизмы принуждения, – органы правопорядка и судебную систему. При этом положительный результат таких издержек для государства не всегда бывает гарантированным, так как он во многом зависит от силы противодействия сторон. Если противодействие населения каким-либо формальным правилам и нормам не ослабевает или даже усиливается, то государство бывает вынуждено сопоставлять, как нарастают его издержки (не только экономические, но и моральные и даже политические) по защите непопулярной нормы или правила с той выгодой, которую оно может иметь от достижения цели соблюдения населением соответствующей нормы. Такие сопоставления могут приводить к отмене (пересмотру, корректировкам) непопулярных норм. В целом считается, что если государство в какой-либо стране решило изменять те или иные официальные «правила игры», оно должно помнить о необходимости соблюдения принципа «конгруэнтности институтов». Согласно данному принципу не только формальные и неформальные институты должны соответствовать друг другу, но и также должны соответствовать друг другу их изменения. В этой связи очень плохим для общества вариантом является такой, когда государство при смене формальных правил и норм берет новые правила и нормы из других стран с другими традициями и обычаями, другим менталитетом (идеологией) населения и другими поведенческими установками людей. В этом случае в обществе будет наблюдаться ситуация глубокой институциональной дихотомии, в результате которой усилится неопределенность для преобладающей части населения страны и сформируется устойчиво высокий (или даже растущий) уровень издержек соблюдения формальных правил. (Дихотомия может начаться и относительно механизмов защиты этих правил. Например, если местный житель выловил рыбу в частном пруду и скрылся от правосудия, то закон требует наказать того, кто укрывает

преступника, а в соответствии с неформальными правилами население может отвернуться от того, кто такого нарушителя выдаст правосудию. Закон разрешает коммерческим банкам взимать непомерно высокие проценты за предоставляемые кредиты, а население считает допустимым уклоняться от выплат процентов и возврата ссуд и т. п.).

Проблема «импорта чужих институтов» стала одной из наиболее актуальных для России за годы рыночных реформ. По многим оценкам, неудачи этих реформ связаны в первую очередь именно с допущенным глубоким несоответствием между импортированными (чужими) формальными и внутренними (российскими) неформальными нормами с правилами. Неформальные правила в таком случае становятся серьезным ограничивающим фактором намеченных и проводимых институциональных изменений, так как эти изменения обладают двумя очень важными свойствами: кумулятивности и эволюционности. *Кумулятивность* институциональных изменений означает их зависимость от прошлой траектории развития системы, а *эволюционность* – неизбежную постепенность, сдержанность темпов возможных изменений.

*Вариант «г».* Неформальные правила могут быть заменителями формальных. Такая замена может быть в интересах общества или во вред ему в зависимости от причин выполнения неформальными правилами функций формальных и от характера неформальных правил-заменителей.

Так, может сложиться, что неформальные правила вполне соответствуют общественным интересам и временно выполняют роль формальных просто потому, что есть какие-то сферы жизнедеятельности, в рамках которых официальное законодательство в силу тех или иных причин еще не разработано. Например, в США в период «золотой лихорадки» и освоения «дикого Запада» в новых районах золотодобычи официальных органов власти и официальных законов еще не было, и вновь прибывшим приходилось самим, в процессе повседневных взаимодействий, вырабатывать хотя бы какие-то самые простые «правила игры», чтобы минимизировать вероятности различного рода конфликтов, споров, ссор, грабежей и т. п. Аналогично в сфере спорта при проведении соревнований по новым видам спорта сначала могут использоваться правила, которые вырабатываются самими участниками в процессе состязаний, пока официальные правила еще не разработаны и не утверждены. Подобные ситуации время от времени возникают в связи с разными обстоятельствами в любом обществе, и использование по необходимости в течение короткого периода неформальных норм и правил вместо официальных в этих случаях способствует, как правило, снижению издержек взаимодействий, т. е. идет на пользу обществу.

Вместе с тем возможны и принципиально другие ситуации замены формальных норм и правил неформальными, когда используемые вместо формальных неформальные нормы и правила носят антиобщественный характер.

Такие ситуации могут быть связаны с тем, что структура неформальных норм в любой стране не является однородной. При самом общем подходе в ней можно выделить «глубинный» и «поверхностный» слой. Если в «глубинном» откладываются самые ценные обычаи и традиции, позволяющие сохранять самобытность данной нации, особенности «народного характера» жителей тех или

иных местностей, заветы предков, на которые можно опираться как на источник дополнительных духовных сил в периоды трудных испытаний, то в «поверхностном» слое «скапливается» огромное количество не закрепляемых официально норм и правил текущих взаимодействий самых разных социальных групп – от добровольных объединений граждан для сбора средств больным и бездомным до норм и правил преступных группировок. Пока общество относительно благополучно, этот «поверхностный» слой поставляет для нужд общественной практики в целом достаточно социально полезные (или приемлемые) нормы и правила. Негативные (антисоциальные) правила в таком обществе могут концентрироваться в основном лишь в каких-либо закрытых для повседневного общественного контроля структурах – в отдельных воинских частях, тюрьмах, психиатрических клиниках, закрытых школах-интернатах, детских домах и т. п. Фактические «замены» официальных норм и правил в таких структурах на неофициальные (по сути преступные) государственные службы могут вполне успешно пресекать, опираясь на свои полномочия и отработанные механизмы принуждения.

Самые неблагоприятные для общества ситуации замены формальных норм и правил неформальными могут возникать в тех случаях, когда стабильность общества радикально нарушается (например, из-за крупномасштабных стихийных бедствий, войн, политических переворотов, экономических и / или политических реформ). В таких условиях могут производиться серьезные изменения многих официальных норм и правил, и они оказываются временно не в состоянии действовать с прежней эффективностью. В результате может резко активизироваться деятельность различных антисоциальных сообществ, вплоть до организационных преступных группировок и начаться (тайные или даже явные) попытки замены официальных норм нормами структур мафиозного или полумафиозного клана в масштабах населенных пунктов, или даже целых регионов страны.

Основными способами таких замен со стороны преступников становятся или неприкрытые насильственные действия, или подкупы местных органов власти, а иногда – и тех или иных лиц и структур республиканских или федерального уровней. В таких случаях происходит перерождение некоторых или многих органов власти, которые начинают выполнять волю преступных сообществ и получать долю от их доходов. Происходящие при этом замены формальных норм и правил на неформальные могут приводить к огромным общественным издержкам, но несут их уже не государственные службы, а само население, оказавшееся жертвой таких замен. Преодоление таких вариантов замены формальных норм и правил неформальными возможно только с помощью мобилизации всех здоровых сил общества и как можно более быстрого восстановления своей дееспособности государством.

В любом обществе, даже если в нем не происходит никаких глубоких потрясений, формальные и неформальные правила находятся в постоянном движении. Это может приводить к положительным для общества последствиям, но может и создавать для него дополнительные проблемы.

Положительные последствия могут состоять в том, что чем быстрее изменяются или обновляются нормы и правила, тем больше вероятность постепенного отбора среди них самых эффективных с позиций удовлетворения по-

требностей общественной практики. Но при слишком частых, например, изменениях формальных норм очень серьезной проблемой может оказаться отсутствие у экономических субъектов возможности формирования сколько-нибудь стабильных ожиданий, а это всегда негативно сказывается на многих процессах, в первую очередь – на инвестиционной активности в стране. Если же в сознании людей ускоренными темпами разрушается уважение к самым главным неформальным нормам, идущим от прежних эпох, и одновременно всех их (в первую очередь молодежь) сознательно «избавляют» от всяких нравственных и идеологических ценностей в настоящем, то старые нормы, конечно, отторгаются сознанием, а представления о «нужных» правилах и нормах поведения в настоящем берутся из тех источников, которые наиболее доступны и дают свою информацию в наиболее привлекательных для молодежи формах, т. е. телевидения, интернета и компьютерных игр. Индивид в таком случае превращается в «продукт информационных технологий», сознанием и поведением которого можно полностью манипулировать с помощью данных технологий. Для общества это может быть чревато разными по характеру и силе негативными последствиями вплоть до критически и катастрофически опасных.

Следовательно, анализ изменений, происходящих в формальных и неформальных нормах и правилах, и их последствиях, выработка возможных направлений совершенствования и самих этих правил и вариантов их необходимой предпосылкой (или элементом) разработки и организации проведения государственного регулирования экономики страны и взаимодействий.

### **Координирующие и распределительные правила**

К *координирующим* относятся правила, обеспечивающие согласованность действий или ожиданий. Они опираются обычно на какой-либо внешний сигнализатор (институт), который содержит информацию о доступном наборе альтернатив. Координирующие правила, таким образом, способствуют росту вероятности достижения Парето-оптимального результата или Парето-улучшения за счет снижения неопределенности для участников тех или иных сделок или соглашений.

Распределительные правила (или правила с распределительными последствиями) связаны с тем, что даже в процессе координационных мероприятий возможно асимметричное распределение результата (выигрыша). Например, асимметричность распределения выигрыша часто возникает в ходе аукционов на основе ценовых заявок продавцов, так как они получают преимущества первого хода. В условиях ограниченности ресурсов, противоречивости интересов и ограниченной рациональности экономических субъектов асимметричное распределение результатов требует выработки правил, которые снижали бы (или устраняли) асимметричность.

Различают также легальные и нелегальные, легитимные и нелегитимные нормы и правила.

*Легальными* являются нормы и правила, официально признанные законом, а *нелегальными* – такие, которые закон не признает. (Круг нелегальных

норм и правил во многом зависит от того, на каком принципе базируется правовая система страны: «разрешительном» или «запретительном». В случае первого варианта легальными нормами будут считаться только те, которые разрешены, т. е. перечислены в составе разрешенных в законе. Во втором случае легальными считаются все те нормы и правила, которые не входят в состав официально запрещенных. Этот вариант обеспечивает более широкий круг альтернатив действий для населения).

*Легитимными* нормами и правилами считаются такие, которые признаны законными не только официально, но и населением страны, т. е. население считает их достаточно справедливыми, и они не отторгаются общественным сознанием.

Наилучшим для общества вариантом является такой, когда нормы легальности и легитимности полностью совпадают. Например, закон строго карает за распространение наркотиков и население признает справедливым повышенную строгость наказаний за такого рода преступления.

Наихудший для общества вариант имеет место в таких случаях, когда какие-то нормы и правила (например, права собственности) не признаны ни официальным законом, ни населением и тем не менее осуществляются. Такой вариант является чисто криминальным, так как в этом случае получение «прав» на имущество опирается либо просто на грубую силу, либо (или кроме того) на полную информационную непрозрачность, т. е. на возможность скрывать от правосудия и общественности противоправность производимых действий.

Третьим возможным вариантом является состояние *внезаконности*, когда официальная правовая система отказывается признавать фактически существующие права собственности, которые население неформально признает. (Такая ситуация может, например, сложиться, если завод много лет назад отдал принадлежащее ему общежитие работникам под квартиры, но завод обанкротился, и новые хозяева выгоняют жильцов на улицу).

Возможен и четвертый вариант соотношений между нормами легальности и легитимности – *безлегитимность*. Это такая ситуация, когда формальные, т. е. официально признанные, права не получают неформального признания. Данный вариант весьма характерен для современной России в части прав собственности на крупные состояния. Официальный закон признает за новыми владельцами огромных состояний право собственности, а преобладающая часть населения нет. Народное сознание в этом вопросе исходит из того, что современные крупные собственники России смогли стать владельцами огромных частей бывшего общенародного имущества не в связи с их особыми заслугами перед обществом, а благодаря некоторым специфическим методам и приемам проведенной в начале 90-х гг. XX в. приватизации. В результате все наиболее массовые опросы населения, проводившиеся за период реформ, подтверждают примерно одно и то же: в том, что крупные состояния нажиты нечестным путем, уверены примерно 90 % россиян, и даже среди предпринимателей таких набирается 72 %. Соответственно, 77 % российских граждан полагают, что хозяева крупной частной собственности владеют ею не по праву, тогда как в обратном убеждены лишь 10 %. По данным Левада-центра, в 2000–2007 гг. доля

выступавших за полный или частичный пересмотр итогов приватизации колебалась в пределах 78–83 %, тогда как готовых оставить их без изменений – в пределах 7–15 %.

По некоторым оценкам, ощущение крупными российскими собственниками нелегитимного (в глазах населения) характера их собственности является одной из причин непрерывного (в течение всех лет реформ) оттока капитала из России в таких больших масштабах, которые беспрецедентны для условий мирного времени (от 50–60 и до 100 и более млрд дол. в год).

В настоящее время российскими экономистами разрабатывается и предлагается для обсуждения целый ряд вариантов «снятия» (или хотя бы смягчения) сформировавшегося противоречия между легальными и нелегитимными нормами и правилами по вопросам крупной частной собственности.

В годы реформ российские экономисты стали уделять особое внимание также такой классификации норм и правил, которая делит их на эффективные и неэффективные с позиций развития общества. В рамках такой классификации выделяется специфическое понятие институциональных ловушек.

### **Институциональные ловушки. Основные виды институциональных ловушек в современной России**

*Институциональными ловушками* называются устойчиво неэффективные нормы, правила (и институты). Они возникают в периоды каких-либо «возмущений» (т. е. нарушений стабильности) общественной системы, так как на какой-то период оказываются для нее неизбежными, необходимыми или выгодными, но впоследствии, когда их позитивный эффект для общества уже полностью исчерпал себя, они не исчезают и от них очень трудно избавиться. Например, в первые годы российских реформ в стране сформировались инвестиционные ловушки, связанные с ростом бартерных сделок, неплатежами, коррупцией, развитием теневой экономики и т. п.

Причины возникновения таких лишь временно эффективных для общества норм могут быть самыми разными, а последующее закрепление их связано всегда с тем, что определенной или даже значительной части экономических субъектов в рамках данной системы становится невыгодным от этих норм отклоняться.

Различают по меньшей мере четыре эффекта, делающих невыгодными отклонения от неэффективных для общества норм:

– *эффект координации*. (Согласно ему, чем большее число агентов следует какой-то неэффективной для общества норме поведения и чем более последовательно ее исполняет, тем меньше вероятность наказания для каждого отдельного агента. Например, чем более массовый характер носит уклонение от налогов, тем меньше вероятность быть наказанной для каждой отдельной фирмы);

– *эффект обучения*. (Согласно ему, люди приобретают все более эффективные навыки следования данной, ненужной или вредной для общества, норме и поэтому не хотят ее менять);

– *эффект сопряжения*. (Его смысл в том, что данная норма в течение периода своего существования все в большей мере встраивается в систему других норм, поэтому от нее все труднее отходить);

– *эффект культурной энергии*. (Он означает, что данная норма постепенно превращается в стереотип поведения, т. е. становится элементом хозяйственной культуры, а изменение стереотипов, поведения, доказавших в прошлом свою эффективность, всегда требует больших усилий, чем просто переход от одного варианта поведения к другому).

«Сила» перечисленных эффектов как факторов устойчивости вредных для общества правил и норм состоит не только в том, что экономическим субъектам становится уже привычнее и «комфортнее» опираться на устоявшиеся нормы, а в том, что в случае отклонения от них эти субъекты могут реально нести весьма ощутимые потери.

Если, например, фирма решает отказаться от бартерных операций, она неизбежно столкнется с издержками поиска новых партнеров. Если при массовой практике уклонения от налогов какой-то предприниматель решит начать их честно платить, то у него неизбежно возникнут трудности взаимодействия с большинством других фирм, оставшихся «в тени». Если в условиях массовой коррупции чиновников кто-то решит не давать им взятки, то он рискует столкнуться с постоянными отказами ему со стороны местных органов власти в самых важных для него решениях, что может существенно затормозить развитие его бизнеса или даже сделать это развитие невозможным.

Для общества в целом вероятность возникновения институциональных ловушек особенно возрастает при проведении радикальных экономических реформ. В таких условиях могут образоваться институциональные ловушки таких масштабов, что в стране сформируются серьезные риски макроэкономических уровней. Попав в такого рода ловушку, общество может выбрать неэффективную траекторию развития, от которой чем дальше, тем труднее (если вообще возможно) будет отойти. Возможность формирования таких ситуаций связана так называемым *эффектом гистерезиса*, который определяется как форма зависимости состояния системы от прошлой траектории развития.

Смысл эффекта гистерезиса состоит в том, что если общество, пытаясь преодолеть институциональную ловушку, просто вернется к прежнему своему состоянию (до «возмущения»), то этого может оказаться недостаточным для исчезновения закрепившейся неэффективной нормы, и обществу понадобится удвоить или утроить свои усилия (затраты), чтобы восстановились прежние параметры (или возможности развития).

Согласно теории, чтобы выйти из институциональной ловушки, необходимо решить хотя бы одну из следующих трех задач: 1) увеличить издержки соблюдения действующей неэффективной нормы; 2) снизить издержки соблюдения альтернативной эффективной нормы; 3) снизить издержки перехода к альтернативной норме. Для достижения таких целей надо изыскивать способы разрушения сложившихся механизмов координации, сопряжения и культурной инерции, способствующих закреплению неэффективных норм.

В борьбе с институциональными ловушками, закрепившимися на *микро-уровне* в отдельных случаях могут помочь, например, санкции в форме введения уголовной ответственности (за уклонение от уплаты налогов, за коррупцию, за вывод капитала в офшоры и т. п.), развитие и совершенствование механизмов репутации (путем установления связи между поведением экономического агента в прошлом и его текущим вознаграждением), *амнистии* по различным нарушениям закона и т. п.

На *макроуровне* возможность преодоления институциональных ловушек всегда повышается, если в стране начинается быстрый экономический рост. Кроме того, очень важен рост общественной активности, т. е. ускорение темпов развития гражданского общества, координации усилий и действий сторонников отказа от устаревших неэффективных норм. Многое зависит от гибкости экономической политики государства, умения вовремя предпринять те или иные шаги сообразно конкретно складывающейся ситуации в экономике страны. Например, в период, когда правительство РФ возглавил Е. Примаков, одной из первых серьезным проблем, с которой ему пришлось столкнуться, оказалась проблема кредиторской задолженности предприятий и организаций. Масштабы ее были таковы, что превышали общую стоимость оборотных активов предприятий страны. Это служило не только препятствием для развития производственного сектора, но и ставило под вопрос возможности его выживания. Для преодоления такой ситуации правительство в конце 1999 г. приняло специальное постановление, согласно которому всем предприятиям страны было предложено реструктурировать накопившуюся задолженность при условии неукоснительной уплаты текущих платежей перед бюджетами всех уровней и социальными фондами. В случае согласия предприятиям надлежало лишь разработать упрощенный бизнес-план с обоснованием возможности обслуживать текущие платежи и согласовать этот план с налоговыми органами и внебюджетными фондами (на уровне регионов). Позитивная реакция со стороны бизнеса была настолько активной и быстрой, что уже к середине 2000 г. задолженность в экономике сократилась более чем на 70 %, и начался стремительный рост инвестиций в основные фонды. Между тем к моменту начала кризиса 2008 г., государство не сделало более доступными кредиты для реального сектора, в результате чего, как известно, крупные российские предприятия активно привлекали заемные средства за границей. В результате, когда разразился кризис, большую часть резервов из государственных «подушек безопасности» пришлось израсходовать на погашение этих кредитов, в ущерб поддержке малого и среднего бизнеса и населения. (По данным печати, к весне 2014 г. ситуация в России во многом повторяет 2008 г. Крупные предприятия и банки опять накопили огромные внешние долги (в общем на сумму почти в 650 млрд дол. Как отмечают эксперты, это может опять привести к тому, что, не имея средств расплатиться по кредитам, собственники крупнейших российских компаний в очередной раз выстроятся в очередь за финансовой помощью государства. [АиФ. 2014. № 8]. К тому же размеры невыплаченных платежей по потребительским кредитам возросли настолько, что торговые сети фиксируют заметный спад продаж, нежелательный рост товарных запасов. Очевидно, самое время очеред-



ную образовавшуюся институциональную ловушку начинать преодолевать с помощью превентивных мер, не дожидаясь, когда спад в экономике перейдет в тяжелый для всех очередной кризис).

Так как в процессе реформ в России не сокращается круг проблем и трудностей развития экономики, то наряду с институциональными ловушками начальных лет реформ (часть из них, например, бартер, уже удалось преодолеть) в настоящее время отечественные экономисты все больше внимания уделяют выявлению институциональных ловушек, наиболее характерных для современного этапа развития России.

*К основным видам институциональных ловушек, препятствующих переходу российской экономики на инновационный тип развития, относятся следующие:*

- *психологическая неготовность населения* (из-за преобладающего пессимизма вследствие стабильно неоправдывающихся позитивных ожиданий);

- *ловушки рентоориентированного поведения* (из-за того, что присвоение природной ренты стало более эффективным, чем разработка способов увеличения добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях, и борьба за доступ к сфере извлечения ренты делает первоочередными инвестиции в административный ресурс, а не в наукоемкое производство);

- *ловушки догоняющего развития и копирования* (в коротком периоде копирование оказывается более эффективным, чем создание новых продуктов и технологий);

- *нежелание бизнеса инвестировать средства в свое развитие* (из-за опасений насильственного отторжения бизнеса и обостряющейся проблемы некомпенсируемых положительных экстерналий от наукоемкого сектора вследствие слабой защищенности интеллектуальной собственности);

- *ловушки системы общественных финансов* (из-за слабой заинтересованности частного бизнеса во вложениях в инновационные процессы и неявной приватизации представителями власти части общественных финансов);

- *имитация инновационной деятельности* (из-за коррупции при отборе заявок на открытия и изобретения, плохого контроля за расходованием государственных средств на эти цели, высокого уровня неопределенности исхода конкретных научных проектов).

Выявление неэффективных норм и правил и поиски путей и способов преодоления институциональных ловушек являются важными задачами институционального анализа на всех этапах развития общества.

### **Характеристика норм и правил в теории общественного выбора и теории экономики соглашений**

В исследованиях норм и правил большое значение придается спорам о том, что лежит в их основе, т. е. чем определяется содержание норм и правил. Чаще всего в таких спорах позициям экономистов (представителей НИЭТ) противостоят социологи.

Сторонники НИЭТ, опираясь на традиции классической школы, считают, что правила и нормы являются результатом сознательного выбора самих экономических субъектов, т. е. исходят из принципа методологического индивидуализма. В отличие от них социологи доказывают, что нормы и правила определяются характером общества, т. е. они «заданы» сложившейся общественной системой, имеют *экзогенный* характер. Социологи, таким образом, стоят в этом вопросе на позициях институционального детерминизма.

Для характеристики смысла этих споров и расширения представлений о многообразии влияющих на людей норм и правил нередко проводится сопоставление содержания двух очень важных с позиций развития институционализма теорий – теории общественного выбора (Дж. Бьюкенен) и теории экономики соглашений (Л. Тевень, О. Фавро, А. Орман). Эти теории отличаются друг от друга:

1) в трактовке природы правил и норм. (Первая теория, т. е. теория общественного выбора, базируется на принципе методологического институционализма, а вторая, т. е. теория экономики соглашений, – на принципе институционального детерминизма;

2) в выборе исследуемых норм (первая теория исследует в основном юридические нормы, т. е. формальные, а экономика соглашений – неформальные нормы);

3) в оценке роли и значимости норм рыночного поведения (теория общественного выбора считают рыночные нормы единственно возможными. То есть стоит по позициях *экономического империализма*, а экономика соглашений признает возможность существования множества разных норм и соглашений, которые не обязательно связаны с рыночными сделками обмена купли-продажи).

Рассмотрим кратко суть этих теорий.

Теория общественного выбора связана со сферой политики (а не экономики). Институционалисты изучают и особо выделяют ее потому, что в ней проблемы политического выбора рассматриваются с позиций экономической, рыночной логики. То есть в рамках данной теории считается, что люди на политических выборах действуют примерно так же, как покупатели на рынке потребительских товаров, а именно выбирают кандидатуры политиков из альтернативных вариантов, исходя из сопоставлений своих потребностей и предпочтений.

Для населения идеальным (эффективным) вариантом проведения выборов является такой, при котором используемые нормы и правила выборов четко и точно обеспечивали бы интересы избирателей. Но чтобы нормы можно было считать идеальными (эффективными), они должны быть результатом единодушного согласия всех участников выбора. Однако правило единодушия может быть реализовано лишь в рамках *прямой демократии*, а если право выбора делегируется избирателями, то полной гарантии единодушия уже нет. Достижению этой гарантии будут препятствовать такие ограничения, как: 1) проблема «дурной бесконечности»; 2) проблема «безбилетников».

Смысл проблемы «дурной бесконечности», с позиций Бьюкенена, состоит в том, что для достижения согласия по какому-либо вопросу надо добиться предварительного согласия о способах его достижения, а для этого нужно

согласие относительно того, как добиться этого предварительного согласия и т. д. Если, например, общество ставит цель принять такую конституцию, которая выражала бы интересы народа, то надо сначала хорошо продумать предконституционные правила, по которым она будет приниматься. Но для выработки этих правил тоже нужны свои правила, причем каждое из них предлагает какие-то предварительные правила.

Проблема «безбилетника» означает, что при представленной демократии избиратели для проверки деятельности своих избранных представителей должны устанавливать те или иные формы контроля над выборными органами. Но при этом всегда обнаруживается, что хотя все граждане заинтересованы в существовании такого контроля, но никто не готов жертвовать своим временем, нервами и материальными средствами для сбора и обработки информации, связанной с осуществлением контроля. В результате выбранные политики вполне могут фактически служить интересам не всего общества, а лишь каких-нибудь особых «групп давления» (что может приводить к развитию лоббирования и коррупции).

Поэтому одним из выводов теории общественного выбора является «теорема невозможности» К. Эрроу, смысл которой в том, что далее если бы выборы организовывались самым добросовестным образом, для населения нет никакой гарантии, что законодательные органы будут принимать решения в его пользу. Вернее, всего учитываться и реализовываться будут интересы не большинства граждан, а весьма узкой, но влиятельной группы лиц.

Таким образом, в теории общественного выбора рассматриваются в основном трудности и проблемы формирования нужных людям юридических правил и норм.

*Теория экономики соглашений* рассматривает нормы не как результат сознательного выбора индивидов, а как заданные извне (экзогенные). Индивиды тем не менее следуют этим нормам, чтобы снизить неопределенность во взаимодействиях с другими людьми и издержки достижения своих рационально поставленных целей. Круг норм, рассматриваемых в рамках данной теории, немного шире, чем в теории общественного выбора, так как охватывает практически все основные сферы человеческих взаимодействий. Главной идеей является то, что люди в своей повседневной жизни неизбежно оказываются в разных сферах жизнедеятельности, и в каждой из них есть наборы выработанных эффективных норм и правил, придерживаясь которых можно максимизировать для себя вероятность наиболее полной реализации своих основных задач и целей.

В этой связи в данной теории выделяются ряд разных типов соглашений, в которые люди чаще всего вступают, взаимодействуя друг с другом, причем применительно к каждому на них обозначается определенный предметный мир, источники информации, вектор времени, и, главное, основная норма поведения, которая является наиболее рациональной (эффективной) в рамках данного соглашения.

Непосредственно выделяется семь типов таких соглашений:

– *рыночные* (в его рамках основной нормой поведения является максимизация индивидом своей полезности через удовлетворение потребностей других индивидов);

– *индустриальное* (основная норма – обеспечение непрерывности производственного процесса, подчинение взаимодействий между людьми требованиям технологии);

– *традиционное*, например, – семейное (основная норма – обеспечение традиций, соблюдение принципа старшинства);

– *гражданское* (основная норма – подчинение индивидуальных интересов коллективным с ориентацией на оптимум по Парето);

– *общественное мнение* (основная норма – достижение известности, привлечение общественного внимания);

– *творческая деятельность* (основная норма – достижение неповторимого результата);

– *экологическое* (основной нормой поведение является обеспечение гармонии с природой, подчинение взаимодействий людей требованиям экологии).

В рамках экономики соглашений выделяются также трудности, которые возникают на границе между разными соглашениями, т. е. трудности для тех субъектов, которые вынуждены считаться с требованиями нескольких типов соглашений одновременно.

С позиций экономики соглашений в таких случаях возможны три варианта соотношений соглашений:

– *экспансия* (когда одна норма вытесняет другие, например, в российских вузах рыночный тип соглашений вытесняет нормы гражданского соглашения);

– *касание* (когда одно и то же взаимодействие может быть осуществлено на основе взаимоисключающих норм, например, донорство может быть организовано на платной или бесплатной основе);

– *компромисса* (когда обеспечивается соединение разных норм, устраивающее разных участников соглашений, например, современная реклама представляет собой, как правило, соединение элементов рыночного типа соглашения и соглашения об общественном мнении).

Выявление основных норм соглашений, наиболее важных, например, для данной фирмы, и необходимых соотношений с окружающими ее структурами может способствовать рационализации и, следовательно, росту эффективности, ее деятельности.

## **2. Элементы институционального анализа и теоретико-методологической базы институциональных исследований**

### **2.1. Теория неопределенности и ее связь с институциональными исследованиями**

К настоящему времени институциональное направление обеспечивает более углубленные (по сравнению с неоклассиками) характеристики целого ряда проблем, явлений, процессов и структур в экономике, а также разрабатывает некоторые принципиально новые положения в экономической науке.

Все это институционализм обеспечивает благодаря *особенностям теоретико-методологической базы своих исследований*. Как уже отмечалось, в формирование этой базы определенный вклад вносили (и вносят до сих пор) представители многих школ. Вместе с тем в главных направлениях своих исследований современные институционалисты опираются на свои собственные результаты, т. е. на те теории и методологические приемы, которые получены уже в рамках самого современного институционализма.

Что касается новых теорий, то их круг в рамках современного институционализма уже весьма значителен, и включает в себя, например, такие ранее не разрабатывавшиеся экономистами направления, как теория прав собственности, теория трансакционных издержек, теория контрактов, теория неполной (ограниченной) рациональности. Каждая из этих теорий важна уже сама по себе, так как представляет фактически новые, весьма высоко оцениваемые научным сообществом научные результаты. Однако кроме этой их собственной ценности данные теории важны также еще и тем, что опираясь на них, институционалисты смогли дать более глубокие и приближенные к реальностям современной экономики характеристики таких базовых и особо значимых для современных экономистов явлений, как фирма, государство, внешние эффекты, нелегальная экономика и т. п. Следовательно, данные теории являются одновременно и самостоятельными результатами институциональных исследований, и элементами методологии современного институционализма.

Не менее ценной составной частью теоретико-методологической базы современного институционализма являются такие теории (или отдельные элементы экономических знаний), изучение которых ранее фактически уже было начато экономистами других школ, но затем на какое-то время приостановилось в силу различных причин и обстоятельств. Потребность в использовании отдельных положений таких теорий для целей институционального анализа способствует ускорению их развития, что, в свою очередь, служит целям углубления институциональных исследований. В круг таких теорий входит, например, теория неопределенности.

Из всех теоретических направлений, на основе которых современные институционалисты строят свои исследования, самую изначальную, базовую роль играют исследования неопределенности. Фактически все, что изучается в рамках институционального направления, базируется на признании в качестве ис-

ходного положения о том, что в экономике и обществе существует фактор неопределенности.

В экономической литературе пока нет однозначного подхода к понятию неопределенности. Ее нередко определяют как то, что не поддается оценке, или как неполное представление о значениях различных параметров в будущем. С позиций Д. Норта, неопределенность – это такие условия, когда человек не способен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательных событий.

Обобщенно можно сказать, что неопределенность – это неясность, нечеткость в оценке ситуации или перспектив развития.

Среди основных причин существования неопределенности, как правило, выделяются следующие:

- 1) неполнота, недостоверность и асимметричное распределение информации между субъектами;
- 2) ограниченность когнитивных способностей людей;
- 3) постоянное присутствие фактора случайности в жизни людей (хотя случайности многие исследователи считают просто непознанными закономерностями);
- 4) стихийный характер природных явлений;
- 5) особенности психологии людей;
- 6) многовариантность альтернатив при выборе благ, решений, действий и т. п.;
- 7) циклический характер развития экономики;
- 8) влияние на экономику политических и социальных факторов;
- 9) неравномерность экономического развития.

В условиях рыночной экономики к этим общим причинам неопределенности добавляются также такие особенности рыночного механизма, как постоянные колебания спроса, предложения и рыночных цен; противоречивость (несовпадения) интересов участников рыночных операций и сделок. Как подчеркивал Ф. Найт, неопределенность рыночной экономики выступает ее конституирующим признаком.

Исследуя неопределенность, люди признают ее противоречивое влияние на экономическую деятельность.

Позитивное влияние состоит в следующем:

- 1) ощущение неопределенности заставляет экономических субъектов постоянно мобилизовать свои аналитические и творческие способности;
- 2) неопределенность может означать появление шанса на улучшение ситуации, если, например, до нее у данного экономического субъекта была ситуация устойчивого беспросветного застоя;
- 3) она может помочь данному экономическому субъекту какое-то время скрывать свое фактическое неблагополучие от конкурентов и противников.

Но неопределенность чаще играет негативную роль в экономике и обществе:

- 1) она не позволяет четко определить перспективы на будущее, т. е. формировать рациональные ожидания, выбирать эффективные направления действий;

2) из-за нее снижаются возможности рационального поведения экономических субъектов (т. е. они дезориентированы относительно выбора эффективных направлений действий);

3) она приводит к снижению в обществе объемов инвестиций, снижает уровень эффективности экономической деятельности, а это ведет к замедлению экономического роста;

4) она может очень значительно увеличивать издержки взаимодействий людей в экономике и обществе.

Учитывая и ощущая негативные проявления и последствия неопределенности, люди во всех эпохах стремятся хотя бы частично приспособиться к неопределенности, снизить ее уровни, и защититься (хоть в какой мере) от нее.

С этих позиций всю историю развития цивилизации можно фактически рассматривать как непрерывный процесс совершенствования способов борьбы с неопределенностью. На случай возможной непогоды люди стремятся строить все более прочное жилье. На случай возможного неурожая создаются запасы сельскохозяйственных продуктов. На случай снижения доходов формируются денежные резервные фонды и т. п.

Но, по большинству оценок, неопределенность в экономике и обществе в целом не снижается, а даже усиливается. Основными причинами этого являются:

1) Противоречивый характер процесса познания мира, т. е. такая общеизвестная истина, что чем больше люди узнают об окружающем мире, тем большими для них становятся области неизвестного.

Наиболее наглядно эта истина отражена в старой философской модели «сфера Аристотеля» (рис. 3).

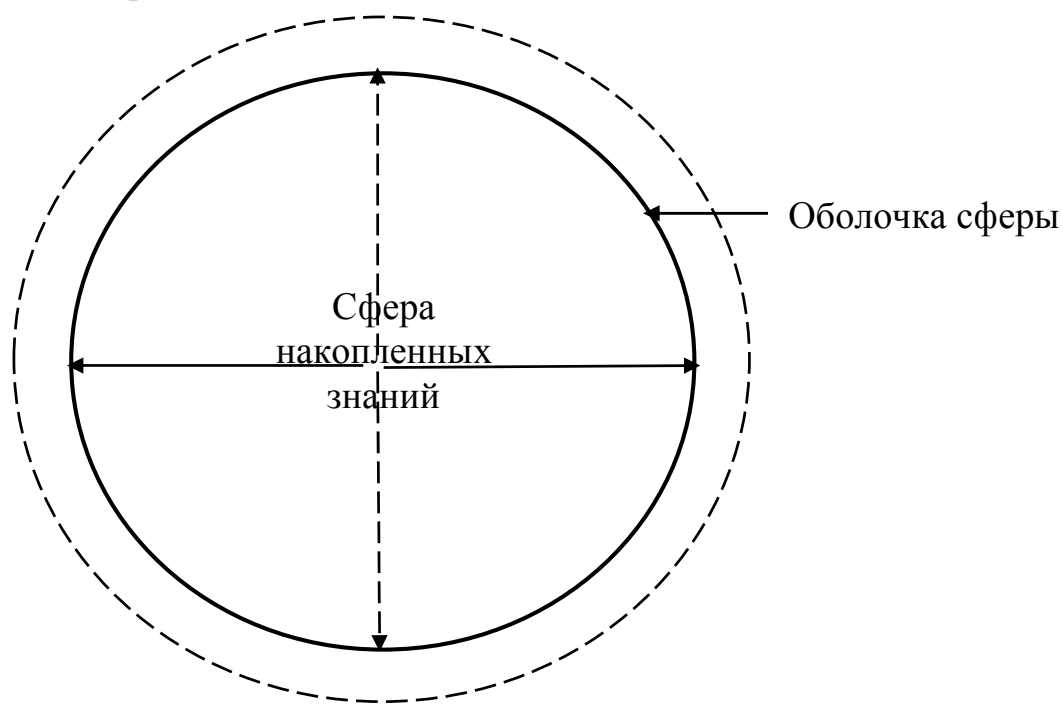


Рис. 3. Модель «сфера Аристотеля»

Согласно данной модели, человека с его накопительными знаниями можно представить в рамках некоей сферы, объем которой символизирует накопленное знание, а поверхность – то неизвестное, которое человека тревожит и которое он стремится постичь. Но чем больше человек узнает об окружающем его мире, тем большими становятся радиус и площадь сферы и тем, соответственно, большей оказывается ее поверхность, т. е. неизвестное. А рост неизвестного усиливает неопределенность.

## 2) Усиление роли НТП в экономике и обществе.

НТП неразрывно связан с неопределенностью, так как неопределенными могут быть и характер, результаты научных поисков, и сроки получения этих результатов, и объемы затрат и т. п. Такая тесная связь НТП с неопределенностью была известна во все эпохи, но пока роль НТП в экономике не была решающей, данная его особенность не вызывала особого интереса у экономистов. Первый реальный «прорыв» в этом отношении осуществили своими исследованиями Й. Шумпетер и Дж. М. Кейнс, которые первыми фактически выделили НТП как фактор, превносящий неопределенность в экономический процесс не только на макроэкономическом уровне, хотя этот вывод и не был главным предметом их исследований. В последующем НТП стал все более предметно учитываться в разных макроэкономических моделях, но в основном лишь фактора роста. Выделение НТП как фактора усиления неопределенности в экономике и обществе на макроуровне началось лишь с переходом развитых стран на постиндустриальную стадию развития. Весьма характерно, например, широко известное высказывание на этот счет такого общепризнанного современного авторитета в проблемах конкурентоспособности национальных экономик, как М. Портер. Характеризуя «случайные события», на которые ни современные компании, ни национальные правительства не могут влиять и которые в то же время могут теперь самым серьезным образом неожиданно менять расстановку сил в национальном хозяйстве, данный автор на первое место среди таких «событий» ставит именно изобретения (причем, совершенно непредсказуемые) и крупные технологические сдвиги (например, возникновение Интернета), т. е. наиболее серьезные проявления НТП.

3) Глобализация, так как с формированием открытых моделей национальных экономик в огромной мере увеличился круг факторов неопределенности из внешней среды не только для отдельных людей, но и для целых стран.

4) Усиление в экономике роли человеческого (интеллектуального, креативного) капитала, так как человеческое поведение, по оценкам исследователей, всегда является источником фундаментальной неопределенности.

5) Увеличение на рынках доли товаров, качество и устройство которых не способен оценить потребитель.

Структура основных факторов усиления неопределенности в экономике представлена в схеме (рис. 4).





Рис. 4. Структура основных факторов усиления неопределенности в экономике

Фактор неопределенности в экономике имеет непосредственное отношение к институционализму, так как в случае «исчезновения» данного фактора исчезла бы и возможность, и необходимость в большой части направлений современных институциональных исследований.

В самом деле, именно данная школа выявила целый новый класс транзакционных издержек, а существование этих издержек обусловлено неопределенностью. Именно институционализм во главу угла ставит изучение институтов, а их назначением является снижение уровня неопределенности во взаимодействиях людей. Именно институционалисты разрабатывают теорию прав собственности, а необходимость выработки этих прав является следствием неопределенности, и сама данная теория способствует снижению неопределенности, так как включает в себя положения о спецификации прав и правомочий. Именно институционализм разрабатывает теорию ограниченной рациональности поведения людей, а эта ограниченность обусловлена в значительной мере неопределенностью, порождаемой недостаточностью информации. Важную роль в институционализме играет теория контрактов, а любой контракт так или иначе направлен на снижение неопределенности во взаимодействиях участников соглашений и сделок. Институционализм опирается на теорию игр, а эта теория как раз базируется на

признании существования фактора неопределенности и предлагает разные варианты учета данного фактора во взаимодействиях игроков.

Поскольку из двух современных направлений институционализма наиболее активно развивается (и заявляет о себе) НИЭТ, то, казалось бы, именно НИЭТ должна уделять главное внимание углублению исследований неопределенности. Однако в перечне основных направлений исследований НИЭТ изучение неопределенности не выделяется. Фактически НИЭТ лишь признает существование фактора неопределенности и отталкивается от констатации признания этого фактора в своих исследованиях, но не углубляется в его анализ. Причиной такого «невнимания» НИЭТ к исходной базовой составляющей своих исследований являются уже упоминавшееся особенности неоклассической методологии, т. е. тот набор идей и приемов исследований, который используется сторонниками НИЭТ.

Оценивая особенности методологии неоклассиков и несовместимость ее с задачами исследований неопределенности, профессор Маастрихтского университета (Нидерланды) Р. Коуэн, подчеркивает: в жестком мире неоклассики неопределенность отсутствует. Когда на рынке имеется единственное стабильное равновесие, вопроса, когда же оно прекратится, не возникает.

Усиление роли фактора неопределенности в экономике и ограниченные возможности исследований этого фактора с помощью и на основе идей неоклассической школы привели к тому, что изучением неопределенности занимаются в большей мере не представители НИЭТ, а другие неортодоксальные школы. В целом на роль основной идеи этими школами выдвигается то, что познаваемость мира, возможность достижения равновесий и оптимумов в экономике – это не аксиомы, а, возможно, лишь «частные случаи» в практике развития цивилизации. Поэтому не следует целиком полагаться на равновесный анализ. Он может быть, конечно, полезен, но преимущественно на таких краткосрочных этапах стабильного развития, когда экономические системы не подвергаются сколь угодно резким и сильным воздействиям. В противных случаях рекомендации с позиций равновесных подходов могут оказаться либо бесполезными, либо даже вредными (негативными) для общественной практики. В результате при выборе исходных (отправных) «посылок» в экономических исследованиях, по мнению сторонников альтернативных подходов, целесообразнее руководствоваться не идеями равновесий, стабильности, линейности, достаточной познаваемости мира, а идеями неопределенности. К настоящему времени наиболее последовательно эти идеи развиваются посткейнсианцами, представителями экономической синергетики, а также некоторыми представителями точных наук, которые стремятся приложить свои знания к анализу экономических явлений. Среди самих современных институционалистов в некоторой мере неопределенность исследуют лишь представители эволюционного направления.

Из-за отмеченных особенностей неоклассической методологии становление теории неопределенности как базового направления институциональных исследований идет неравномерно. Сначала, в первые десятилетия XX в., было положено весьма глубокое обоснование для развития данной теории благодаря таким известным экономистам, как Ф. Найт и Дж. М. Кейнс. Затем в связи с посте-

пенным вытеснением идей Кейнса из мейнстрима исследования неопределенности были фактически приостановлены (проводились лишь в рамках отдельных элементов). В последние десятилетия благодаря усилиям представителей неортодоксальных школ и сторонников эволюционного направления началось оживление исследований неопределенности, в результате чего из отдельных разрозненных характеристик отдельных аспектов неопределенности началось формирование целого нового научного направления – теории неопределенности.

В качестве отправного момента в становлении теории неопределенности принято выделять, прежде всего, работу Ф. Найта «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.). Именно в этой работе было дано фактически первое определение неопределенности, как ситуации, когда для человека оказывается затруднительным с уверенностью сказать не только о том, какое из возможных событий должно наступить, но и даже о том, какие события вообще возможны.

Как отмечал Найт, будущие ситуации, к которым мы приспосабливаем наше поведение, обычно, зависят от поведения огромного количества объектов и обусловлены столь большим числом факторов, что мы и не пытаемся все их принять во внимание, а тем более оценить и суммировать их индивидуальные значения. В этой же работе автором охарактеризованы различия между измеримой и неизмеримой (истинной) неопределенностью.

Что касается измеримой неопределенности, то к ней Найт отнес такую, которая каким-либо методом может быть оценена и снижена с помощью количественно измеримой вероятности. При этом Найт выделил два типа вероятности – математический или априорный (*a priori*) и статистический. Из этих двух вариантов первый используется в анализе при наличии абсолютно однородных случаев (например, в азартных играх для оценки вероятности выпадения той или иной стороны игральной кости), а второй – когда оценить вероятность какого-либо события можно только путем статистической обработки данных о совершившихся фактах. Найт пояснил также, каковы его представления о связи этих двух типов вероятностей с экономической сферой деятельности людей, отметив, что первый тип вероятности, математический или априорный, практически никогда не встречается в деловой сфере, в то время как второй крайне распространен. Независимо от методов оценок вероятностей измеримая неопределенность, как подчеркивал Найт, не представляет собой высшую форму, «крайний случай», неопределенности. При достаточно развитой технике организации бизнеса, – отмечал Найт, – доступная измерению неопределенность не создает в деловой сфере подлинной неопределенности. Такую неопределенность можно превратить в определенность, оценив вероятность потерь и застраховав себя от возможного ущерба. Подлинную или истинную неопределенность Найт определил, как неопределенность, которая «недоступна измерению, а значит, и устранению». Он подчеркивал, что именно эта истинная неопределенность придает экономической организации характерную форму «предприятия» и объясняет существование специфического дохода предпринимателей. Таким образом, Найт в этой работе заложил основы подхода к характеристике природы предприятий как структур, позволяющих снижать уровни неопределенности для экономических субъектов, и к характеристике предприниматель-

ского дохода как к вознаграждению предпринимателей за их способность хозяйствовать в условиях истинной неопределенности.

Найт также первым охарактеризовал различия между понятиями неопределенности и риска, связав риск с характеристикой таких ситуаций, когда степень неопределенности или вероятность наступления некоторого события могут быть измерены. Таким образом, по Найту, термин риск целесообразно использовать для обозначения измеримой неопределенности, а термин неопределенность – для характеристик подлинной (или истинной) неопределенности, не поддающейся измерению.

Кейнс начинал свои исследования неопределенности примерно в тот же период, что и Найт. В 1921 г. вышла в свет книга Кейнса «Курс теории вероятности», где он, так же, как и Найт, характеризовал проблемы соотношений познаваемых и непознаваемых явлений в экономике и обществе, понятий неопределенности и риска, приводил обоснования неправомерности выводов о вероятности будущих событий на основании неоднократности их наступления в прошлом, критически оценивал существовавшие в тот период представления экономистов о вероятностных процессах. Важными дополнительными заслугами (по сравнению с Найтом) Кейнса в исследовании неопределенности относятся, во-первых, то, что он довел эти исследования до макроуровня; во-вторых, то, что он доказывал необходимость вмешательства государства в экономику в целях снижения уровня неопределенности для экономических субъектов; в-третьих, что он сделал вывод о «явной непригодности» «доктрины» классической школы «для целей научных прогнозов» из-за игнорирования ею неопределенности как реальности окружающего мира.

Аргументы и выводы классической школы, отмечал Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег», не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни. Поскольку, как известно, «Общая теория» вышла в 1936 г., Кейнс имел все основания делать такие выводы. Но из этих же выводов следовало также, что неопределенность должна занять важное место в экономической теории, «подчинив себе» или существенно «потеснив» равновесный подход, который с позиций данной теории является не более чем одним из возможных «частных случаев» в экономическом анализе и прогнозировании.

Хотя Найт и Кейнс заложили основы теории неопределенности, ее экономические аспекты долгое время не получали дальнейшего развития в последствиях институционалистов. Некоторый интерес к фактору неопределенности стал проявляться лишь в рамках сформировавшегося в последние десятилетия эволюционного направления. Прежде всего имеется в виду совместная работа Р. Нельсона и С. Уинтера, в которой авторами рассматривается принцип «исторического времени с акцентом на необратимости прошлого». Этот принцип включает в себя такие характеристики времени как *необратимость* прошлого, *неопределенность* будущего и *изменчивость* как важнейшее внутренне присущее свойство «всех вещей», в том числе экономических субъектов и систем, в настоящем. Из данных трех характеристик особенно важна необратимость

прошлого, так как она восходит к древнейшим философским выводам о том, что «все изменяется» и «нельзя в одну воду войти дважды». В то же время признание этого принципа, неизбежно «предполагает отказ от главных допущений неоклассической теории, а именно, от оптимизации и равновесия как идеальных типов поведения индивидов и систем. Оба эти неоклассические допущения предполагают «состояние отсутствия движения, нулевой свободы, или стремление к нему, что несовместимо, прежде всего, с положением о всеобщей изменчивости. Кроме того, оптимизация и тесно связанный с ней равновесный принцип становятся невозможными также и в силу неопределенности, которая не позволяет осуществление расчетов для нахождения оптимального варианта. Что же касается необратимости прошлого, то оно исключает стремление возвращаться к оптимальному или равновесному состоянию после выхода из него. В результате, если равновесный (неоклассический) принцип предполагает наличие какой-либо точки притяжения, которая определяет динамику экономического поведения, то принцип исторического времени исходит из представлений об экономической реальности как о потоке истории, непредсказуемом и необратимом. Сами Нельсон и Уинтер, исходя из ускоряющейся динамики экономического и общественного развития, приходят к выводу о том, что если экономика находится в состоянии непрекращающегося движения, то нормативные свойства, которые ассоциируются с конкурентным равновесием, теряют всякий смысл, как и описание поведения в терминах равновесия.

Более активно, чем сторонники эволюционного институционализма, исследованиями неопределенности в течение всего периода «после Кейнса» занимались посткейнсианцы – в первую очередь М. Калецкий, а в послевоенный период – Х. Ф. Мински, А. Айхнер и др. К их вкладу в становление теории неопределенности относится, прежде всего, *принцип исторического времени с акцентом на неопределенности будущего* и с особым выделением фундаментальной неопределенности будущего. В отличие от других видов неопределенности фундаментальная неопределенность трактуется посткейнсианцами как свойство окружающего мира, а не только как результат ограниченных познавательных способностей человека.

Кроме того, к заслугам посткейнсианского направления исследований неопределенности относится также то, что в связи с фундаментальной неопределенностью будущего посткейнсианцы разрабатывают характеристики особенностей экономического поведения людей в условиях неопределенности. В некейнсианской экономической литературе в этой связи выделены термины: арациональность, переменная рациональность, привычное поведение. С позиций Мински, арациональность имеет место тогда, «когда невозможно дать никакой точной количественной оценки, и все-таки приходится принимать решение. Именно в таких случаях люди вынуждены руководствоваться своими эмоциями, т. е. происходит то, что выделял в свое время Кейнс, отмечавший, что решения инвесторов нередко зависят от таких совершенно случайных для бизнеса обстоятельств, включая нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакции на перемену погоды у тех, от чьей стихийной активности в значительной степени и зависят инвестиции.

Термин «переменная рациональность» призван отразить зависимость степени рациональности поведения экономического субъекта от степени неопределенности, с которой он сталкивается. Эти зависимость состоит в том, что чем выше степень неопределенности будущего, тем ниже степень рациональности (расчетливости) поведения людей, поскольку за ростом степени неопределенности стоит фактор «недостаточности информации». Фундаментальная неопределенность означает такую степень недостаточности информации, которая фактически исключает возможность рационального поведения. Соответственно в ситуации фундаментальной неопределенности нет оснований для постановки и решений задач по определению и достижению оптимальных параметров деятельности. «Прикладные правила» означают те привычные формы поведения, которые вырабатывают люди сообразно условиям окружающей среды при отсутствии возможности применения правил рациональности.

Среди современных российских исследователей наиболее четко идеи посткейнсианцев о связи между фактором неопределенности и поведением людей систематизировал и углубил И. В. Розмаинский.

Он прежде всего выделил смысл посткейнсианского подхода к человеку, который трактуется данной школой как существо:

- живущее в мире фундаментальной неопределенности;
- обладающее ограниченными счетными и познавательными способностями и, соответственно, часто сталкивающееся с ситуациями «переизбытка информации»;
- подчиняющееся различным социальным нормам и стереотипам, которые в значительной мере формируют и корректируют его цели и предпочтения.

Если у человека информации слишком мало (из-за ситуации неопределенности будущего) или слишком много (из-за ее переизбытка и затруднений с анализом), то для него, как полагает И. В. Розмаинский, с позиций неокейнсианского подхода возможны следующие типы поведения.

1. Поведение на основе *«жизнерадостности»* (animal spirits). Этот тип поведения впервые был описан Кейнсом в 12 главе «Общей теории...» как подразумевающий «врожденную жажду действовать», «спонтанный оптимизм (или пессимизм)». Такой тип поведения не базируется на каких-либо математических («оптимизационных») расчетах, а связан в основном просто с ожиданиями, настроениями или капризами людей. Такого рода поведение наиболее характерно в ситуациях нехватки информации.

2. Поведение, связанное с *«ориентацией на среднее мнение»*. Такой тип поведения также характерен для ситуаций нехватки информации и означает, что в таких ситуациях люди могут быть склонны расценивать поведение других людей как субститут знаний. Данный подход Кейнс затрагивал в своей статье «Общая теория занятости» (1937 г.), используя при этом понятие *«конвенциональных суждений»*.

3. Поведение, ориентированное на *удовлетворительный результат*. Такой тип поведения характерен для ситуаций, когда информации или слишком много, или она слишком сложна. Неизбежность ориентации людей на удовле-

творительный результат выделял еще в середине XX в. Г. Саймон, особенно применительно к поведению на рынке потребительских благ.

4. Поведение на основе *привычек и рутин*, а также – на следовании общественным традициям и обычаям. Этот тип поведения также характерен для ситуации переизбытка информации и прежде всего – на рынке потребительских благ.

Наконец, немаловажный вклад в формирование теории неопределенности посткейнсианское направление вносит благодаря исследованиям в области цикличности и инвестиций. Начиная еще с ранних последователей Кейнса (Дж. Робинсон, М. Калецкий, Дж. Стейндль, Н. Калдор и др.), представители этого направления уделяли значительное внимание нестабильной динамике развития капитализма, циклическим колебаниям рыночной экономики и подчеркивали, что важнейшим источником этой нестабильности является неопределенность. Вслед за Кейнсом посткейнсианцы большое значение в своих исследованиях придают проблеме инвестиций, которые неизбежно связаны с неопределенностью. Инвестиции всегда предполагают решение каких-то задач на перспективу, т. е. с учетом реальностей будущего, но будущие экономические условия неизвестны. Поэтому в исследованиях посткейнсианцев немаловажную роль играют определения путей и способов возможного снижения неопределенности для инвесторов, начиная от конвенций по унификации техники бухгалтерского учета и корпоративного планирования до задач совершенствования делового климата и макроэкономического прогнозирования развития различных рынков.

Развивая идеи Кейнса относительно конвенциональных суждений, посткейнсианцы ввели понятие *конвенциональных ожиданий* и разработали на этой основе теорию институтов – правил в форме конвенциональных ожиданий. Конвенциональные, т. е. общепринятые, ожидания, по мнению посткейнсианцев, играют определяющую роль в формировании поведения инвесторов как на финансовых рынках, так и в реальном секторе и, следовательно, определяют во многом ход деловых циклов. Немаловажную роль в поведении инвесторов может играть также настроение толпы, вызванное каким-либо случайным фактором, например, каким-нибудь сообщением в СМИ.

К заслугам посткейнсианцев относят также выделение ими функции уменьшения неопределенности будущего в качестве главной среди функций институтов – контрактов. Контракты, особенно долгосрочные, играют важную роль в снижении неопределенности будущего благодаря тому, что обязывают индивидов действовать определенным образом в течение длительного периода и, следовательно, облегчают предпринимателям процессы проведения расчетов и осуществления инвестиций.

Посткейнсианцы также развивают идеи Кейнса об институциональной функции денег, состоящей в защите с их помощью от неопределенности будущего. Если у инвесторов отсутствуют позитивные ожидания будущего, у них возрастают предпочтения ликвидности (и по мотиву предосторожности, и по спекулятивному мотиву).

Важной составной частью становления теории неопределенности являются также некоторые результаты, получаемые в рамках такого специфического направления, как экономическая синергетика.

Основоположником синергетики считается профессор Штутгартского университета, директор Института теоретической физики и синергетики Герман Хакен.

Согласно Хакену, синергетика (от греч. Synergos, «син» – «со», «совместно» и «эргос» – действие) занимается изучением систем, состоящих из очень большого числа частей (компонент или подсистем), сложным образом взаимодействующих между собой. Она представляет собой науку, изучающую основные законы самоорганизации сложных систем. Именно в рамках этой науки рассматриваются такие все более интересующие экономистов понятия, как нелинейная динамика, хаос, фракталы, катастрофы, бифуркации, волны, солитоны, полевые эффекты и т. д. Как самостоятельное научное направление синергетика возникла во второй половине XX в. и рассматривается в первооснове как преемница и продолжательница точного естествознания, в первую очередь – теории колебаний и качественной теории дифференциальных уравнений. Начала этой теории были разработаны Анри Пуанкаре, а сформировавшаяся на ее основе современная общая теория динамических систем обеспечивает в значительной части математический аппарат нового научного направления. Являющаяся главной составной частью синергетики теория состояний, далеких от равновесия, возникла, как отмечается в литературе, в результате синтеза трех направлений исследований:

- разработка методов описания существенно неравновесных процессов на основе статической физики. В рамках данного направления создаются кинетические модели, определяются параметры, необходимые для описания, выделяются корреляции, крупномасштабные флуктуации, устанавливаются закономерности перехода в состояние равновесия;

- разработка термодинамики открытых систем, изучение стационарных состояний, сохраняющих устойчивость в определенном диапазоне внешних условий, поиск условий самоорганизации, т. е. возникновение упорядоченных структур из неупорядоченных;

- определение качественных изменений решений нелинейных уравнений, определяющих состояния далекие от равновесия, в зависимости от входящих параметров. Этот раздел математики получил название теории катастроф. С ее помощью описываются качественные перестройки общей структуры решений – катастрофы, определяются границы устойчивости и изменения структуры состояний.

Целесообразность использования синергетического подхода в современных институциональных исследованиях объективно обусловливается, по меньшей мере, двумя важными обстоятельствами. Во-первых, тем, что любая современная национальная экономика является сложной социально-экономической системой с большим («огромным») числом частей (экономических субъектов, предприятий, отраслей и подотраслей, элементов инфраструктуры и т. п.). Во-вторых, тем, что любая национальная экономика выступает в настоящее время в качестве одной из составных частей (элементов, звеньев) еще более огромной и сложной социально-экономической системы – мирового хозяйства.



Применение синергетического подхода к институциональным исследованиям позволяет использовать в экономическом анализе целый ряд выработанных этой наукой положений.

Весьма ценными, например, являются уже исходные положения синергетики о том, что данная наука изучает поведение сложных систем в условиях неопределенности, что позволяет изучить и предсказать различное поведение системы, а также о том, что упорядоченность образуется в *открытых системах*, находящихся в неравновесном состоянии и обменивающихся веществом, энергией и информацией с окружающей средой. С позиций институционального направления особо важно то, что синергетика изучает свойства систем, находящихся вдали от равновесных состояний. Как отмечают специалисты в области синергетики, такие системы оказываются неустойчивыми, и возврат к начальному состоянию является необязательным. В некоторой точке, называемой бифуркацией (разветвлением), поведение системы становится неоднозначным. При наличии неустойчивости изменяется роль внешних воздействий. В определенных условиях ничтожно малое воздействие на открытую систему может привести к значительным непредсказуемым последствиям (раскрытие неустойчивости). Процессы, протекающие в таких системах, характеризует нелинейность, наличие обратных связей и связанные с этим возможности управляющего воздействия на систему.

Составной частью теоретических основ синергетики является рассматриваемая в ее рамках теория катастроф, которая базируется на выводах о вероятности существования моментов неопределенности, непредсказуемости, стихийности в функционировании всей системы. Понятие «катастрофа» в синергетике используется для обозначения любых качественных скачков в развитии. Теория катастроф выделяет условия, при которых происходят качественные скачки в системе. К ним относят изменения, вызывающие смещения равновесия из одного положения в другое, т. е. условия, которые сопровождают скачок в системном развитии. Анализ состояния смены (потери) равновесия на основе теории катастроф позволяет делать выводы о том, что изменения, происходящие в системе, могут быть непропорциональными количественным накоплениям изменяющихся первичных признаков и носят нелинейный характер. Такие ситуации иногда рассматриваются как один из вариантов ситуаций «черного ящика». Когда изменения параметров системы превышают ее возможности адаптивного развития, равновесие нарушается, и система переходит в неустойчивое колебательное или даже хаотичное состояние. В то же время, согласно синергетическому подходу, в любых сложных системах можно выделить динамические аттракторы, т. е. процессы самоорганизации информации и возникновение новых параметров порядка.

На основе перечисленных положений и выводов некоторые исследователи систематизировали ряд характеристик, приемов и результатов, которые было бы целесообразно использовать при разработке различных направлений синергетического моделирования применительно к анализу экономических систем. Так, например, с позиций Б. Кузнецова, к наиболее важным для экономистов

результатам использования синергетического подхода при моделировании развития экономических систем можно отнести следующие.

Во-первых, экономические системы можно рассматривать как системы *нелинейного развития*. Это означает, что при характеристиках данных систем экономическая синергетика исходит из того, что состояние покоя или линейного развития является лишь абстракцией, способной удовлетворительно описывать систему только в пределах краткосрочных периодов. В длительных же периодах для экономических систем можно признать более характерными экспоненциальный рост, переходы к аттрактору, вход в цикл, удвоение цикла. Все эти особенности составляют признаки нелинейности развития.

Во-вторых, синергетический подход позволяет рассматривать экономические системы как проходящие через множество точек бифуркаций, что приводит к возможности предположений о многовариантности и альтернативности их развития. Напомним, что бифуркацию в современных исследованиях характеризуют как явление, состоящее в том, что нелинейная динамическая система приобретает вдвое больше решений по сравнению с тем, что было до достижения критического уровня. Каскад бифуркаций часто называют дорогой к хаосу через удвоение периода, потому что переход от упорядоченной системы к системе хаотической часто происходит, когда число возможных решений начинает возрастать, каждый раз удваиваясь. Естественно, что итогом моделирования таких систем не может быть определение их конечных идеальных параметров. Вместо этого в качестве итога моделирования выделяется «выявление поля разнoverоятностных состояний».

В-третьих, с позиций синергетики, в любой экономической системе накопление незначительных возмущений (флуктуаций) может вызвать качественный переход системы с одного уровня на другой (катастрофу). В результате задачей исследователей является и прогноз вероятности катастрофы, и выявление «управляющих воздействий, способных вызвать (или предотвратить) такой скачок».

В-четвертых, синергетический подход позволяет изменить характер оценок результатов управления макроэкономическими системами. Эти оценки, как полагают синергетики, не стоит сводить к определению разности «конечный результат – начальное состояние» («затраты–выпуск»), а понимать под ними «множество альтернатив развития при управленческом воздействии и множество альтернатив стационарного (безуправленческого) развития».

В-пятых, поскольку целевая функция экономических систем определяется интересами различных групп, характеризующимися несогласованностью, и функционирование систем отличается неравновесностью и нелинейностью, то нет смысла искать условия оптимальности развития этих систем. В качестве альтернатив «оптимальности», «максимизации прибыли», «минимизации потерь (затрат)» и другим классическим целевым функциям предлагается получение положительного (отрицательного) синергетического эффекта. Достижение этого эффекта, в отличие от традиционных экономических, предполагается в условиях системы, функционирующей при наличии флуктуаций и бифуркаций, в результате чего детерминизм развития становится «равнoverоятным реализа-

ции случайности». Анализ и оценки экономического синергетического эффекта предполагают учет множества факторов, что требует активного использования «системного синтеза», а обеспечение экономической системе положительного синергетического эффекта является хотя и трудной, но и наиболее продуктивной задачей в области управления эффективностью.

Таким образом, если посткейнсианцы используют принцип исторического времени в целях обоснований изменений характеристик поведения людей, то представители экономической синергетики основное внимание уделяют таким аспектам неопределенности, которые влияют на характер развития экономических систем, т. е. – нелинейности, прохождению систем через периоды накопления флуктуаций и через точки бифуркаций, причинам возможных качественных переходов систем с одного уровня на другой (катастрофам), оценкам составляющих положительных или негативных синергетических эффектов. Такой подход синергетиков к развитию экономических систем напоминает возрождение на более высоком уровне знаний подходов марксистской школы к причинам и факторам эволюции общества, разрабатывавшимся на основе принципов диалектики, формирования и разрешения социально-экономических противоречий, накапливающихся в рамках любого общественного строя. Таким образом, неортодоксальные школы развивают и микро-, и макроэкономические аспекты теории неопределенности, причем ценные не только для НИЭТ, но и для продолжателей развития идей истинного, традиционного институционализма, т. е. «старой школы» Веблена. Не случайно автор «Манифеста современной институциональной экономической теории» Дж. Ходиссон призывает синтезировать, т. е. объединить, некоторые элементы институционального, марксистского и посткейнсианского анализа.

Для углубления исследований институтов, трансакционных издержек, типов экономической организации, характера контрактов немаловажную роль играет изучение *разновидностей или форм неопределенности*.

К первым и главным формам неопределенности относятся уже отмеченные ранее «истинная неопределенность» Найта и «фундаментальная неопределенность» Кейнса. Найт, как известно, под истинной неопределенностью понимал такую, которую невозможно исследовать с применением вероятностного подхода, а Кейнс под фундаментальной – такую, которая связана с ненаступившим, а потому неизвестным будущим. Обе эти разновидности можно объединить под общей рубрикой «неопределенность, не поддающаяся оценкам».

Многие последующие классификации форм неопределенности в той или иной мере базировались на идеях Найта и Кейнса. Так, например, с позиций Р. Ланглоа предлагается выделять понятия параметрической и структурной неопределенности. *Параметрической* Ланглоа предложил считать неопределенность, при анализе которой в принципе могут быть использованы субъективные вероятности, причем они не обязательно должны совпадать с объективными, и могут быть применимы, в том числе к неповторяющимся событиям. Под *структурной неопределенностью* Ланглоа понимал такую, для характеристики которой использование вероятностей весьма затруднено, так как множество

возможных событий оказывается открытым и сумма вероятностей, в случае признания факта открытости множества, будет меньше единицы.

Профессор Маастрихтского университета (Нидерланды) Р. Коуэн, занимающийся проблемами разработки моделей макроэкономического равновесия с позиций эволюционного подхода, предлагает *различать эпистемологическую и онтологическую неопределенность*. Онтологическая неопределенность «кроется в природе мира», т. е. выражает то, что человеку действительно не удастся понять (в качестве примера автор приводит квантовые эффекты). Эпистемологическую неопределенность Коуэн связывает с ограниченной способностью людей предсказывать. Мир сам по себе может быть совершенно детерминированным, но мы не в силах собрать достаточно информации для того, чтобы точно предсказывать будущее. Эпистемологическая неопределенность – это признак сложных систем, подмножества которых формируются системами, зависимыми от траектории развития.

При анализе эволюционных процессов данный автор полагает целесообразным различать «два типа неопределенности: неопределенность в отношении того, какой из возможных исходов является желательным, и неопределенность по поводу того, какой из возможных исходов будет реализован».

В исследования неопределенности некоторый вклад вносят и современные отечественные экономисты, такие как А. С. Скоробогатов и И. Розмаинский. Так, например, А. С. Скоробогатовым предложена следующая систематизация существующих подходов к характеристике типов неопределенности (рис. 5).

		Природа вероятности	
		Построение знания	Объект знания
Соотношение неопределенности и вероятности	Ситуация измеримой вероятности	Гносеологическая определенность	Онтологическая определенность
	Ситуация неизмеримой вероятности	Онтологическая неопределенность	Гносеологическая неопределенность

Рис. 5. Основные подходы к анализу неопределенности с точки зрения соотношения неопределенности и вероятности<sup>4</sup>

В качестве основы для классификации подходов к неопределенности автор предложил использовать два критерия: соотношение между неопределенностью и риском и восприятие вероятности либо как отражения объективной

<sup>4</sup> Скоробогатов А. С. Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла / А. С. Скоробогатов // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. 2005. Т. 3. № 2. С. 85.

природы мира (онтологическая неопределенность), либо как результата построений человеческого разума, т. е. результата субъективных оценок реальности, не обязательно адекватных этой реальности (гносеологическая неопределенность).

В исследованиях И. Розмайнского особо ценным является то, что фундаментальную неопределенность автор трактует как такое свойство окружающего мира, которое может в разной степени проявляться в зависимости от стадии зрелости общества или от специфики общественного строя. Он подчеркивает, что фундаментальная неопределенность будущего, хотя и имеет место всегда, но более остро проявляет себя в условиях, когда в производстве и обращении используются активы длительного пользования, производственная деятельность не ориентирована на самообеспечение, а экономические решения принимаются децентрализованно. «Экономическая деятельность в таких условиях приобретает временной характер и начинается множеством самостоятельных агентов, чьи действия и решения оказываются взаимозависимыми. Поэтому фундаментальная неопределенность – это свойство, прежде всего, индустриальной, более или менее высокотехнологической экономической системы.

При этом неопределенность будущего является, так сказать «порядковой переменной», степень которой определяется институциональной средой. Формальные и неформальные правила игры, структурирующие взаимодействия между агентами, снижают неопределенность, если, конечно, они являются эффективными. В противном случае степень неопределенности будущего может возрастать, что затрудняет принятие рациональных решений агентами, поскольку мешает осуществлению расчетов.

Современные экономисты выделяют не только неопределенность будущего, но и демонстрируют более широкий подход к этому понятию, распространяющийся фактически и на характеристики ситуаций и процессов в настоящем. Так, например, при характеристике транзакционных издержек принято, прежде всего, выделять информационные издержки, а характеристику самих этих издержек обычно связывают с понятием *рыночная неопределенность*. Данный термин был введен в экономический оборот в 1979 г. исследователями, анализировавшими рыночные транзакции. Смысл рыночной неопределенности трактуется таким образом, что ни один субъект принятия решений не может знать мгновенно и автоматически, кем именно и на каких условиях будет покупаться или продаваться тот или иной товар. Как видим, при таком подходе неопределенность фактически выступает как неопределенность «на данный момент», т. е. будущее в данном случае фактически сливается с настоящим.

Фуруботт и Рихтер используют также понятие «*вторичная или социальная неопределенность*». Ни один индивид в экономике не имеет полного представления о том, что осуществили остальные субъекты принятия решений в системе, так как все функционируют более или менее независимо, и система изобилует вторичной или социальной неопределенностью. Более подробную характеристику этой формы неопределенности дает А. С. Скоробогатов.

*Первичная (природная) неопределенность*, по определению Скоробогатова, «связана с неизвестностью относительно обстоятельств, которые будут в будущем

сопровождать осуществление трансакций». В качестве примера автор приводит неопределенность относительно динамики спроса на продукцию, производимую в результате контрактного соглашения между работодателем и работником.

*Вторичная (поведенческая) неопределенность* определяется данным автором как «неопределенность относительно будущего поведения контрагента при наступлении непредвиденных обстоятельств». Эта вторичная неопределенность, как подчеркивает автор, проявляется в зависимости от первичной неопределенности. Результатом неизвестных заранее обстоятельств может быть недоопределенность во взаимодействии сторон, что может создать условия для проявления оппортунизма, возможность которого и определяется как вторичная неопределенность. Как видим, данные формы неопределенности самым тесным образом связаны с теорией трансакционных издержек, в том числе с таким активно развивающимся в последние годы направлением институциональной школы как издержки оппортунистического поведения.

С давних пор свой вклад в исследования разновидностей неопределенности вносит известная австрийская школа. Есть даже точка зрения, что само понятие неопределенности было введено в научный оборот основателями этой школы, прежде всего – У. К. Менгером в 1923 г. Согласно Менгеру, прежде всего надо выделять неопределенность, присущую «промышленному процессу», т. е. характерную для самого процесса производства материальных благ. (В основе исследований такого рода лежал факт низкой детерминированности функции производства не в промышленности, а в сельском хозяйстве, существенным образом зависящем от капризов природы). Выход товаров из «промышленного процесса» Менгер характеризовал как производственную функцию  $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$  Мингер предлагал заменить стохастическим отношением, например, условным распределением вероятности:

$$P_r(\text{выход} = y) = f\left(\frac{y}{x_1, \dots, x_n}\right).$$

Исходя из данных положений Менгера, сторонники австрийской школы считали, что характеристика неопределенности в экономической теории обязательно должна быть связана с производителем, который должен выбрать вклад факторов ( $x_1, x_2, \dots, x_n$ ) для следующего периода. Соответственно под неопределенностью первого и второго типов в рамках этой школы понимаются:

- 1) неопределенность выхода, которая получается для выбранного вклада фактора;
- 2) неопределенность в цене, при которой выход определится после продажи товара на рынке.

*Неопределенность первого типа* со временем стала трактоваться как вызванная «природой», хотя долгое время роль этой неопределенности недооценивалась экономистами.

В последующем идеи Менгера развивались другими представителями австрийской школы, и в 1941 г. Г. Тинтнер выступил с идеей о том, что выход всегда соответствует входному вектору ( $x_1, \dots, x_n$ ) и, следовательно, если этот

вектор – случайная переменная, то результат (как следствие входного решения) должен быть также случайной переменной.

*Неопределенность второго типа* (связанную с ценой) представители этой школы понимают, как неопределенность для разных людей (или рынка), которые противодействуют друг другу. Этот тип неопределенности трактуется как наиболее важный для предпринимателей. На обсуждениях этой неопределенности базируются фактически все идеи австрийской школы, связанные с их главным научным направлением – исследованиями понятия экономического равновесия.

Как видим, австрийская школа предполагает использование математических подходов в характеристиках разновидностей неопределенности.

В последующем характеристики форм неопределенности, разрабатываемые математиками, привели к выделению двух основных понятий – неопределенность со случайными переменными» и неопределенность с переменными нестохастической природы» или «неопределенность нестохастического характера.

Характеристики первой из выделенных форм зависят от различий в распределении случайных переменных. Если распределение *случайной переменной* известно (например, в виде функции распределения), то такая переменная считается статистически определенной. Случайные переменные с неизвестным распределением подразделяются на два вида: с известными параметрами (характеристиками) распределения и с неизвестными параметрами. При исследовании систем со случайными факторами используются вероятностно-статистические методы.

Неопределенность нестохастического характера связана с *неопределенными факторами нестохастической природы*. Эти факторы условно делят на две группы: с известными и неизвестными функциями принадлежности (диапазонами изменения переменных). Функция принадлежности задает некоторое подмножество (подобласть) общей допустимой области изменения фактора. Каждая такая подобласть некоторым образом отражает степень неопределенности: чем меньше эта подобласть, тем меньше степень неопределенности фактора. Наибольшей степенью неопределенности обладают факторы с неизвестными функциями принадлежности.

Для описания неопределенных факторов нестохастической природы используют аппараты теории нечетных множеств, субъективных вероятностей (определяемых с помощью экспертного оценивания) и теории решений.

Если удастся осуществить *рандолизацию*, т. е. перевести некоторые неопределенности нестохастической природы в разряд случайных факторов, то в исследования становится возможным ввести методы теории вероятностей и математической статистики.

Чем дальше продвигаются исследования форм неопределенности, тем больше наблюдается попыток дать развернутую классификацию этих форм. Так, с позиций К. А. Смирновой, целесообразно выделять следующие разновидности неопределенности, в зависимости от влияния на нее различных факторов:

- 1) объективная («природы»);
- 2) неопределенность из-за отсутствия достаточной информации;

- 3) стратегическая, вызванная зависимостью от других субъектов рынка;
- 4) порожденная слабоструктурируемыми проблемами;
- 5) вызванная нечеткостью как процессов и явлений, так и информации, их описывающих;
- 6) перспективная (появление непредусмотренных факторов);
- 7) ретроспективная (отсутствие информации о поведении объекта в прошлом):
  - а) информацию можно восстановить;
  - б) информацию можно восполнить перспективной;
  - в) информацию нельзя ни восстановить, ни восполнить;
- 8) техническая – невозможность предсказать результаты принимаемых решений;
- 9) стохастическая;
- 10) неопределенность целей;
- 11) неопределенность условий.

Одной из наиболее подробных классификаций форм неопределенности, отражающая влияние на нее местоположения объектов, источников и факторов возникновения, а также вероятности наступления события, дана на рис. 6.

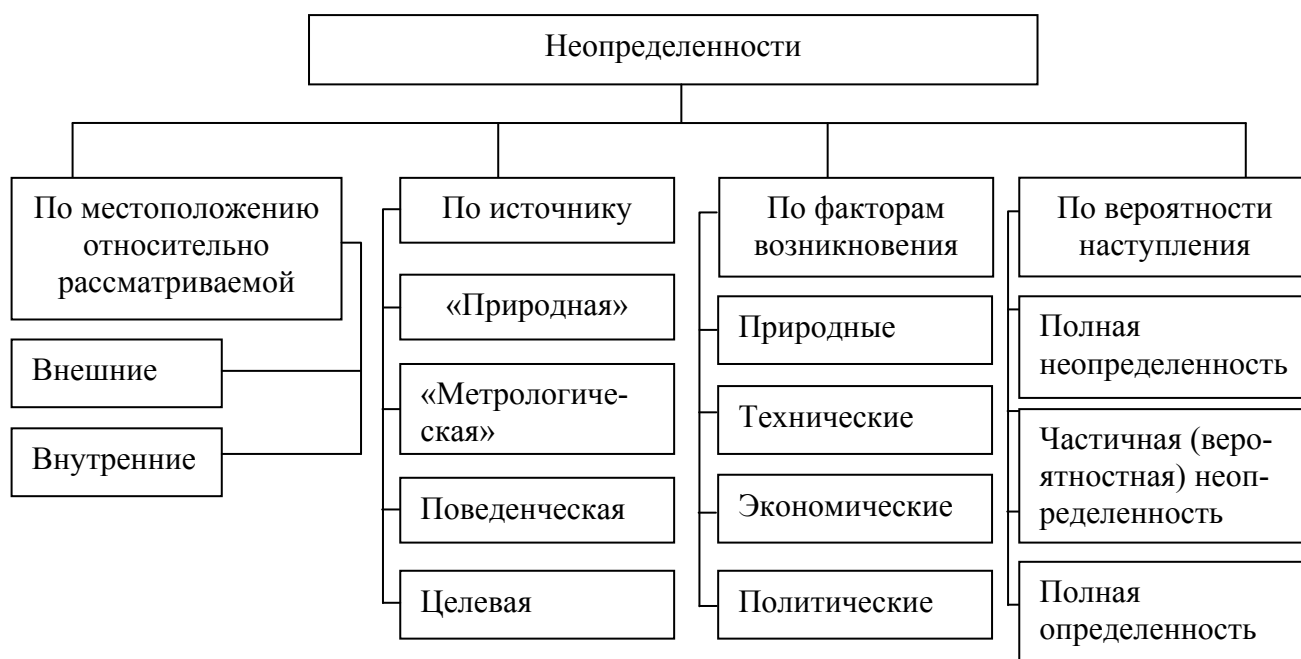


Рис. 6. Классификация неопределенностей

В каждой выделенной форме неопределенности, приведенной в схеме, объединяется огромный круг факторов. Так, например, в качестве источников «природной» неопределенности авторы выделяют возможные флуктуации в природной среде, негативные стохастические процессы в техносфере, нестабильность социально-политической ситуации; нестабильность деловой окружающей среды, неизмеримо возросшую в процессе экономической глобализации; вероятностный характер НТП; нестабильность внутренней среды организации.



В качестве источников *«метрологической» неопределенности* выделяется неточность информации об объекте принятия решений, например, о величине спроса на товары, услуги и капитал, о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров, клиентов и конкурентов, о ценах, тарифах, курсах валют и т. п.

Чем дольше будут продвигаться институциональные исследования трансакционных издержек, соглашений, типов предприятий и структуры контрактов, тем больше будет потребность представителей институционального направления. В учете различных форм неопределенности, обуславливающих специфику рассматриваемых ими явлений.

Итак, исследования неопределенности играют важную, базовую роль в становлении и развитии институционализма. На признании существования фактора неопределенности обоснованы все теоретические и прикладные аспекты институционального анализа. Основной вклад в изучение теории неопределенности после Найта и Кейнса вносят представители эволюционного направления институционализма, посткейнсианство и экономическая синергетика.

Неопределенность оказывает влияние на очень широкий круг экономических явлений и проблем, и в первую очередь – на проблемы собственности.

## 2.2. Теория асимметрии информации

Рынок, который сталкивается с несовершенством, может и не быть наилучшим способом распределения ресурсов. Причиной снижения интенсивности конкуренции и приобретение монопольной власти на рынках служит неполнота и асимметричность информации. Информация является одним из важных типов экономических ресурсов. Каждому экономическому агенту доступен лишь ограниченный массив информации. Неполнота информации об объекте сделки, об осуществлении сделки и о ее возможных последствиях вызвана следующими причинами:

- получение информации связано с затратами ресурсов. Рациональный экономический агент не будет платить за информацию больше того уровня, на котором предельные издержки на ее получение превышают предельный доход от ее использования;

- не всегда информация надежна. Даже если информация, получаемая экономическим агентом сегодня, была точной, завтра она может устареть в силу изменения экономической среды и, следовательно, на нее нельзя будет более полагаться при принятии экономических решений;

- экономические агенты не в состоянии запомнить и переработать весь объем доступной им информации. Они вынуждены отбирать для хранения и непосредственного использования только наиболее важную информацию. Часть совокупной информации неизбежно теряется;

- не все экономические агенты обладают достаточными знаниями и навыками, которые позволили бы им адекватно переработать поступающую информацию.

Неполнота информации является неременным признаком экономической жизни. Большая или меньшая неполнота информации может влиять на условия и особенности функционирования рынков, создавая дополнительные транзакционные издержки для экономических агентов. Наибольшее воздействие на рыночную активность оказывает особый тип неполной информации – асимметричная информация. Асимметричность информации встроена в экономические отношения. Она характерна для многих ситуаций в бизнесе. Как правило продавец товара знает о его качестве больше, чем покупатель. Рабочие знают о своих навыках и способностях лучше предпринимателей. Должники лучше, чем кредиторы, знают о перспективах погашения долга. Совет директоров и менеджеров знает больше чем акционеры, о прибылях компании, а клиенты страховых компаний – больше о собственной кредитоспособности, чем страховщики.

Асимметричная информация может порождать серьезные проблемы, затрудняющие эффективное функционирование рынка. Значение асимметричной информации о качестве товара было впервые проанализировано Джоржем Акерлофом в его классической работе «Рынок «лимонов»: Неопределенность качества и рыночный механизм». Со временем работы Дж. Акерлофа подержанный автомобиль служит образцовым примером наличия информационной асимметрии на рынке. Иными словами, продавец о недостатках подержанного автомобиля знает больше чем покупатель. Это касается не только подержанных

автомобилей («лимонов»). «Лимонами» называют все товары в качестве которых покупателю нельзя быть уверенным. Дж. Акерлоф показал, что если продавцы знают о качестве товаров больше чем покупатели, то товары с низким качеством на рынке начинают преобладать.

Рассмотрим модель автомобильного рынка. На этом рынке наблюдается значительная разница в ценах на новые автомобили и автомобили, которые только что покинули витрины торговых залов. Какое же объяснение данному феномену? Предположим, что автомобили классифицируются всего по двум признакам: с одной стороны, новые и подержанные, с другой – хорошие и плохие. Новая машина может быть хорошей, но может оказаться и «лимоном»; тоже самое верно и для подержанных машин.

Приобретая новый автомобиль, субъект заранее не знает, что он покупает – хорошую машину или «лимон». Однако ему известно, что с вероятностью  $q$  данная машина окажется хорошей, а с вероятностью  $(1 - q)$  – плохой; предполагается, что  $q$  – это доля хороших машин среди всех произведенных, а  $(1 - q)$  – доля «лимонов».

Вместе с тем владелец автомобиля, пользовавшийся им какое-то время способен лучше разобраться в том, что за машина ему досталась, т. е. он присваивает новую вероятность тому, что его автомобиль «лимон». Это новая оценка более точная, чем первоначальная. Таким образом, возникает асимметрия доступной информации, поскольку (т. е. владельцы) знают о качестве машин больше, чем покупатели. В тоже время и хорошие и плохие автомобили будут продаваться по одной цене, так как покупатель не может отличить хорошую машину от плохой. Безусловно, что подержанный автомобиль не может оцениваться также высоко, как новый – иначе владельцам «лимонов» было бы выгодно продать свои машины, а затем по той же цене купить новые, вероятность которых оказаться хорошими ( $q$ ) будет выше, а плохими – ниже. В результате владелец хорошей машины оказывается в неблагоприятном положении: он не может продать свою машину по ее стоимости, но не может даже получить ожидаемую стоимость своей новой машины. Это представляет собой модифицированное проявление закона Грешама – т. е. «плохие» машины имеют тенденцию вытеснить с рынка «хорошие». Плохие машины вытесняют хорошие, потому что и те, и другие продаются по одной и той же цене. Это обусловлено тем, что покупатель не может отличить их друг от друга (качество известно только продавцу). В более общем случае различие в качестве товаров может иметь худшие последствия – плохие автомобили вытесняют с рынка «не совсем плохие», «не совсем плохие» вытесняют машины среднего качества, которые вытесняют «не совсем хорошие», а те, в свою очередь, хорошие, так что рынок полностью прекратит свое существование.

Пусть на рынке подержанных автомобилей существует два вида товара: автомобиль типа А («слива») – высокого качества, автомобиль типа В («лимон») – низкого качества (табл.2). При этом максимальная готовность покупателей платить за товар типа А равна 600 дол., а за товар типа В – 200 дол. В свою очередь, продавцы готовы продавать товар типа А не меньше чем за 500 дол., а

товар типа Б не меньше чем за 150 дол. Предположим далее, что на рынке 100 автомобилей типа А и 100 автомобилей типа Б.

Таблица 2

Варианты рыночного равновесия в зависимости от полноты информации

Подержанный автомобиль	Количество автомобилей, шт.	Максимальная цена покупателя, дол.	Минимальная цена продавца, дол.
Высокого качества	100	600	500
Низкого качества	100	200	150

Рассмотрим три варианта рыночного равновесия в зависимости от полноты и симметрии информации о качестве автомобилей:

1. Информация полная и симметричная. Если бы качество конкретного автомобиля было известно и продавцу, и покупателю, возникло бы два независимых рынка – рынок автомобилей типа А и рынок автомобилей типа Б. На первом равновесная цена установилась бы в интервале от 500 до 600 дол., на втором – в интервале от 150 до 200 дол. Объем продаж автомобилей – 200 шт., выигрыш потребителей –  $(600 - P_D) 100 + (200 - P_i) 100$ ; выигрыш производителей –  $(P_D - 500) 100 + (P_i - 150) 100$ .

2. Информация неполная, но симметричная. Предположим, что ни покупателю, ни продавцу неизвестно качество выбранного наугад автомобиля. При этом и продавцы, и покупатели знают, что из 200 автомобилей половина – высокого качества. Вероятность того, что выбранный наугад автомобиль – высокого качества, составляет 0,5. Тогда покупатель готов заплатить за него максимальную цену  $P_d = 600 \cdot 0,5 + 200 \cdot 0,5 = 400$  дол., а продавец готов продать автомобиль минимум за  $P_s = 500 \cdot 0,5 + 150 \cdot 0,5 = 325$  дол. Цена установится в этих границах. Объем продаж автомобилей по-прежнему составит 200 шт. Обратим внимание, что по сравнению с первым вариантом общественное благосостояние (сумма выигрышей покупателей и продавцов) не снизится. Часть покупателей понесет потери, заплатив за автомобиль низкого качества больше, чем была готова заплатить. Однако другая часть покупателей выиграет, заплатив за автомобиль высокого качества существенно меньше, чем была готова. То же самое относится и к продавцам.

3. Информация не полная и асимметричная. Теперь предположим, что информация о качестве товара известна только продавцу этого товара. Максимальная цена спроса для выбранного наугад автомобиля составляет 400 дол. Однако если продавец знает, что его товар – высокого качества, он не захочет продавать его только за 400 дол., что ниже его минимальной цены продажи. В результате на рынке останутся только товары низкого качества. Объем продажи – 100 автомобилей. Из-за асимметричности информации низкокачественные товары вытесняют с рынка высококачественные. Каковы же причины такого «провала» рынка? Проблема состоит в существовании внешнего эффекта, связанного с продавцами хороших автомобилей и плохих автомобилей; своим решением пытаться продать плохой автомобиль индивид оказывает влияние на складывающееся у покупателей впечатление в отношении качества «среднего»

автомобиля, продаваемого на рынке. Это приводит к понижению цены, которую покупатели готовы заплатить за средний автомобиль и, таким образом, наносит ущерб людям, пытающимся продать хорошие автомобили. Именно этот «внешний эффект» и создает указанный провал рынка.

Проблемы, связанные с асимметричной информацией о качестве, имеют различное значение для рынков разного типа. Экономическая теория разграничивает товары следующим образом:

- товары, качество которых легко определить до потребления;
- товары, качество которых можно определить только после потребления;
- товары, качество которых затруднительно определить даже после потребления.

Риск безответственного поведения и неблагоприятный отбор, обусловленный асимметричной информацией, наиболее ярко проявляется на рынках двух последних типов. Неблагоприятный отбор – это такой процесс, в результате которого в добровольных сделках, скорее всего, будут участвовать «нежелательные» члены популяции продавцов и покупателей. Проблема неблагоприятного отбора может быть настолько серьезной, что способна полностью разрушить рынок.

Неблагоприятный отбор имеет особенно большое значение на страховых рынках, где часто исчисляется возможность заключения страхового соглашения, выгодного в равной степени и клиенту, и страховой компании. Чтобы продолжать свою деятельность страховая компания должна использовать доходы от взносов на покрытие своих издержек, вызванных выплатой страховых премий. Поэтому величина страховых взносов должна соответствовать вероятности страхового события, от которого защищает страховая компания. Однако не все потенциальные клиенты будут с одинаковой вероятностью претендовать на величину страховой премии. Например, при страховании от квартирных краж, изучение рынка показывает, что частота, с которой происходят случаи кражи, сильно варьирует по районам: в одних районах вероятность квартирной кражи высока, а в других такие кражи встречаются реже. Если страховая компания решает предложить страхование, основанное на средней интенсивности краж, то она, скорее всего, быстро разорится. Это обусловлено тем, что страховку по средней ставке страховой премии захотят купить жители районов с высокой частотой краж – страхование нужно именно им. Жители безопасных районов не особенно нуждаются в страховании. Выплату страхового возмещения будут требовать, главным образом потребители, проживающие в районах высокого риска. Ставки страховой премии, основанные на средней вероятности кражи, будут создавать обманчивое представление о фактическом опыте подачи заявления с требованиями выплаты возмещения страховой компании. Таким образом, страховой компании не удастся добиться беспристрастного отбора клиентов, отбор окажется неблагоприятным. Неблагоприятный отбор впервые был использован в отрасли страховых услуг для описания именно такого рода проблем. Отсюда следует, что для безубыточной деятельности страховая компания должна основывать свои ставки страховой премии в отношении «наихудших случаев», и что жители, для которых риск кражи квартиры низок, но не

пренебрежимо мал, не захотят приобрести страховку по неизбежно следующей из этого высокой цене.

Аналогичная проблема возникает в медицинском страховании. Общеизвестно, что пенсионерам бывает крайне трудно приобрести медицинскую страховку. Почему же в этом случае цена страховки не возрастает в той степени, чтобы соответствовать повышенному уровню риска? Это объясняется тем, что чем выше цена, тем больше будут среди претендентов на получение медицинской страховки тех, кто уверен, что страховка эта им понадобится. Сам человек способен гораздо точнее оценить риск возникновения у него заболевания, чем это может сделать страховая компания. В результате повышения цены страхового полиса сопряжено с снижением среднего уровня состояния здоровья у желающих застраховаться, так что в конечном итоге при любой цене может быть не заключено ни одного страхового контракта. Приобретение полиса может заинтересовать только самых больших пессимистов (т. е. тех, у кого здоровье самое слабое). Таким образом, для этой возрастной группы проблема отбора худших исходов стоит весьма остро. Принцип отбора «худших исходов» потенциально присутствует при любых формах страхования. Возможность отбора худших исходов заложена в том, что держатели медицинских страховых полисов, обладающих крепким здоровьем, по достижении ими определенного возраста могут принять решение отказаться от страховки ввиду повышения страховых взносов. Это может привести к тому, что доля заключенных страховой компанией договоров с уровнем риска ниже среднего станет непропорционально низкой, так что страховые случаи будут наступать чаще, чем ожидалось. Отбор худших исходов возможен везде, где застрахованное лицо или группа лиц сами решают, покупать им страховку или нет, на какую сумму застраховаться и от каких рисков, продлевать страховой контракт или отказаться от него. Страхование в рамках фирмы групповое является наиболее распространенной формой медицинского страхования. Оно охватывает в основном здоровых людей, поскольку хорошее здоровье – одно из условий получения хорошей работы. Отсюда следует, что медицинское страхование наименее доступно именно тем, кто больше всех в нем нуждается, поскольку страховые компании осуществляют отбор «худших исходов».

Несовершенство рынка подобного типа создает возможности для активных действий государства. Возникает веский аргумент в пользу государственного медицинского обслуживания престарелых – программа «Мэдикэйр». С точки зрения затрат и результатов программа «Мэдикэйр» окупается, поскольку высока вероятность того, что данный полис на страховом рынке будет куплен. В то время, как ни одна страховая компания в данных условиях не сможет позволить себе продавать страховку, поскольку при любой цене она всегда будет привлекать слишком много «лимонов». Обеспечивая страхование всех людей пенсионного возраста, государство устраняет проблему неблагоприятного отбора.

Проблема неблагоприятного отбора тесно связана с риском недобросовестного поведения. Если какой-либо индивид застрахован и страховая компания, имеющая ограниченную информацию, не может подвергнуть его тщательному наблюдению, то его поведение может измениться после покупки полиса.

Возникает проблема морального риска. Моральный риск имеет место, когда страхующая сторона может воздействовать на вероятность или значимость события, обуславливающего выплату. Термин «моральный риск» порожден мнением, что было бы аморально для индивидуума предпринять действия с единственной целью – получить право на страховое пособие. Термин «моральный риск» употребляется для характеристики большого набора стимулирующих эффектов. Так страхование воздействует не только на количество и качество медицинского обслуживания, за которое люди платят, когда больны. Оно также может влиять на их усилия по «поддержанию здоровья». Когда люди не оплачивают все издержки по болезни, они могут недостаточно заботиться о ее предотвращении. Страховые компании осознают стимулирующие эффекты страхования. Например, они могут поставить перед страхуемой фирмой условие наличия у нее противопожарной системы для снижения вероятности наступления страхового события.

Действия, влияющие на вероятность какого-либо события, называют проявлением осторожности. При установлении ставки страховой премии, страховая компания должна учитывать имеющиеся у потребителя стимулы к проявлению должной осторожности. При отсутствии страхования у потребителей есть стимул к принятию максимально возможных мер предосторожности. Если нет возможности купить страховку от квартирной кражи, то все владельцы квартир обзаведутся дорогостоящей охранной системой. В этом случае все издержки, связанные с их действиями, приходятся на самого индивида и соответственно он захочет «вкладывать средства» в проявление осторожности до тех пор, пока предельная выгода от усиления этого проявления осторожности не станет равна предельным издержкам на него.

Однако, если потребитель может купить страховку, то в случае кражи, издержки, приходящие на него, будут значительно меньше. При полном возмещении индивиду страховой компанией ущерба, связанного с кражей, у страхующего отсутствуют стимулы к проявлению какой-либо осторожности. Это отсутствие стимула к проявлению осторожности называют моральным ущербом. Следовательно, слишком малое страховое покрытие означает для индивидуума существенный риск, а слишком большое – отсутствие у людей мотива осторожности.

Конкуренция на страховом рынке вынуждает к тому, чтобы условия страхования соответствовали среднему уровню риска для держателей данной группы полисов. Это значит, что у людей, знающих, что они подвергаются риску выше среднего уровня, условия страхования будут более благоприятными, чем для людей, знающих, что они подвергаются риску ниже среднего уровня. В связи с этим индивиды с наименьшим риском будут предпочитать самострахование. Однако в результате этого средний уровень риска для людей, обладающих страховым полисом, возрастет, что вынудит компанию повысить страховую ставку. Повышение ставки, в свою очередь, сделает страхование для агентов с небольшим уровнем риска еще менее привлекательным, вынуждая их все более интенсивно использовать самострахование.

Самострахование базируется на предпосылках: во-первых, для среднего человека страховка – это всегда несправедливая игра, вследствие моральных потерь и, во-вторых, большинство из нас не использует возможностей страхования от многих малых потерь. Эти предпосылки позволяют с достаточной уверенностью рассчитывать на лучший исход при самостраховании. Явление неблагоприятного отбора предоставляет дополнительный аргумент в пользу самострахования.

Каковы же возможности правительства в решении проблемы неблагоприятного отбора? Мы уже отмечали факт устранения государством неблагоприятного отбора с помощью государственной программы медицинского страхования людей пенсионного возраста. Следует отметить, что если правительство не может наблюдать степень осторожности, проявляющуюся потребителями, его действия будут не более эффективными, чем действия страховых компаний. Но у правительства имеются особые инструменты, не доступные страховым компаниям – оно может навязать потребителям определенный конкретный уровень осторожности и установить уголовные наказания для тех, кто не проявляет должной осторожности. С одной стороны, это правительственное вмешательство может повысить благосостояние каждого, а с другой – возникают издержки такого вмешательства. Правительственные экономические решения, в ряде случаев, оказываются менее экономичны, чем решения частных фирм.

Проблема асимметричной информации существует не только на товарных рынках и рынках услуг. Не меньшее внимание асимметрия информации оказывает на развитие кредитного рынка. Если банк назначает ставку процента, не зная с полной достоверностью кредитного рынка инвестиционного проекта; проекты с высоким уровнем кредитного риска вытесняют проекты с низким уровнем риска. Возникает проблема неблагоприятного отбора.

Рассмотрим проблему «кредитор – заемщик» на условном примере. Фирме для осуществления инвестиционного проекта продолжительностью один год необходим кредит в размере 10 млн р. Фирма имеет три варианта осуществления инвестиционного проекта, характеризующихся следующими параметрами (табл. 3).

Таблица 3

Характеристика вариантов реализации инвестиционного проекта

Вариант	Вероятность удачного осуществления проекта	Кредитный риск	Чистая выручка инвестора, млн р.		Ожидаемая чистая выручка, млрд р.
			В случае удачного осуществления проекта <i>Net Revo</i>	В случае не-удачного осуществления проекта <i>Net Revo</i>	
1	0,8	Низкий	17,5	5,0	15,0
2	0,5	Средний	25,0	5,0	15,0
3	0,2	Высокий	55,0	5,0	15,0



Поскольку ожидаемая чистая выручка одинакова для всех вариантов проекта, но уровень риска для них различен, то фирма будет выбирать вариант с наименьшим уровнем кредитного риска. Банк, в свою очередь, выберет проект при данной ставке процента, поскольку для него ожидаемая прибыль зависит от уровня кредитного риска.

Банк назначает плату за кредит на уровне максимальной ставки процента, которую готова заплатить фирма. Эта ставка должна быть такой, чтобы ожидаемая чистая выручка фирмы после выплаты банку кредита с процентами была равна нулю. Зависимость чистой выручки фирмы от удачного или неудачного осуществления проекта представлена в табл. 4.

Таблица 4

Зависимость чистой выручки фирмы от удачного или неудачного осуществления инвестиционного проекта

Осуществление проекта	Вероятность удачного осуществления проекта	Чистая выручка фирмы (за вычетом выплаты суммы кредита с процентами в случае успешного осуществления инвестиционного проекта), млрд р.
Удачное	$P$	$5\,000 + 10\,000 / P - 10\,000(1 + i)$ , где $i$ – ставка банковского процента, $P$ – вероятность успешного осуществления проекта
Неудачное	$1 - P$	$-2\,000$

Максимальная ставка процента, которую готова заплатить фирма, определяется уровнем  $(5 + 10 / P - 10(1 + i)P + (-2)(1 - P))'0$ ,  $i = -0,3 + 0,8 / P$ . Поскольку максимальная ставка процента для фирмы обратно пропорциональна вероятности успешного осуществления инвестиционного проекта, то ее зависимость от варианта реализации проекта будет следующей (табл. 5).

Таблица 5

Зависимость ставки процента от вероятности осуществления инвестиционного проекта

Вариант	Вероятность удачного осуществления проекта	Кредитный риск	Максимальная (резервационная) ставка процента
1	0,8	низкий	0,7 (70 %)
2	0,5	средний	1,3 (130 %)
3	0,2	высокий	3,7 (370 %)

При абсолютной уверенности банка о выборе конкретного варианта осуществления инвестиционного проекта фирмой, он назначил бы соответствующую ставку процента по кредитам. Однако банк не может с полной достоверностью знать, какой вариант выберет фирма, так как ее действия по использованию кредита находятся вне контроля банка. Банк выдвигает следующие предположения относительно вероятности осуществления трех вариантов проекта.

На основе изучения бизнес-плана банк выдвигает следующее предложение относительно вероятности осуществления трех упомянутых вариантов инвестиционного проекта (табл. 6).

Таблица 6

Вероятности осуществления вариантов инвестиционного проекта

Вариант	Вероятность удачного осуществления проекта	Вероятность, что будет осуществляться данный вариант
1	0,8	0,8
2	0,5	0,19
3	0,2	0,01

Ожидаемая вероятность успешного осуществления инвестиционного проекта с точки зрения банка составляет 0,737. Исходя из ожидаемой вероятности успешного осуществления инвестиционного проекта, банк назначает для фирмы ставку процента, равную  $i = -0,3 + 0,8 / 0,737 = 0,785$  или 78,5 % годовых.

При данной ставке процента, равной 78,5 % годовых, чистую выручку фирма получит только осуществляя варианты инвестиционного проекта со средним или высоким уровнем кредитного риска. Назначая ставку процента, равную 78,5 % годовых, банк рассчитывает на ожидаемую сумму возврата кредита с процентами через год, равную  $10(1 - i)$  р в размере 12,8 млрд р. Если фирма выберет вариант осуществления инвестиционного проекта со средним уровнем кредитного риска (вероятность успешного осуществления проекта 0,5), ожидаемая сумма возврата кредита с процентами составит 8,7 млрд р. – банк понесет убыток.

Назначение ставки процента банком, при незнании им с полной достоверностью кредитного риска инвестиционного проекта, приводит к вытеснению с рынка проектов с низким уровнем риска. Итак, асимметричная информация о кредитном риске ухудшает условие деятельности банков, создавая предпосылки вытеснения добросовестных заемщиков недобросовестными, низкорисковых проектов высокорисковыми, «хороших» кредитов «плохими».

Сгладить проблемы асимметричной информации и негативного отбора на рынке кредитов возможно несколькими способами. Во-первых, использованием сигналов об уровне кредитного риска. Наиболее надежным сигналом служат хранящиеся в компьютерном наборе банков ретроспективные данные о кредитах, которыми они делятся друг с другом, чтобы отличить «добросовестных» заемщиков от «недобросовестных». Ретроспективная информация о кредитах выполняет важную функцию. Заемщики, не имеющие добротной кредитной истории, вынуждены пользоваться кредитами по более высокой ставке процента. Используются различные каналы получения информации о потенциальном клиенте: непосредственно заявка о выдаче кредита, интервью с заемщиком, организация банком кредитных бюро для обмена информацией.

Основными критериями оценки потенциального заемщика является – кредитная история, готовность предоставить залог, положительное сальдо доходов, репутация в глазах деловых партнеров, резервные активы и собствен-

ность. Все эти критерии служат лишь косвенным сигналом о «качестве» потенциального заемщика.

Во-вторых, контролем над деятельностью заемщика. Это сопряжено с крайне высокими издержками мониторинга.

В-третьих, созданием механизма обратной рыночной адаптации. В обычных рыночных моделях банки поднимают ставку процента для того, чтобы компенсировать риск потенциального не возврата кредита. В схемах с моделированием асимметричной информации банки начинают квотировать льготные кредиты, чтобы используя конкуренцию внутри ограниченного круга претендентов, отобрать тех, кто вернет кредит гарантированно.

Асимметричная информация о кредитном риске на рынке кредитов наносит ущерб заемщикам с низким уровнем кредитного риска. Следовательно, для новой фирмы асимметричная информация о кредитном риске создает барьеры входа на рынок. Чем серьезнее проблема асимметрии информации на рынке кредитов, тем выше барьеры, тем больше преимуществ уже действующих в отрасли фирм по сравнению с их потенциальными конкурентами, тем при прочих равных условиях выше потенциал монопольной власти.

Контроль над деятельностью заемщиков, и ретроспективная информация о кредитах сглаживают проблему асимметричной информации об уровне кредитного риска. Но одновременно на рынке существуют факторы, усугубляющие эту проблему. К ним относится противоречивость интересов собственников и менеджеров. Положение о том, что фирма не заинтересована в использовании кредитов по ставке процента, превышающую внутреннюю норму доходности, применительно только в этом случае, если принимающие решение об использовании кредита субъекты несут полную ответственность за результаты осуществления проекта. Следовательно, они не заинтересованы в предоставлении банку неверной информации об уровне кредитных рынков. Но для компании с разделением собственности и управления, это утверждение может не сработать. Различие и противоречивость интересов собственников и менеджеров проявляется в том, что менеджеры могут быть заинтересованы в использовании кредитов под ставку процента, не соответствующую уровню эффективности деятельности фирмы. В этом случае поиск кредита может сопровождаться предоставлением неверной информации об инвестиционном проекте. Проблема асимметричной информации возникает в новой форме – банк сталкивается с двумя типами заемщиков – добросовестными и недобросовестными, – и не может с полной достоверностью утверждать к какому банку конкретно относится данная фирма. Возникают издержки недобросовестного поведения.

Главный тип издержек недобросовестного поведения связан с наличием на рынке истинной или ложной информации о качестве продаваемых товаров, и задача покупателя заключается в определении их истинного качества. Наличие продавцов, желающих продать некачественный товар, вызывает тенденцию к прекращению функционирования рынка – точно так, как это происходит на рынке автомобильных «лимонов», т. е. нечестные участники сделок, как правило, вытесняют с рынка честных. На рынке могут присутствовать потенциальные покупатели высококачественных товаров и потенциальные продавцы таких

товаров в соответствующем диапазоне цен. Однако наличие продавцов, стремящихся выдать свой некачественный товар за качественный, влечет за собой вытеснение честного бизнеса. Издержки недобросовестного поведения, таким образом, не отражаются той суммой, на которую обманут покупатель. Они включают также потери, обусловленные вытеснением с рынка честных предпринимателей.

Недобросовестность в деловых отношениях представляет собой серьезную проблему для развивающихся стран, где неоднородность качества товаров выше, чем в развитых. Подобная ситуация вызывает необходимость государственного контроля над качеством продукции, поставляемой на экспорт. С этой целью издаются законы о контроле над качеством и об инспектировании экспортной продукции.

Уменьшить асимметрию информации можно и при помощи такого механизма, как рыночные сигналы. Концепция сигналов рынка была разработана М. Спенсом. Чтобы понять действие таких сигналов, обратимся к рынку труда, представляющему собой характерный пример рынка с асимметричной информацией. Работодатель, нанимая работника, не в состоянии отличить претендентов, которые будут работать более производительно. Ему требуется некоторое косвенное свидетельство (сигнал, индикатор), характеризующее будущего работника. Таким сигналом является образование. Как действует этот сигнал на рынке труда, представляет модель, приведенная на рис. 7.

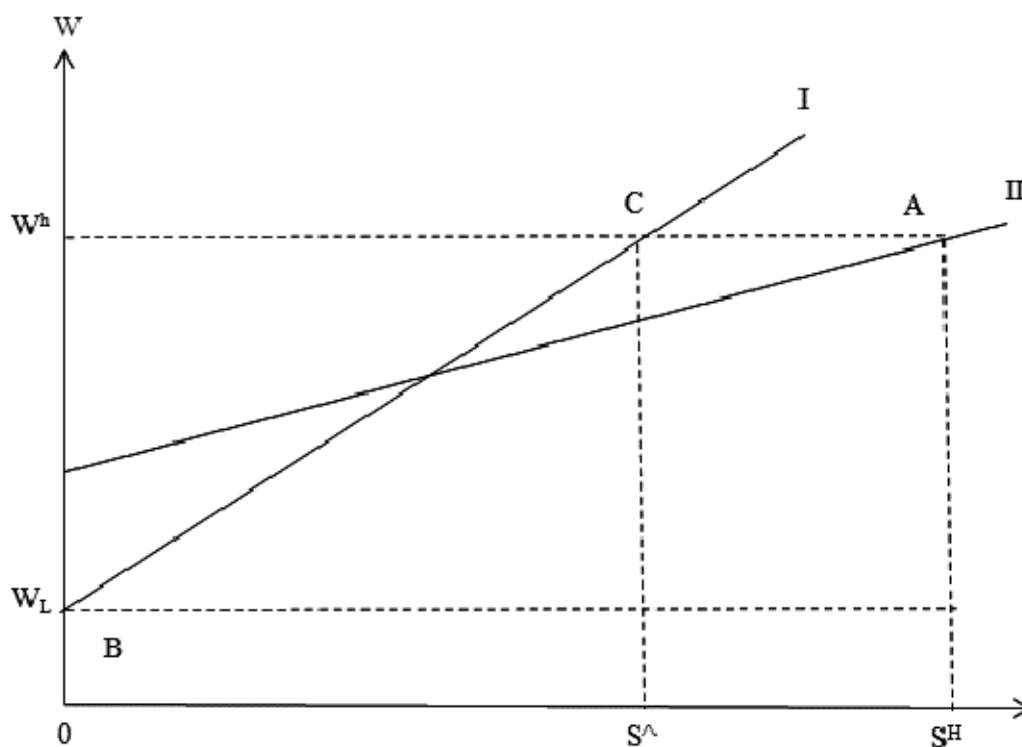


Рис. 7. Сигнальная модель рынка труда:

*I* – кривая безразличия работника с низкой производительностью;

*II* – кривая безразличия работника с высокой производительностью;

$S^H$  – равновесие, при котором работник с высокой производительностью

стремится повысить образовательный уровень (состояние равновесия Спенса);

$S^{\wedge}$  – уровень образования работника с высокой производительностью;

$W_L$  – заработная плата работника с низким уровнем образования;

$W^h$  – заработная плата работника с высоким уровнем образования.

Из данной модели следует, что на рынке труда имеется два типа работников: способные и неспособные. Способные работники производят предельный продукт  $MP_2$ , а неспособные – предельный продукт  $MP_1$  при этом  $MP_2 > MP_1$ . Предположим, что имеется некий характеризующий работников сигнал, который позволяет разграничить два указанных их типа. Например, работники могут получить образование. Природа равновесия в данной модели зависит главным образом от издержек получения образования. Допустим, что издержки получения образования у работников различны: у способных они равны  $C_2 S_2$ , а у неспособных –  $C_1 S_1$ .  $MC_2 < MC_1$ , следовательно, предельные издержки получения образования у способных работников меньше, чем у неспособных. Обозначим через  $\hat{S}$  уровень образования, удовлетворяющий следующему неравенству:

$$\frac{MP_2 - MP_1}{MC_1} < \hat{S} < \frac{MP_1}{MC_2}$$

Предположим, что  $MP_2 > MP_1$  и что  $MC_2 < MC_1$ . Состояние равновесия Спенса  $\hat{S}$  должно существовать. Из модели следует, что все способные работники получают уровень образования  $\hat{S}$  (точка С на графике), а все неспособные – уровень образования 0 (точка В). Фирма платит работникам с уровнем образования  $\hat{S}$  заработную плату  $W^h$ , а работникам с более низким уровнем образования – заработную плату  $W^L$ . Образовательный уровень рабочего четко сигнализирует о принадлежности данного рабочего к определенному типу. Работник с высокой производительностью выбирает уровень образования, соответствующий точке А на графике, так как эта альтернатива дает ему наилучший результат. Напротив, работник с низкой производительностью выбирает уровень образования в точке В, так как для него альтернатива А худшая. Если бы неспособный работник выбрал уровень  $\hat{S}$ , то выгоды для него были бы меньше издержек:

$$MP_2 - MP_1 < MC_1 \cdot \hat{S}.$$

Следовательно, неспособные работники считают для себя выбор нулевого уровня образования оптимальным. Для способных работников получение образования  $\hat{S}$  означает превышение выгод над издержками:

$$MP_2 - MP_1 > MC_2 \cdot \hat{S}.$$

Следовательно, образовательный уровень рабочего может в равновесии служить сигналом в различии производительности.

Уровень образования может быть измерен несколькими показателями: количество лет обучения, репутацией учебного заведения, полученная степень,

средний балл и т. д. Конечно, образование может прямо или косвенно повысить трудоспособность индивида. Но даже, если образование не способствовало этому, оно тем не менее остается важным сигналом эффективности работника, потому что более способному человеку проще достичь высокого уровня образования. Зная об этом, будущие работники заблаговременно тратят свое время и деньги на получение дипломов, чтобы «сигнализировать» работодателю о том, что у них высокая производительность. Таким образом, инвестиции человека в собственное образование окупаются лучшей и более высокооплачиваемой работой.

Эта же проблема касается и дивидендов. При определенных условиях хорошо информированные участники рынка могут увеличить свои рыночные обороты «передавая сигналы» другим хуже информированным участникам. Руководство фирмы может мириться с двойным налогообложением дивидендов ради того, чтобы просигнализировать акционерам о высокой доходности капитала.

Для решения «проблемы лимонов», необходимы целенаправленные действия продавцов высококачественной продукции, направленные на информирование покупателей. Наиболее действенным является репутация фирмы-производителя и продавца. Продавцу, обладающему высокой репутацией, продажа низкокачественного товара, как правило, не выгодно. Он будет нести потери от утраты репутации, так как в будущем не сможет продавать свою продукцию по цене высококачественного товара.

Однако репутация производителя и продавца не позволяет полностью решить проблему асимметричной информации о качестве. Естественно, что фирмы с высокой репутацией не застрахованы в ее подрыве путем продажи низкокачественной продукции. Однако асимметричную информацию о качестве могут использовать продавцы для продажи низкокачественного товара, маскируя его под известные марки. Репутация не может служить сигналом о качестве для новых фирм на рынке.

Кроме репутации сигналом о качестве товара может служить: предоставление гарантий, расточительные расходы и низкая выходная цена. Гарантия предоставляется на большинство потребительских товаров длительного пользования: продавец гарантирует покупателю, что качество его товара соответствует некоторому параметру ожидаемому уровню. Это означает, что риск возлагается на продавца, а не на покупателя. Когда продукт высокого качества сопровождается предоставлением длительной гарантии, потребители сразу могут сделать вывод о его качестве и о качестве другой однотипной продукции.

Подобная ситуация возникает и на других рынках. Предположим, что некая акционерная компания продает акции по 30 р. за единицу. Продавец знает о своих акциях больше, чем покупатель. Покупатель знает о колебаниях рынка, о недобросовестности владельцев акций. Как в этом случае привлечь покупателей? Снизить цену и продавать акции не по 30, а по 25 р. компании не выгодно. И в этом случае компания дает письменное обязательство: если цена акции опустится ниже 25 р., то в течение трех лет со времени покупки возможно вернуть акции обратно за 25 р. «Слабые» компании таких условий не предложат, потому что у них нет уверенности в том, что в случае необходимости они могут выполнить взятые на себя обязательства. Дать подобную гарантию могут толь-

ко «сильные компании». Поэтому акции с гарантией – один из самых популярных видов ценных бумаг, созданный на основе теории рынков с асимметричной информацией.

Другим критерием, противодействующем влиянию неопределимости качества, служит фирменный знак. Фирменные знаки не только свидетельствуют о качестве товара, но и дают возможность предпринять ответные меры, если качество покупки не соответствует его ожиданиям – он просто не будет больше приобретать продукцию этой фирмы. Часто используют и такой прием, как выпуск нового продукта со старым фирменным знаком. Для предусмотрительного покупателя это также служит гарантией того, что он покупает качественный товар. Создание сетей гостиниц и ресторанов, объединенным общим фирменным названием, во многом аналогично применению фирменного знака.

Не менее важным способом сигнализировать покупателя о качестве служат расточительные расходы, в частности расходы на рекламу. Чтобы расточительные расходы служили сигналом о качестве, они должны быть настолько велики, чтобы фирма их не могла покрыть из текущей выручки за небольшой промежуток времени, а покупатель должен быть осведомлен об этом. Расточительные затраты рассматриваются как инвестиции в репутацию. Они будут эффективны только в том случае, если продавец может получить премию за качество в течении длительного времени. Предпочтительность политики расточительных расходов зависит от текущей прибыли, которую может получить фирма, не рекламирующая товар, от суммы прибыли которую она может получить в будущем, рекламируя товар, а также от высоты дисконтируемого множителя и от уровня хозяйственного риска. Чем больше расходы продавца на рекламу, тем дольше он должен получать премию за качество, чтобы компенсировать необходимые расходы, тем самым производить и продавать товар высокого качества.

Альтернативой расточительных расходов служит низкая входная цена на товар. Чтобы сигнализировать о высоком качестве товара, продавец должен выбрать такую ценовую стратегию, которой не выгодно было бы придерживаться продавцу товара низкого качества. Если готовность покупателя платить за товар низкого качества равна нулю, продавец товара низкого качества никогда не назначит на свой товар цену, ниже средних издержек, так как однократная продажа приводит к отказу покупателей от повторных покупок, и продавец не сможет компенсировать полученные убытки. Напротив, производитель высококачественного товара при определенных условиях может, реализовав товар при входе на рынок по низкой цене, в будущем компенсировать убытки, продав товар по цене равной максимальной готовности покупателя платить за товар высокого качества. Таким образом, максимальная цена, которую может назначить при входе на рынок продавец товара высокого качества, стремящийся предоставить покупателю сигнал о качестве, должна быть ниже средних издержек производства товара низкого качества.

Расточительные расходы и низкая входная цена могут играть роль сигналов только в том случае, если покупатели информированы о том, что фирма не может покрыть расточительные расходы из текущей выручки, и что низкая

входная цена меньше издержек производства низкокачественных товаров. Поэтому, в решении проблемы качества важную роль играет соотношение информированных и неинформированных покупателей.

Фирма заинтересована в производстве товара высокого качества, только при выполнении следующего условия:

$$\frac{AC_1 - AC_0}{P - AC_0} < a,$$

где  $AC$  – издержки производства товара высокого качества;  $AC_0$  – издержки производства товара низкого качества;  $a$  – число покупателей, информированных о качестве продукции. Доля осведомленных покупателей на рынке, необходимая чтобы заинтересовать фирму в производстве товара высокого качества, тем выше, чем больше разница между издержками производства товара высокого качества и товара низкого качества, и тем выше, чем меньше максимальная готовность платить за товар высокого качества. Следовательно, фирма заинтересована в производстве товара высокого качества при более высокой доле информированных покупателей на рынке (рис. 8). Если же доля покупателей, информированных о качестве низкая, фирма заинтересована в продаже товара низкого качества.

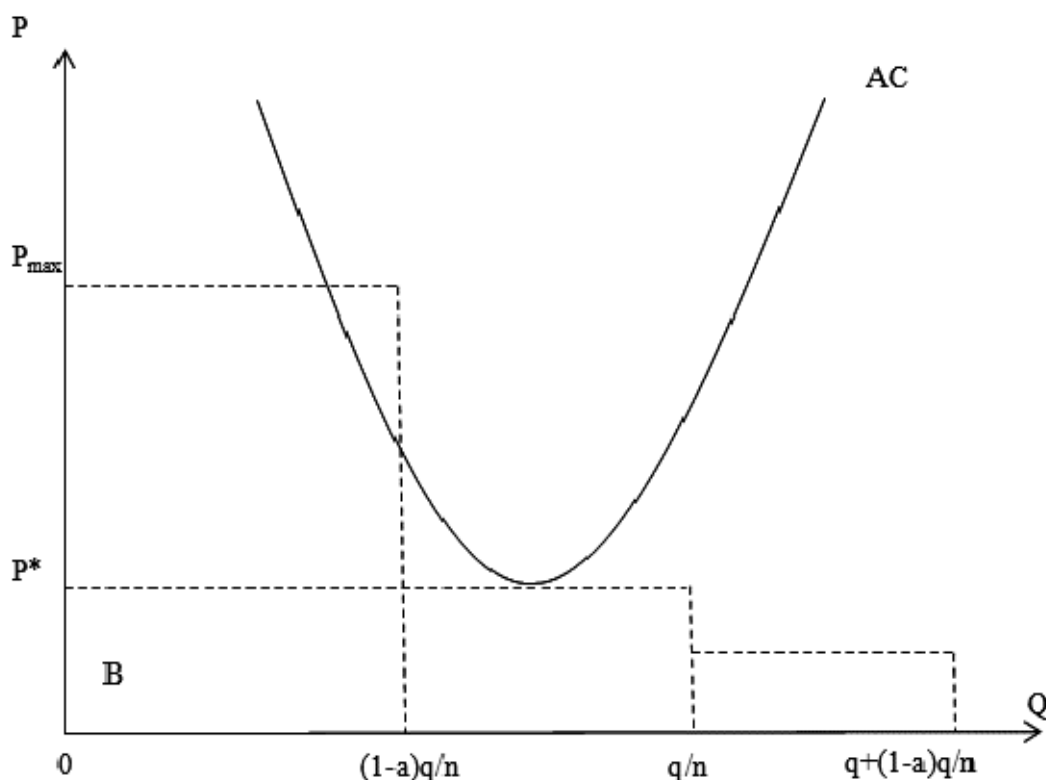


Рис. 8. Спрос на товар фирмы на рынке с асимметричной информацией при малом количестве информационных покупателей:

где  $P_{max}$  – цена, равная максимальной готовности неинформированных покупателей платить за товар;  $n$  – число фирм на рынке;  $q$  – общее число покупателей;  $P = AC$  – для информированных покупателей.



При небольшом числе информированных покупателей на рынке возникает двойное равновесие, при котором часть товара продается по цене  $P_{\max}$ , а другая часть – по цене, равной минимуму средних издержек. Выбор фирмой высокой или низкой (равной предельным издержкам) цены зависит от числа информированных о цене покупателей.

Все перечисленные сигналы позволяют покупателю получать косвенную информацию о качестве производимой продукции. Чем эффективнее действует система сигналов, тем меньше отклонение рыночного равновесия от Парето-эффективного. Эффективность системы сигналов в целом ограничена, поскольку не все покупатели адекватно воспринимают и анализируют полученные сигналы.

Разрешению проблемы асимметричной информации, наряду с производителями высококачественных товаров, способствует деятельность государства, направленная на поддержку фирм и продавцов высококачественных товаров. При этом, используют такие рычаги, как стандартизация, лицензирование, контроль над рекламной активностью продавцов, ценовая политика. Стандарты – набор критериев, которым соответствует высококачественный товар, вводится по инициативе государственных регулирующих органов. Эти же институты предусматривают обязательную сертификацию товара, т. е. соответствие его стандарту. В России примером ужесточения государственной политики в области сертификации является рынок алкогольной продукции, на котором вытеснения качественной продукции некачественной проходят особенно активно и приводят к банкротству предприятий производящих качественную продукцию.

Уменьшает неопределенность качества также практика лицензирования. Так, занятие лицензионной адвокатской деятельностью требует соответствующей лицензии. Документ, свидетельствующий об уровне профессиональной подготовки специалиста, представляет собой своего рода сертификат качества.

Иногда неинформированный участник рынка способен уловить информацию от лучше информированного, через постоянное отслеживание информации, например, рекламной. Контроль рекламной активности рыночных агентов ставит цель преградить путь недостоверной информации, усиливающей проблему вытеснения добросовестных продавцов недобросовестными. Однако, рекламное законодательство не в состоянии предусмотреть все возможные способы недобросовестного информирования покупателей. Оно может предотвратить агитацию в пользу низкокачественного товара, но не его производство и продажу.

Регулирование цен со стороны государства ставит цель предотвратить использование производителями низкокачественной продукции преимущества в издержках, ограничивая целевую конкуренцию на рынке. В сочетании с обязательным сертифицированием товара, назначение государством минимально оптовых и розничных цен на отдельные товары приводит к тому, что конкурентоспособность производителей высококачественных товаров повышается. При относительно небольшой разнице в ценах продукция «хорошего» качества становится предпочтительней для покупателей. Государственное регулирование цен ограничено, поскольку определенная часть низкокачественных товаров продается в «теневом» секторе экономики, недоступном для контроля.

Государственное регулирование не может полностью решить проблему асимметрии информации. Государство выступает союзником частного сектора в борьбе против неполной информации. Это объясняет существование различных корпоративных стратегий. Так, страховые компании в состоянии разделить свою клиентуру на категории по величинам риска, применяя различные страховые стратегии, где более низкие страховые премии связаны меньшими регулярными платежами.

### 2.3. Теория поведения человека

Экономическая теория в процессе своего развития наряду со множеством различных направлений, разрабатывает так же различные варианты моделей экономического человека. Создание таких моделей обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Исходной моделью является модель «homo economicus» А. Смита, ставшего первым экономистом, положившим определенное представление о человеческой природе в основу целостной теоретической системы. В самом начале «Богатства народов» он пишет о свойствах человека, определяющих все виды его хозяйственной деятельности. Во-первых, это склонность к обмену одного предмета на другой, во-вторых, – собственный интерес, эгоизм. Первое свойство ведет к разделению труда, второе побуждает индивида такое занятие, при котором его продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях. При этом А. Смит не сводил собственный интерес людей к получению денежных доходов: помимо заработка, на выбор занятия влияют легкость и трудность обучения, приятность или неприятность занятия, его постоянство или непостоянство, больший или меньший престиж в обществе и, наконец, большая или меньшая вероятность успеха.

В исследованиях Д. Рикардо уже не делается никаких допущений относительно человеческой природы. Считается, что стремление к собственному интересу самоочевидно и не нуждается даже в упоминании.

Методология классической школы, и в первую очередь концепция «экономического человека», подверглась теоретическому осмыслению Дж. С. Миллем. Дж. Милль считал подход А. Смита и Д. Рикардо односторонним: действительное поведение человека намного сложнее, однако утверждал, что такая абстракция, когда главная цель рассматривается как единственная – есть подлинно научный способ анализа общественных явлений. Понимание Миллем экономического человека как теоретической абстракции оказало определяющее влияние на дальнейшее развитие методологии экономической науки.

Другим путем шел основоположник английского утилитаризма Дж. Бентам, не доверявший согласованию индивидуальных «стремлений к благосостоянию», рынку и конкуренции. Он считал это прерогативой законодательства. Бентам выделил следующие основные черты концепции человеческой природы:

1. Претензия на универсальность (в отличие от модели классиков).
2. Надклассовый характер: бентамовский человек настолько абстрактен, что принадлежность к капиталистам, рабочим и землевладельцам для него несущественна.
3. Гедонизм, т. е. последовательное сведение всех мотивов человека к достижению удовольствий и избеганию огорчений.
4. Счетный рационализм. Каждый человек в состоянии производить все те арифметические действия, которые нужны для получения максимума счастья.

5. Пассивно-потребительская ориентация. Бентам подчеркивал, что всякая реальность интересует человека лишь тогда, когда ее можно с пользой для себя употребить.

Значительной вехой в развитии политической экономии по праву считается так называемая «маржиналистская революция». Новшество маржиналистов заключалось в том, что расплывчатые словесные формулировки о стремлении к максимальному благосостоянию при наименьших затратах, встречавшиеся еще у А. Смита, и наивные арифметические действия, совершавшиеся в голове бентамовского гедониста, маржиналисты заменили точным языком высшей математики: решением оптимизационной задачи. Именно модель «человека экономического» маржиналистов впоследствии легла в основу методологии неоклассического направления экономической теории.

Одной из характерных черт «*homo economicus*» со времен А. Смита, считается его рациональность. Этот элемент концепции экономического человека, является настолько сложным для научного анализа, насколько простым это понятие кажется с точки зрения обыденного сознания.

Рациональность может быть определена следующим образом: субъект никогда не выберет альтернативу X, если в это же самое время ему доступна альтернатива Y, которая, с его точки зрения, предпочтительнее X.

Согласно М. Веберу, существует четыре «идеальных типа» поведения:

*Целерациональное действие*, означающее продуманное использование условий и средств для достижения поставленной задачи.

*Ценностно-рациональное действие*, которое характеризуется, как использование условий и средств для достижения заданных извне целей. Цели при этом определены верой в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические, идеологические).

*Традиционное действие*, цели и средства заданы извне, они носят традиционный характер. В основе поведения лежит длительная привычка или обычай.

*Аффективное действие*, означающее, что цели и средства заранее не определены и не выделяются. Поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями.

Современная неоклассическая модель исходит из того, что наиболее характерным для экономического человека является целерациональное поведение. Такой подход отражает модель, которая предполагает, что экономический человек руководствуется целью достижения максимальной полезности и ведет себя (с позиции достижения данной цели) полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

1) информация, необходимая человеку для принятия решения, полностью ему доступна;

2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;

3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);

4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Подобные допущения привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки в том, что она стала, по сути, «экономикой классной доски» и совершенно оторвалась от реальной жизни.

Но рациональность – это еще далеко не все, что определяет поведение экономического агента. Он не существует обособленно от окружающих предметов и таких же агентов, как он, поэтому в процессе принятия решения или осуществления выбора возникают различного рода ограничения.

Во-первых, человек экономический должен быть утилитарным. Иными словами, его действия должны быть подчинены задаче максимизации удовольствия, полезности. Именно полезность становится основой человеческого счастья.

Во-вторых, он должен испытывать чувство эмпатии в отношении к другим участникам сделки, т. е. он должен уметь поставить себя на их место и взглянуть на происходящий обмен с их точки зрения.

От эмоционально окрашенной симпатии, эмпатию отличает беспристрастность и нейтральность: мы должны уметь поставить себя на место человека, который может быть и лично неприятен.

В-третьих, между участниками сделок на рынке должно существовать доверие. Никакая даже самая элементарная сделка на рынке не может быть осуществлена без хотя бы минимального доверия между ее участниками.

Анализ доверия, как экономической категории, тесно связан с понятием «персонификация». Наиболее персонифицированное доверие устанавливается в дружеских и семейно-родственных связях. Сложность заключается в том, что персонифицированное доверие – не является неисчерпаемым ресурсом. Во-первых, масштаб дружеских и семейно-родственных связей всегда ограничен, а их установление связано со значительными издержками. Во-вторых, логика дружеских и семейно-родственных связей зачастую вступает в конфликт с логикой максимизации прибыли. Выражаясь языком экономики соглашений – одного из наиболее «неортодоксальных» направлений в институциональной экономической теории – традиционный тип поведения, лежащий в основе внутрисемейных отношений, оказывается несовместимым с рыночными «правилами игры». Одно из основных противоречий российского капитализма как раз в том и заключается, что заниматься бизнесом, особенно на начальных этапах, без поддержки друзей и родственников нельзя.

Следуя неоклассикам, можно представить человека как совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, т. е. определяющее последние единственным критерием – собственной функцией полезности. Кроме того, он оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством.

Критики неоклассической модели «homo economicus» обращают внимание, прежде всего на то, что практика далеко не всегда подтверждает правомерность выделения рационального поведения, как характерной черты челове-

ка экономического. К настоящему времени разработан уже весьма широкий ряд доказательств весьма ограниченных возможностей людей относительно осуществления ими рационального выбора. Так, например, рациональный выбор в условиях риска предполагает, что индивиды оценивают возможные варианты событий с точки зрения своей полезности и выбирают тот вариант, который обеспечивает им максимальную ожидаемую полезность.

Максимизация ожидаемой полезности требует от индивида способности достаточно достоверно оценивать вероятность наступления того или иного события, в том числе вероятность совместного наступления событий. Однако многочисленные эксперименты показывают, что способности индивидов в оценке и подсчете вероятностей достаточно скромны. Как отмечает, например, А. Олейник:

- Чаще всего индивиды не пересматривают свои оценки вероятностей после наступления событий. Например, они продолжают с уверенностью ожидать наступления события *A* уже после того, как практика показала, что оно наступит лишь в 80 % случаев.

- Восприятие событий и оценка их вероятности зависят во многом от уже накопленного опыта. Чем больше новизна события, тем выше вероятность ошибки.

- Оценка вероятности того или иного события является функцией его «репрезентативности», т. е. вероятность события оценивается по степени сходства с другими событиями и по наличию ярких, запоминающихся элементов, на основе которых дается характеристика событию в целом.

- Оценка вероятности часто зависит не от объективных, а от субъективных факторов – самопроизвольного оптимизма или пессимизма.

- Индивиды оценивают не зависящие от их действия события, как будто на развитие этих событий они могут повлиять («иллюзия контроля») и, следовательно, изменить вероятность их наступления.

Необходимо отметить, что основной итог эмпирических оценок степени рациональности поведения человека состоит в том, что реальной действительности больше соответствует представление о человеке, как о субъекте, лишь относительно (а не абсолютно) рациональном. Соответственно, представляется, что экономистам пора бы уже перейти в данном вопросе от исходных характеристик рационального поведения человека к альтернативным теориям относительной рациональности.

По мере усиления критики классических и неоклассических школ происходит постепенный пересмотр классической модели экономического человека. Здесь необходимо, на наш взгляд, отметить, что, по мнению многих экспертов, значение постулата неоклассической рациональности для экономической теории зачастую весьма преувеличивают (особенно в учебниках). При этом, например, В. С. Автономов особо отмечает три момента:

Во-первых, экономическая теория, особенно макроэкономическая, в принципе, может быть построена на основе другой поведенческой гипотезы

помимо максимизации полезности (в качестве примера приводится кейнсианская макроэкономика).

Во-вторых, из самой по себе предпосылки рациональности можно вывести не так уж много значимых экономических выводов. Ее следует дополнить такими концепциями, как равновесие, совершенная конкуренция, всеохватность рынков, поведенческие гипотезы (например, гипотезу об одинаковом поведении экономических субъектов в рамках теории рациональных ожиданий) и др.

В-третьих, понятие экономической рациональности имеет смысл лишь в условиях параметрической среды, т. е. при отсутствии реакции среды на действия субъекта. Классический пример такой среды дает модель совершенной конкуренции. Если же экономический субъект должен считаться с реакцией других на свои действия (как, например, в моделях олигополии), понятие максимизационной экономической рациональности неимоверно усложняется и перестает быть операциональным.

Таким образом, мы подходим к выводу, что для исследователя продуктивна не сама трансформация рациональности (либо ее критика), а те концепции, которые базируются на подобной трансформации. *Действительно, если мы в целях проводимого анализа изменяем сам предмет и объект экономических исследований (вводим институциональный фактор, трансакционные издержки, отказываемся от достижимости и устойчивости равновесия, вводим фактор времени и т. д.) – тогда и только тогда появляется объективная необходимость трансформировать саму категорию рациональности.*

При этом, очевидно, что на данном этапе научного развития, использование альтернативных неоклассическому подходу моделей рациональности, ведет к смещению от количественных прогнозов в пользу «качественных» и объяснения принципов функционирования системы. При этом, видимо, сами исследователи еще длительное время, выбирая разнообразные модели рационального поведения, будут вынуждены каждый раз делать выбор между теоретической стройностью и приближенностью к реальности.

На наш взгляд, наиболее интересные результаты, в плане разработок альтернативных моделей человека экономического, представлены в настоящее время в рамках институционального направления.

Критика «человека экономического» ведется сразу по нескольким направлениям. Перечислим наиболее, на наш взгляд, существенные из них:

Во-первых, это признание различных информационных проблем и несовершенств.

Во-вторых, признание ограниченности познавательных и аналитических способностей самого человека.

В-третьих, включение в экономический анализ такого фактора как «время». Учитывается роль, как физического времени, так и исторического (в форме неопределенности будущего и зависимости от прошлого).

В-четвертых, ряд исследователей предлагают исходить не из предпосылки фиксированной степени рациональности (совершенной или ограниченной), а трактуют ее как величину переменную, определяя при этом факторы, побуждающие человека вести себя более или менее обдуманно или расчетливо.

В-пятых, анализ экономических субъектов все чаще акцентирует внимание на «коллективности» многих субъектов.

Рассмотрим представленные элементы критики более подробно. При этом необходимо, на наш взгляд, учитывать, что во многом сами факторы, ограничивающие рациональность экономического субъекта, взаимопересекаются и вытекают друг из друга.

**Масштабность информации** – это ситуация, при которой информации столь много, что индивид не в состоянии ее обработать: несмотря на доступность информации, ее усвоение требует значительных затрат времени и других ресурсов.

**Асимметричность информации** – когда один из контрагентов обладает более полной информацией о благе (например, продавец знает о полезности блага больше чем потребитель).

**Сложность информации** – это ситуация при которой объем информации невелик, но у индивида нет соответствующих навыков и квалификации для того, чтобы ее обработать. По сути мы наблюдаем противоречие между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой.

**Неопределенность** связана с недостатком или отсутствием информации относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной. В результате теряется основа для оптимизационного поведения.

**Зависимость от прошлого** зачастую связывают с национальной экономической ментальностью, под которой обычно понимают особенности экономических, социальных и политических ценностей и норм поведения, характерных в той или иной степени большинству представителей социальной группы. Во многом здесь акцентируется внимание на неформальной части институциональной среды, задающей стереотипы поведения, нормы социальных взаимодействий, организационные формы хозяйственной жизнедеятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству, степень восприимчивости к зарубежному опыту и т. д. Эта часть среды достаточно устойчива во времени и поддается изменениям с огромным трудом.

**Изменчивость среды** – сама среда принятия решений, ее параметры и характеристики изменяется с течением времени, что приводит к изменению «качества» информации, которой обладает субъект, росту разнообразия благ, изменение предпочтений и т. д.

**Введение в анализ фактора физического времени**, как базового и жестко ограниченного ресурса позволяет проводить более углубленный анализ рационального поведения и влияния на него таких элементов как рутины, привычки, обучение и т. д.

**Резкие (шоковые, революционные) изменения институциональной среды, а также наличие ярких противоречий между вновь вводимыми формальными и устоявшимися неформальными институтами** приводят к повышению нестабильности и неопределенности, вынуждая переходить эконо-



мического субъекта с одного типа поведения к другому. Эти переходы могут происходить «скачкообразно» за весьма короткий промежуток времени. Подобные переходы часто приводят к устойчиво-неэффективному (нерациональному) состоянию с точки зрения экономического развития.

**Признание части экономических субъектов коллективными** делает в ряде случаев невозможным традиционный рациональный выбор на основе обычной процедуры выявления предпочтений. Так, согласно «теореме невозможности Эрроу», для определения порядка коллективного предпочтения, соответствующего степеням участников взаимодействия, часто невозможно предложить процедуру недиктаторского решения.

Пусть три индивида А, Б и В осуществляют выбор между тремя нормами, I, II и III. Степень предпочтения индивидами каждой из норм задана следующей матрицей, где 3 – наиболее предпочтительная норма, 1 – наименее предпочтительная:

	А	Б	В
I	3	1	2
II	2	3	1
III	1	2	3

Как видим, при парном сравнении в ходе голосования норма I оказывается предпочтительнее нормы II (она получает два «голоса»: А ( $3 > 2$ ) и В ( $2 > 1$ )) против одного Б ( $1 < 3$ ), норма II – предпочтительнее нормы III. Но при сравнении нормы I и нормы III выявляется противоречие – вместо ожидаемого на основе транзитивности предпочтений выбора нормы I большинство голосует за норму III.

### **Подход «старого» институционализма**

«Старый» институционализм предложил три нововведения, расширяющих рабочую модель человека экономического.

Во-первых, это отрицание принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как оптимизаторы (максимизаторы или минимизаторы) целевой функции, а как следующие различным «привычкам» – приобретенным правилам поведения – и социальным нормам.

Данный подход базируется на прагматической философии Ч. Пирса и других авторов. Пирс отрицал картезианское представление о предельно рациональном, вычисляющем агенте, заменив его концепцией человека, осуществляющего действия, в частности, благодаря привычкам и установившемуся поведению.

С позиций институционалистов, привычка не означает поведение. Существует склонность к определенному типу поведения в ситуациях определенного рода. Безусловно, у людей могут быть привычки, которые в течение долгого времени не проявлялись. Привычка может существовать, даже если она никак не проявляется в поведении. Привычки – это скрытый репертуар потенциального поведения; они могут быть вызваны соответствующим стимулом или ситуацией.

Для Пирса не привычка подкрепляет убеждение, а сущность убеждения состоит в установлении привычек. Поэтому, как считал Дж. Коммонс, Пирс одним махом разрешил противоречия рационализма и эмпиризма, сделав Привычку и Обычай, а не интеллект и ощущения основой всех наук. В результате «старые» институционалисты, такие как Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл, отвергли идею постоянно вычисляющего, предельно приспособленного агента, вместо этого перенесли акцент на роль инерции и привычек.

Это не означает, что с позиций институтов всякое действие направляется привычками и правилами. В действительности, как полагали Пирс, Веблен и Коммонс, следует принимать во внимание нововведения и творчество. Последнее может само по себе возникать в результате столкновения или сочетания соперничающих языков, или правил. Когда индивидуальные привычки разделяются обществом или группой и укрепляются в этих пределах, они принимают форму социально-экономических институтов.

Во-вторых, «старые» институционалисты говорят о том, что необходимо учитывать влияние процесса обучения на формирование поведенческих предпосылок индивидов. Обучение в самом широком смысле представляет собой нечто большее, чем просто открытие или получение информации; обучение – это преобразование индивидуальных качеств и предпочтений, что равносильно изменению отдельной личности. Сегодня нам не нравится какое-то произведение искусства, но после выставки мы можем почувствовать к нему вкус. Обучение способно преобразовать индивида. Иными словами, обучение может повлиять на предпочтения, цели, качества, умения и ценности. Строго говоря, сам акт обучения подразумевает неполноту располагаемой информации, тем самым, исключая совершенную рациональность. Чтобы включить обучение в рамки концепции максимизирующего полезность, рационального агента, границы этой концепции должны быть значительно сужены. Наконец, обучение – это развитие способов и средств познания, расчета и оценки.

В-третьих, «старый» институционализм, в отличие от неоклассиков, отказался от методологического индивидуализма и стал использовать методологию холизма, в которой исходным пунктом в анализе являются не индивиды, а институты. Иными словами, характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот.

### **Подход неинституциональной экономической теории**

Неоинституционализм в самом общем виде можно трактовать как попытку привнесения институционального подхода в рамки так называемого «мейн-стрима», т. е. магистрального направления современного экономического анализа, представляемого неоклассиками. Неоинституциональная теория представляет собой экономический анализ роли институтов и их влияния на хозяйство на основе неоклассических принципов рациональности и методологического индивидуализма. В этом заключается фундаментальное отличие неоинституционалистов от «старых» институционалистов.

Видение человека, как рационального субъекта, с точки зрения неoinституциональной экономической теории наиболее развернуто отражается в работах О. Уильямсона. Согласно его классификации, в экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения – это рациональность (как таковая) и следование своим интересам.

Уильямсон выделяет три основные формы рациональности:

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

2) *Ограниченная рациональность* – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Такое определение заключает в себе возможность различных его интерпретаций. Сами экономисты, привыкшие считать рациональность категоричной, относят ограниченную рациональность к иррациональности или нерациональности. Социологи считают такую предпосылку слишком большим отступлением от принятой в экономической теории относительной поведенческой точности.

3) *Органическая рациональность* – слабая рациональность процесса. Ее используют в эволюционном подходе Нельсон, Уинтер, Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. Такая форма рациональности, по мнению данных исследователей, изначально присуща человеку. Представители австрийской школы К. Менгер, Ф. Хайек, И. Кирцнер, связывают эту рациональность с явлениями более общего характера – институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и так далее. Такие институты нельзя запланировать. Общая схема таких институтов не созревает в чьем-либо сознании.

Модель следования своим интересам, так же имеет свою структуру:

1) *Оппортунизм*. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают следование экономическими субъектами своим интересам, в том числе обманом путем. При этом имеются в виду как явные формы лжи, воровства, мошенничества, так и более тонкие проявления обмана, которые могут принимать активную и пассивную формы, выступать *ex ante* и *ex post*. В любом случае речь идет об информации и обо всем, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера.

В идеале, между экономическими субъектами, должна существовать гармония в процессе обмена информацией, т. е. открытый доступ к ней всех заинтересованных сторон, немедленные сообщения в случае изменения информации и т. д. Но экономические агенты, действуя оппортунистически, как правило, искажают или удерживают информацию. При этом, их оппортунизм может проявляться в разной степени. Кто-то больше склонен к преднамеренному обману, кто-то меньше. В результате создается информационная асимметрия, ко-

торая вместе с неполнотой искажениями информации, значительно усложняет задачи экономической организации и эффективных взаимодействий людей.

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

3) *Послушание*. Последней, самой слабой формой ориентации экономическими субъектами на собственный интерес является послушание. Адольф Лоу формулирует суть данной формы следующим образом: «Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами». В чистом виде такой тип поведения редко встречается в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов его поведения при принятии решений.

### **Подход новой институциональной экономической теории**

Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как подсистема общества. Особенности различий между неoinституциональной и новой институциональной экономической теорией выходят за рамки данной работы. Отметим только, что последняя использует методологию холизма и утверждает, что предпочтения индивидов не стабильны и не носят экзогенный, строго заданный характер.

Наличие взаимоисключающих предпосылок, обнаруженных в гибридных неoinституциональных моделях, привело к их критике с точки зрения новой институциональной экономической теории. Например, Э. Фуруботн и Р. Рихтер отмечают, что в гибридных моделях предполагается одновременное сосуществование:

1. Ограниченной рациональности.
2. Положительных трансакционных издержек.
3. Полного знания всех существенных данных.
4. Принятия решений на основе рационального выбора.

Модели подобного типа должны быть отвергнуты на том основании, что при условиях, в которых все решения сопряжены с издержками, субъекты принятия решений просто не могут функционировать таким образом, как это предполагается в моделях. Решения, получаемые на основании гибридных моделей, ущербны, поскольку базируются на структурах несовместимых предпосылок. Фактически эти решения получаются исходя из совокупности данных, которыми соответствующие субъекты обладать не могут, и на основе

настолько затратных методов, что практическое их использование вряд ли возможно.

В целом, при характеристиках свойства рациональности, современный институционализм приходит к следующим выводам:

Во-первых, для описании рациональности как нормы поведения, уместнее использовать термин «обоснованное действие». Тем самым акцент в анализе переносится на процедуру и способы обоснования действия, причем полная рациональность является лишь предельным случаем в ряду всех процедур и способов взаимной интерпретации.

Во-вторых, прежнее противопоставление следования нормам и модели рационального выбора с развитием экономики соглашения и теории общественного выбора устарело. Рациональный выбор может быть осуществлен лишь в рамках определенной нормативной (институциональной) среды из ряда определенных альтернатив.

В-третьих, институциональные рамки не только ограничивают, но могут и создавать предпосылки осуществления рационального выбора.

Критика неоклассического подхода вылилась в целый ряд институциональных моделей рационального поведения. Рассмотрим наиболее известные из них.

### **Модель ограниченной рациональности Г. Саймона**

Неоклассическая модель рационального выбора была подвергнута критике Г. Саймоном. Его теория неполной рациональности учитывает существование не только информационных издержек, но и когнитивных ограничений. В ней предполагается, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и ситуации на рынке, он не способен и собранную информацию обработать оптимальным образом. Учет когнитивных ограничений требует пересмотра самого принципа оптимизации, лежащего в основе модели рационального выбора. Он заменяется на принцип удовлетворенности (разумной достаточности). Придерживаясь этой теории, можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определенного объема продаж.

Представим различие между двумя принципами графически, анализируя ситуацию выбора потребителем товара по двум критериям – К и Р (например, качество и доступность цены) (рис. 9).

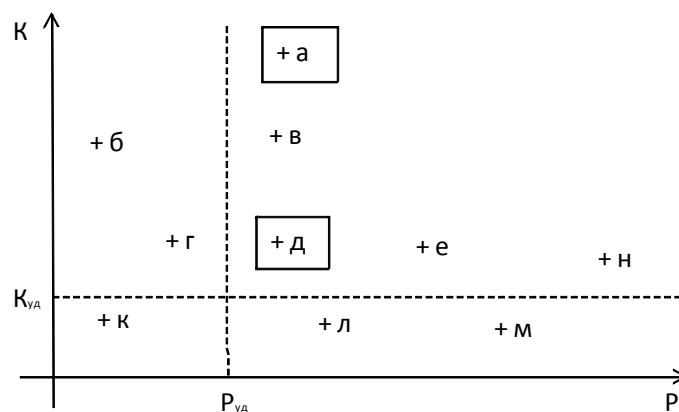


Рис. 9. Принцип выбора абсолютно рационального и ограниченно рационального субъекта

Если потребитель оптимизирует свой выбор, то он должен остановиться на варианте *а*, в котором соотношение двух параметров выбора (*К* и *Р*), наилучшее. Если же потребитель принимает в расчет издержки на получение и обработку информации, то он заранее задает себе рамки допустимого выбора *Р<sub>уд</sub>* и *К<sub>уд</sub>* (например, приемлемую цену и качество товара) и останавливается на первом варианте, удовлетворяющем этим критериям (*д*). Тем самым экономятся затраты на поиск и обработку информации о всех товарах и услугах на рынке.

### Институционально-матричная (цивилизационная) модель рациональности

Если обобщить имеющиеся в современной литературе определения человека с позиций современной институциональной экономической теории, то можно сделать вывод, что **человек институциональный** – это индивид, совершающий относительно рациональный (обоснованный) выбор из ряда альтернатив, поведение которого задано сформировавшейся институциональной средой. Из данного определения возникает вопрос специфики институциональной среды.

Одним из направлений, занимающихся данным вопросом, является теория институциональных матриц. Данная теория в настоящее время базируется на следующих основных моментах:

Во-первых, на уже упомянутой методологии холизма.

Во-вторых, на принципе «междисциплинарности» (при определении набора базовых институтов, входящих в институциональную среду).

В-третьих, на принципе зависимости от траектории предшествующего развития. Д. Норт, проявляя интерес к проблематике институтов с позиции экономической истории, приходит к выводу, что в результате исторического развития системы генерируются ограничения, которые устанавливают пределы для последующих наборов альтернативных вариантов выбора.

С позиции институтов, внешне многообразные и различные в деталях институциональные комплексы, регулирующие жизнь древних и современных государств, имеют в своей основе одну из двух институциональных матриц. Их принятые и закреплённые в литературе названия – Х-матрица и Y-матрица. Причина существования двух типов институциональных матриц кроется в особенностях материально-технической среды тех или иных стран и народов их населяющих, а также в их ментальных особенностях. В виду этого данную теорию мы условно обозначили как «цивилизационный подход».

Наиболее полно, на наш взгляд, положения теории институциональных матриц можно найти в работах С. Г. Кирдиной.

В целом, институциональная матрица определяется как устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных подсистем – экономической, политической и идеологической. При этом речь идет не обо всех институтах вообще, а именно об определяющих, базовых институтах, которые можно проследить практически во всех обществах от древности до наших дней.

Особо стоит отметить, что доминирование в государстве той или иной институциональной матрицы не означает, что в нем не действуют комплементарные институты (из альтернативной матрицы) и соответствующие им формы.

Для Х-матрицы характерны следующие базовые институты:

- В экономической сфере – институты редустрбутивной экономики<sup>5</sup>.
- В политической сфере – институты унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства.
- В идеологической сфере – институты коммунитарной идеологии, основное содержание которой состоит в доминировании коллективных, общих ценностей, приоритете «Мы» над «Я».

Х-матрица характерна для России, большинства стран Азии, Латинской Америки и др.

Y-матрица имеет следующие базовые институты:

- В экономической сфере – институты рыночной экономики.
- В политической сфере – институты федеративного политического устройства.
- В идеологической сфере – институты субсидиарной идеологии, в которых закрепляется доминирование индивидуальных ценностей, приоритет «Я» над «Мы».

Y-матрица характеризует общественное устройство большинства стран Европы и США.

Теория институциональных матриц исходит из принципа доминантности базовых институтов. Он выражается в том, что в каждом конкретном обществе базовые институты, характерные для его институциональной матрицы, доминируют над институтами комплементарными. Последние носят дополнительный, вспомогательный характер, обеспечивая устойчивость

---

<sup>5</sup> Сущность редустрбутивных экономик – обязательное опосредование неким Центром движения ценностей и услуг, а также права по их производству и использованию.

институциональной среды в той или иной сфере общества. Для базовых институтов, соответствующих типу институциональной матрицы данного государства, в большей мере свойственен стихийный, неуправляемый характер действия.

В табл. 7–9 приведены названия институтов из X- и Y-матриц, действующих, соответственно, в экономической, политической и идеологической подсистемах общества. Институты, расположенные в одной строке таблицы, являются симметричными, т. е. один из них – базовый, а второй является по отношению к нему – комплементарным.

Таблица 7

Базовые институты экономической подсистемы

<b>Функции институтов</b>	<b>Институты редустробутивной экономики в X-матрице</b>	<b>Институты рыночной экономики в Y-матрице</b>
Организация отношений собственности	Общая собственность	Частная собственность
Привлечение к труду	Служебный труд	Наемный труд
Взаимодействие хозяйствующих субъектов	Координация	Конкуренция
Способы воспроизводства благ	Редистрибуция	Обмен (купля-продажа)
Сигналы обратной связи	Пропорциональность	Прибыль

Таблица 8

Базовые институты политического устройства

<b>Функции институтов</b>	<b>Институты унитарного политического устройства в X-матрице</b>	<b>Институты федеративного политического устройства в Y-матрице</b>
Территориальная организация	Административное деление	Федерация
Устройство системы управления	Иерархическая вертикаль во главе с центром	Самоуправление и субсидиарность <sup>6</sup>
Порядок замещения управленческих позиций	Назначения	Выборы
Формирование и реализация решений	Общее собрание и единоегласие	Многopартийность и демократическое большинство
Механизмы обратной связи	Обращения по инстанциям	Судебные иски

<sup>6</sup> Субсидиарность – организационный и правовой принцип, согласно которому задачи должны решаться на самом низком, малом или удаленном от центра уровне, на котором их решение возможно и эффективно.



Базовые идеологические институты

Функции институтов	Институты Коммунитарной идеологии в X-матрице	Институты субсидиарной идеологии в Y-матрице
Детерминанта социально-го действия	Коллективизм	Индивидуализм
Нормативное представление о социальной структуре	Эгалитаризм <sup>7</sup>	Стратификация <sup>8</sup>
Принципы устройства общественной жизни	Порядок	Свобода

Следуя заявленной логике, можно сформулировать исходные теоретические основания междисциплинарной модели рациональности человека институционального.

Во-первых, два типа общества (в которых доминируют институты либо X-, либо Y-матрицы) характеризуются соответствующим им типом «человека институционального». Этот тип близок по содержанию к понятию «народ».

Во-вторых, в построении модели «человека институционального» следует использовать не менее трех основных групп характеристик.

В-третьих, модель «человека институционального» содержит в себе характеристики действующих в обществе базовых институтов и является их квинтэссенцией. Эти институты во многом задают рамки рационального выбора, снижая неопределенность, но и от части ограничивают рациональность субъектов.

На основе предоставленных предпосылок, формируются следующие типы человека институционального:

**Институциональный X-человек** – в экономической, политической и идеологической сферах определяется как редистрибутивный, унитарный и коммунитарный.

**Институциональный Y-человек** – характеризуется как человек рыночный, живущий по нормам федеративного государства и приверженный субсидиарным (личностным) целям.

Необходимо отметить, что как не существует государств, в которых действуют институты лишь одной из рассмотренных матриц (X или Y), так не существует и народа, укладывающегося в модель только одного типа «институционального человека». В реальной жизни эти модели сосуществуют. Тем не менее, обратим внимание на два значимых момента.

Экономические, политические и идеологические компоненты представленной модели человека институционального подходят друг к другу как ключ к

<sup>7</sup> Концепция, предлагающая создание общества с равными возможностями по управлению и доступу к материальным благам всем его членам.

<sup>8</sup> Деление общества на социальные слои.

замку и находятся во взаимосвязанном единстве. Принцип построения модели исходит из морфологической связи, обусловленной принадлежностью к целому.

В обществе исторически доминирует, как правило, тот или иной тип человека институционального. Это вытекает из «закрепленного» характера институциональной матрицы, обусловленного свойством коммунальности (или некоммунальности) материально-технической среды, остающейся неизменной в ареале развития государства. В период кризисов соотношение этих типов может меняться: одна модель проявляет себя активнее, другая – слабее. Тем не менее, в обществах с доминированием институтов X-матрицы, как, например, в России, тип «институционального X-человека» является во все времена более распространенным.

Противоречия между различными блоками институтов, а также противоречие матрицы институтов модели человека, доминирующей в данном обществе разрушают основу не просто для рационального, но и для обоснованного выбора.

## 2.4. Теория прав собственности

На каждом этапе развития общества складывается определенная система экономических институтов. Как известно, эта институциональная структура экономики в значительной мере обуславливает организационные формы хозяйственной деятельности, а также нормы и правила, согласно которым осуществляется хозяйственная жизнь данного общества, сотрудничество между отдельными индивидами и фирмами, специфика конкурентных отношений между ними. Базовым приоритетным институтом любой экономической системы является институт собственности, который пронизывает все хозяйственные отношения и определяет природу других существующих отношений и институтов.

В западной экономической науке вопросы теории прав собственности стали выделяться в отдельный раздел исследований в экономической теории еще в 60–70-е гг. XX в. В современных условиях, по мнению известного специалиста в данной проблеме Р. И. Капелюшникова, развитие теории прав собственности продолжается уже не столько в качестве самостоятельной концепции с четко очерченными границами, сколько в качестве методологической и общетеоретической основы трех новых направлений экономического анализа – экономики права, новой экономической истории и теории экономических организаций. Семейство этих подходов обозначается обычно терминами «транзакционная экономика» и «неоинституционализм».

Экономическая теория прав собственности представляет собой образец «экономического империализма», теории используемой в неоклассическом анализе. Сущность «экономического империализма» состоит в переносе микроэкономического инструментария на внерыночные сферы деятельности, такие как образование, охрана здоровья, расовая дискриминация, брак, преступность, планирование семьи, посещение церквей, политическая деятельность, изучение языков и т. д. Все эти теории объединяет трактовка человека как субъекта, осуществляющего рациональный выбор: когда и с кем заключать брак, сколько рожать детей, предпочесть ли «карьеру» преступника и т. д. Различные институты общества, в том числе правовые, и могут становиться объектом данного переноса. Базовым методологическим принципом теории прав собственности является положение о том, что не организация как таковая становится объектом анализа, а отдельный агент, стремящийся максимизировать свою функцию полезности, действуя в данной организационной структуре.

Экономическое понимание категории «права собственности» нельзя смешивать с его юридическим значением. Экономический аспект подразумевает более широкое понятие, нежели юридический. Если юридический аспект подразумевает только формальные правила поведения, то экономический включает также разнообразные неформальные социальные нормы, регулирующие права людей в вопросах использования ограниченных благ. Поэтому под правами собственности понимают формальные и неформальные санкционированные нормы поведения индивидов, которые должны соблюдаться в обществе, а их несоблюдение относительно существования и использования ограниченных благ должно нести наказание (или издержки). Под «благом» в данной теории

подразумевается все то, что приносит человеку полезность или удовлетворение. Следовательно, главной задачей теории прав собственности является взаимодействие между экономическими и правовыми системами.

Сложившаяся в обществе ситуация прав собственности представляет собой сумму экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу. Следует отметить, что в данной теории основополагающим моментом считается понятие не «собственность», а «право собственности»: не ресурс сам по себе является собственностью, пучок или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность. Собственность в первоначальном значении этого слова относилась только к праву, титулу, интересу, а ресурсы могли называться собственностью не больше, чем они могли называться правом, титулом или интересом.

Кроме того, в данной теории под отношениями собственности понимаются не отношения человека к вещи, а отношения между людьми по поводу использования редких вещей или ресурсов. Важное значение в данной проблеме отводится и проблеме редкости благ и ресурсов. Данная теория распространяется не только на материально-вещественные, но и нематериальные объекты (включая личную свободу индивидуума). Отношения собственности здесь рассматриваются как санкционированные обществом, причем необязательно государством. Эти права могут существовать и защищаться также в форме обычаев, традиций, специфических моральных форм.

В экономической теории прав собственности важное значение имеет тот факт, что в основе существования рыночных отношений в развитых странах лежат два правовых подхода, которые по-разному оценивают права собственности. В основе первого подхода *континентальной системы прав* Европы лежит римское право. Как известно, кодекс Юстиниана позднее составил основу кодекса Наполеона, получившего широкое распространение. Разделение между этими подходами началось еще в период буржуазных революций, которые превозносили идею абсолютного права частной собственности. В континентальной Европе стала преобладать идея неограниченного абсолютного права собственника распоряжаться своей вещью, в том случае если его действия не противоречат юридическим законам и не нарушают прав других третьих лиц. Это право считается священным, неограниченным и неделимым. Варианты рассредоточения правомочий среди нескольких лиц относились к рудиментам феодализма. Основным моментом здесь является сосредоточение всех прав собственности на объект в руках одного индивидуума. Однако исключительное право использования не может исполняться в отношении воздуха, речных водоемов, морских водных ресурсов и т. д. Данный подход применительно к этим ресурсам не работает.

*Англосаксонская правовая система* оставила часть институтов феодального права. Она считала объектами собственности материально-вещественные объекты, и нематериальные блага, предполагала возможность раздробления права собственности на объекты на частичные правомочия нескольких лиц. Например, право собственности на землю не было абсолютным: феодал, собственник земли, делил это право с королем.

Соответственно, сложились две разнонаправленные правовые традиции. Первая предполагает право собственности как неделимое единство, а вторая – как пучок частичных правомочий. Второй подход постепенно получает распространение в правовых системах стран континентальной Европы. Для экономической теории прав собственности присущ второй подход. Считается, что гибкость и адаптивность англосаксонской системы к меняющимся условиям более адекватно соответствуют сложным экономическим и политическим требованиям высокоразвитого рыночного общества. Сторонники англосаксонского подхода понимают под собственностью сложный пучок отношений, существенно различающихся по своему характеру и последствиям.

Значительное число исследователей в качестве основополагающего момента, на котором базируется англосаксонский подход, выделяют фактически действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Под доступом имеется в виду все многообразие возможных решений по поводу данного ресурса. Так задается алгоритм предполагаемых отношений между индивидуумами, у которых имеется доступ к ресурсу и людьми, для которых он закрыт. Если отсутствуют исключения из доступа к ресурсу, т. е. имеет место свободный доступ к нему, то это означает, что он никому не принадлежит или принадлежит всем. Причем степень «исключительности» категория изменчивая. Она может колебаться от единицы, если наблюдается индивидуальная собственность и доступ имеется только у одного лица, до нуля, что соответствует общественной собственности и доступ разрешен всем членам общества.

Инструменты исключений из доступа к имеющимся в обществе ресурсам определяют способы возможных взаимодействий между субъектами в связи с использованием данных ресурсов. Понятие «исключительности» связано с системой правомочий. В настоящее время стало общепринятым определение прав собственности, сформулированное английским ученым А. Оноре. Он включил в свою систему 11 элементов:

- 1) право владения, которое подразумевает исключительный физический контроль над вещью;
- 2) право пользования, т. е. личного использования вещи;
- 3) права управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована;
- 4) право на доход, т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного использования или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами – право присвоения);
- 5) право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- 6) право на безопасность, т. е. иммунитет от экспроприации;
- 7) право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- 8) бессрочность;
- 9) запрещение вредного использования, т. е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;

10) ответственность в виде взыскания, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;

11) остаточный характер, т. е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине.

Однако в экономической литературе представлены и другие классификации расщепления прав собственности на отдельные правомочия и возможность обмена отдельными правомочиями. Так, например, профессор Калифорнийского университета в Беркли Р. Д. Кутер включил в перечень правомочий 12 элементов:

- 1) использовать;
- 2) потреблять;
- 3) истощать;
- 4) разрушать;
- 5) улучшать;
- 6) разрабатывать;
- 7) преобразовывать;
- 8) продавать;
- 9) дарить;
- 10) завещать;
- 11) закладывать ресурс;
- 12) сдавать в аренду.

Кроме того, В. М. Васильцова и С. А. Тертышный считают, что ряд экономистов пользуется более коротким перечнем, который включает: право использования актива, которое определяет, какие способы использования актива являются законными; право получать доход, приносимый активом; право изменять физическую форму актива и его место положение; право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене, т. е. право отчуждать актив.

Наличие двух противоположных традиций в трактовке права частной собственности наложило свой отпечаток на эволюцию собственности в XIX–XX вв. В континентальной традиции она представляется как урезание и сжатие единого и неделимого права частной собственности. Во второй, англосаксонской правовой традиции предстает как логический естественный и непрерывный процесс перегруппировки правомочий самими собственниками. Соответственно «единое и неделимое» право собственности представляется некой ирриальной конструкцией. В реальной же ситуации некие отдельные правомочия всегда изменялись, корректировались, соединялись в различные сочетания, а иногда могли каждое по отдельности принадлежать разным лицам.

В настоящее время считается, что расщепление права собственности на частичные полномочия не что-то из разряда нереального, а обыденная практика. Считается, что в обыденной жизни протекают процессы и ограничения, и расщепления прав собственности. Эти моменты вносят изменения в сложившуюся конструкцию отношений собственности. Однако отделение некоторых полномочий, как правило, происходит в форме добровольного обмена по желанию самих собственников, а ограничения связаны с требованиями государства, обычно имеющими принудительный характер. Процесс расщепления выража-

ется в передаче правомочия другому лицу. Ограничения же имеют отрицательный характер, например, движение автомобилей с повышенной скоростью на определенных участках дороги подпадает под запрещенные правила дорожного движения. В экономической теории прав собственности значительное место уделяется и дифференциации, и ограничению этих прав.

Как известно, для теории прав собственности характерны базовые основания:

во-первых, именно права собственности показывают какие издержки и вознаграждения ожидают агентов за их деятельность;

во-вторых, перестройка прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;

в-третьих, ответными действиями на данные сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Итак, основной задачей теории прав собственности является анализ взаимодействия между экономическими и правовыми системами. Это взаимодействие реализуется через индивидуальное поведение отдельных экономических агентов. Логика базовых оснований от структуры прав через систему стимулов к поведенческим последствиям выражается в анализе определения спецификации или размывания прав собственности.

Фундаментальным положением теории прав собственности является положение о том, что любой акт обмена есть *обмен пучками правомочий*. Согласно данной концепции физическое благо или услуга представляют собой не только сумму физических параметров, но и прикрепленных к ним пучков прав собственности. Соответственно ценность товара и его цена определяются общностью этих факторов.

Чем больше количество прав, связанных с данным ресурсом, тем большую полезность он может принести. К примеру, вещь, взятая напрокат, и собственная вещь обладают разной полезностью для потребителя, хотя удовлетворяют идентичные потребности.

Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение прав собственности отдельных индивидов приводит к изменению объемов и условий обмена.

Особое трактование в научной литературе имеет понятие «исключительности», которое предполагает концентрацию всех правомочий в руках одного лица прав собственности. Но оно не означает «неограниченности» прав собственности. «Исключительность» предполагает, что право собственности будет ограничено только ограничениями законного характера. Поэтому исключить других экономических агентов из свободного доступа к ресурсу или товару означает специфицировать права на них.

Спецификация прав собственности формирует устойчивую экономическую среду, сокращает неопределенность, создает у владельцев стабильные ожидания результатов своих действий, предпочтения относительно иных экономических агентов. Специфицировать права собственности означает определить и субъект, и объект, и способ наделения собственностью и срок, на который предоставляются права. Способы наделения собственностью весьма раз-

личны и требуют неодинаковых издержек. Причем права собственности могут быть специфицированы не только государством, но и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития.

Неполнота спецификации называется «размыванием» прав собственности. Другими словами, в рыночной экономике «никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому». Если бы права собственности были бы совершенно неопределенными, то любая деятельность в длительном периоде (например, инвестирование, хранение запасов и т. д.) была бы невозможна. Размывание прав собственности возникает в связи с неточностью их установления и плохой защищенностью, а также в связи с различными ограничениями (часто со стороны государства).

Данные ограничения меняют ожидания экономических агентов, уменьшают ценность ресурсов, корректируют условия обмена. Для приверженцев теории прав собственности деятельность государственных органов, как правило, заранее предполагается ближе к негативной.

Спецификация прав собственности протекает до тех пор, пока выигрыш от преодоления «размытости» уже не будет компенсировать издержки, вызванные этим процессом. Спецификация прав собственности может быть связана с большими транзакционными издержками, так как в экономической жизни всегда имеются ресурсы с размытыми или не установленными на них правами. В связи с тем, что невозможно четко определить границы разрешенного и недозволенного использования ресурсов, то составной частью системы прав собственности должен стать институт, определяющий права, разрешающий спорные ситуации. Это может быть какой-то государственный орган, суд либо авторитетное лицо.

Если слабое государство не в состоянии обеспечить защиту прав собственности, то это означает, что права собственности неточно определены и плохо защищены. Размывание прав собственности имеет место часто в условиях неожиданных экономических перемен, что часто сопровождается изменением ценности благ и начинается жесткая борьба за перераспределение ресурсов, богатства и власти, как это происходило в России в лихие 90-е гг. Однако неопределенность прав собственности может быть связана не со столь радикальными изменениями, например, с появлением новых технических средств. Вследствие внедрения неких инноваций часть ценных благ может остаться в сфере общего доступа. Для того чтобы государство могло четко определить права в этой сфере, требуется определенный временной лаг. Кроме того, основанием неопределенности прав собственности могут быть и высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса.

Сторонники теории прав собственности они противопоставляют процессы дифференциации и размывания прав собственности. Предполагается, что добровольный и двусторонний процесс расщепления правомочий является гарантией эффективности. Определяющим выигрышем от распределения правомочий считается возможность специализации какого-то частичного правомочия (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса).



Процессы перераспределения прав собственности, при получении относительных преимуществ отдельных агентов хозяйственного процесса в своем виде деятельности способствует повышению общей эффективности функционирования экономики. Принудительный же характер ограничения прав собственности со стороны государства не дает гарантий соответствия критериям эффективности. Часто ограничения налагаются в непорядочных интересах лоббистских групп, а это снижает уровень благосостояния общества. Однако сторонники теории прав собственности признают, что в реальной ситуации отделить процессы расщепления от процессов размывания крайне сложно.

Исходя из этого, изучение проблемы размывания прав собственности не означает требований к совершенно точному определению всех правомочий на все ресурсы. Соответственно спецификация прав собственности может проходить лишь до того момента, пока преимущества от преодоления их размытости будут меньше связанных с этим процессом издержек.

Вопросы спецификации прав собственности и воздействия на этот процесс трансакционных издержек рассматривается в теореме Коуза-Стиглера.

### **Теорема Коуза**

Теорема Коуза связана с проблемами «экстернальных» внешних эффектов. Под «экстернальными» внешними эффектами понимаются побочные результаты любой деятельности, которые затрагивают интересы третьих лиц. Они ограничивают степень исключительности прав собственности. Например, выбросы промышленными предприятиями вредных веществ в атмосферу, шум аэродромов для близлежащих городских районов, опасность, исходящая от выгулов собак без намордников, реконструкции домов, нарушающих их устойчивость и т. д. Эти достаточно многочисленные случаи вызваны тем, что определенная часть людей, часто из эгоистических и коммерческих интересов пренебрегают последствиями своих действий для других. Они не учитывают дополнительные издержки или выгоды, которые не получают отражения в ценовых оценках.

В случае положительных внешних эффектов деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других людей. При этом данный положительный эффект не выразится в изменении цен на производимое благо. Если деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других, то имеют место отрицательные внешние эффекты.

В хозяйственной жизни при использовании собственности одним человеком часто создаются как отрицательные, так и благоприятные последствия для других субъектов. Если благосостояние одного экономического субъекта подвергается изменению вследствие деятельности другого субъекта, то действия второго субъекта создают внешний эффект для другого.

Внешние эффекты выявляются только в экономике, в юриспруденции же данное понятие отсутствует. В любом обществе юридические законы должны конкретно определять грань между деятельностью, причиняющей ущерб и являющейся незаконными, и деятельностью, причиняющей ущерб, но осуществ-

ляющейся в рамках закона. Внешние эффекты относятся и к законной, и к незаконной деятельности, игнорируя их разделение. Последствия их действий отличаются большим многообразием: могут приносить как пользу, так и вред, охватывать одну или несколько сторон. Они могут создаваться одновременно с осуществляемой деятельностью, а могут возникать после окончания этой деятельности.

Считается, что наиболее распространенные виды внешних эффектов выявили профессора Гарвардского университета Л. Каплов и С. Шавелл:

1. Причинение неудобств. Когда человек создает неудобства для своих соседей (шумит, позволяет своей собаке бегать повсюду, из его жилища исходят неприятные запахи и т. д.), он создает отрицательные внешние эффекты, возникающие в момент этой деятельности и, как правило, затрагивающие большое число людей.

2. Загрязнение окружающей среды. Когда предприятие выбрасывает вредные вещества в воздух или сливает их в реку, происходит уменьшение полезности тех, кто дышит этим воздухом или ловит рыбу в этой реке. Это отрицательный внешний эффект, который может проявиться сразу или в будущем и затрагивает, как правило, большое количество людей.

3. Опасное поведение, чреватое риском несчастного случая. Определенные виды поведения при определенных обстоятельствах могут причинить вред другим людям; например, неосторожное вождение автомобиля чревато негативными последствиями для переходов. Недостаточные меры предосторожности причинителя вреда создают отрицательный внешний эффект для жертвы несчастного случая.

4. Использование общедоступного ресурса. Когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, водоемом, где ведется рыбный промысел, нефтяным месторождением), возникают внешние эффекты, приводящие к истощению ресурса. Каждый человек, принимающий решение о том, чтобы воспользоваться этим ресурсом создает внешние эффекты, которые причиняют ущерб другим людям.

Когда недоучитываются либо издержки, либо выгоды, которые достанутся другим, появляются расхождения между частными и социальными издержками, либо частными и социальными выгодами.

Как известно, каждый экономический агент принимает решения на основе сопоставления частных выгод и издержек. В результате происходит или недопроизводство благ с положительными внешними эффектами, или перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами. Соответственно распределение ресурсов становится неэффективным с позиций общества.

А. Пигу характеризовал различия между частными и социальными издержками и выгодами как «провалы рынка» или «фиаско» рынка. «Фиаско» рынка – это ситуация, с которой рыночное регулирование «невидимой руки» не может справиться (например, внешние эффекты, загрязнения окружающей среды и т. д.). Таким образом, «провалы» рынка обычно подразумевают государственное, либо иное регулирование экономики и экономических отношений, с целью сглаживания / устранения негативных последствий от чистого рыночного механизма. Экономисты австрийской экономической

школы полагают, что фиаско рынка на самом деле не существует, и проблема решается с помощью четкой фиксации прав собственности на те или иные ресурсы.

Исходя из выше сказанного, «провалы рынка» являлись основанием для растущего государственного вмешательства в экономику. Поэтому Пигу предлагал сокращать различия между частными и социальными издержками / выгодами через рост налогообложения деятельности, вызывающей отрицательные экстерналии, или выдачу субсидий для тех, кто способствовал положительным внешним эффектам. Кроме того, государство должно устанавливать предельно допустимые концентрации выбросов или пределы допустимых отрицательных действий. Если наблюдается превышение отрицательных моментов, то государство может вводить налог на тех, кто создает эти неблагоприятные внешние эффекты. Размер налога должен увязываться с равенством частных и социальных издержек.

Позиция Р. Коуза опровергала вывод Пигу о неотвратимости государственного вмешательства в целях преодоления внешних эффектов. Он полагал, что рынок может самостоятельно справиться с внешними эффектами и возможные отклонения от оптимального распределения (аллокации) ресурсов будут носить исключительно преходящий характер. Р. Коуз сформулировал теорему: Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю и если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, не было бы никаких экстерналий. В этом случае «провалы рынка» отсутствуют, а добровольные переговоры могут устранить противоречия между частным и социальным соотношениями издержки / выгоды. Поэтому у государственных органов отпадают причины вмешиваться в рыночные процессы. Оно должно точно специфицировать и защищать права участников сделки.

Дальнейший анализ позволил Р. Коузу сделать вывод об ином решении данного вопроса – частное урегулирование конфликтов по поводу внешних эффектов. Он сформулировал гипотезу: отрицательные внешние эффекты могут быть интернализованы с помощью обмена правами собственности на объекты, порождающие экстерналии, при условии, что эти права четко определены и издержки обмена незначительны. Подобный обмен должен привести к соглашению о равенстве частных и социальных издержек. Сложность в решении данной проблемы определяется, во-первых, четко определены права собственности; во-вторых, в высоких трансакционных издержках.

Подводя итоги своих исследований, Р. Коуз сформулировал теорему, получившую его имя: Разграничение прав собственности является существенной предпосылкой рыночных трансакций конечный результат, который максимизирует ценность производства, не зависит от правового решения только при предположении нулевых трансакционных издержек.

Дальнейшее развитие идей Р. Коуза нашло отражение в работах Дж. Стиглера. Именно он предложил уточненную формулировку теоремы Коуза. Сегодня в экономической литературе она получила название как «теорема собственности» Коуза-Стиглера: Частные и социальные издержки будут равны в условиях совершенной конкуренции при нулевых трансакционных издерж-

ках, так как в этом случае монополии будут вынуждены действовать как конкурентные фирмы.

Однако Р. Коуз в дискуссии со Дж. Стиглером отметил, что тот в своем видении проблемы не отметил, что в условиях равенства частных и социальных издержек ценность производства будет максимизироваться. Коуз утверждал, что его собственное определение более точно, ибо, по его мнению, социальные издержки представляют собой наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при их альтернативном использовании. В реальной жизни каждый экономический агент начнет свое дело лишь в случае, если его частные издержки будут меньше, чем ценность продукта, созданного данными привлеченными факторами. Соответственно, равенство социальных и частных издержек подразумевает максимизацию ценности производства.

Следует отметить, что теорема Р. Коуза до сих пор является предметом дискуссий. Часть исследователей считают, он рассматривает экономические проблемы в условиях с нулевыми транзакционными издержками. Однако сам Р. Коуз считает, что в сформулированной им теореме показано значение транзакционных издержек для «реально происходящих событий», что если транзакционные издержки равны нулю, то принятые правовые нормы не имеют значения для максимизации.

Приоритетное значение в условиях ненулевых транзакционных издержек правовые отношения приобретают для режимов использования ресурсов. В своей фундаментальной работе «Фирма. Рынок. Право», заложившей основы данной теории, Р. Коуз отмечает: Внесение всех или части изменений, ведущих к максимизации производства, в контракты оказывается делом чересчур накладным. Стимулы к осуществлению некоторых шагов, которые бы привели к максимизации производства исчезают. От закона зависит, каких именно стимулов будет недоставать, поскольку он определяет, как именно нужно изменить контракты, чтобы осуществить те действия, которые максимизируют ценность производства.

### **Альтернативные системы прав собственности**

Вопросы, связанные с эффективностью распределения ресурсов особенно остро проявляются, если издержки исключения из доступа к правам собственности столь значительны, что препятствуют установлению исключительных прав собственности. Под «издержками исключения из доступа к правам собственности» понимаются издержки спецификации прав собственности: издержки контроля и принуждения к соблюдению установленных в обществе прав собственности.

Достаточно часто под отношениями собственности в научной литературе понимается функционирующая в обществе система исключений из доступа к материальным и нематериальным благам. Этот подход восходит к Прудону, к его знаменитому афоризму: «Собственность – это кража». В случае отсутствия ограничений, когда нет субъектов, исключенных из доступа к благу, то это означает, что ресурс находится в свободном доступе или ресурсы принадлежат

всем или никому. Самая значительная степень исключительности наблюдается при частной собственности. Неоинституциональная теория базируется на положении об исключительных правах собственности. Она не приемлет абсолютные права собственности, так как определение прав собственности поглощает ресурсы, а полное определение прав собственности требует очень высоких издержек. А также в силу того, что невозможна полная защита прав собственности, проблемы воровства как нельзя лучше подтверждают данное положение.

Западные экономисты признают существование трех альтернативных систем собственности. Причем различные системы обладают разными стимулами для экономических субъектов. Переходя от одной системы к другой, изменяя экономические стимулы, индивиды могут менять и свое поведение в хозяйственной жизни. Институциональная теория исследует различные правовые режимы собственности с позиций спецификации прав собственности и последствий, к которым может привести каждый из режимов собственности.

Как известно, частная собственность означает, что владельцем некой вещи или ресурса является индивид. Именно его решение об использовании ресурса общество безоговорочно признает. Следовательно, собственники ресурса находятся в привилегированном положении в смысле доступа к определенному ресурсу. Доступ имеют либо собственники, либо лица которым он делегировал свои полномочия. К важнейшим элементам права собственности относятся: право изменять форму блага, право передавать благо другим лицам по согласованным ценам, осуществлять изменения в ценности его имущества.

Одним из основополагающих признаков рыночной экономики является частная собственность. Этот данный институт формировался параллельно с возникновением и развитием рыночных отношений в Европе. Именно частная собственность внесла существенные качественные коррективы в социальные нормы и правила при переходе от дорыночных хозяйственных укладов к рыночной экономике. Основным атрибутом частной собственности является факт, что все издержки и выгоды от ее использования принадлежат владельцу. В ходе предпринимательской деятельности он приобретает не только положительные выгоды, но отрицательные последствия, который должен возмещать обществу. Но в реальной жизни собственники предпочитают уходить от возмещения ущерба. Соответственно процессы ограничения злоупотребления частной собственностью получили значительное распространение. Этим самым общество показывает, что, к сожалению, институт частной собственности не является оптимальной системой и в экономическом, и в социальном смысле. Поэтому государство должно осуществлять ограничительную функцию в целях сглаживания негативных факторов.

Государство формирует правила и институты, определяющие процесс экономического взаимодействия, особенно в вопросах доступа к редким ресурсам, может изменять систему правил, опираясь на коллективные интересы.

В условиях правового режима государственной собственности никто не должен находиться в привилегированном положении, т. е. экономические агенты как индивиды все исключены из доступа к ресурсам, никакие личные интересы не могут быть признанными как достаточные для их использования. Все

граждане данного общества, являющиеся совладельцами государственной собственности не могут продать или передать свою долю участия в ней. Таким образом, они не могут расщеплять пучками правомочий, специализироваться в реализации частичного правомочия только одного типа, осуществлять действенный контроль за своими агентами.

К особенностям государственной собственности относится отсутствие ощутимой связи между поведением индивидуальных совладельцев государственной собственности и результатами ее функционирования. При неэффективном использовании государственной собственности отрицательные результаты какого-то решения в гораздо меньшей степени ложатся на плечи ее совладельца, нежели на владельца частной собственности. Члены общества не сильно заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности, так как у них весьма незначительная мотивация и возможности контроля поведения чиновников, которым делегированы права пользования государственной собственностью. Хотя они юридически являются сособственниками. Отнюдь не всегда интересы управляющих совпадают с интересами других членов общества. Из-за отсутствия эффективного контроля за поведением управляющих государственной собственностью, у последних появляется больше возможностей для злоупотреблением своим положением в личных целях.

Следовательно, институциональный анализ показывает, что государственная собственность является предельным вариантом ограничения частной собственности, который не разрешает ее совладельцам осуществлять полномочия, составляющие институт частной собственности.

Однако некоторые элементы не являются прерогативой только государственной собственности. Они присущи и другим формам объединений прав нескольких собственников в общий пучок правомочий, например, собственность партнерств, корпоративная собственность и др. Принципиальной проблемой любой групповой собственности становится согласование интересов ее участников.

Противоречивость групповой собственности состоит в том, что она благосклонно относится к тому, что выгоды от ее использования достаются одному, при этом издержки распределяются на всех участников. Кроме того, она ослабляет стимулы к принятию решений, когда издержки несет один участник, а выгоды принадлежат всем участникам. Классическим примером этого является коррупционная схема или оппортунистическое поведение государственного чиновника, из которой он извлекает выгоду, а в случае потерь убытки распределяются на всех членов общества. Данный чиновник как член общества возмещает лишь какую-то малую часть убытков. Если какой-то член общества принял меры для эффективного контроля за деятельностью чиновников и это потребовало от него достаточно серьезных затрат времени и средств, но выгоды от установления данного контроля достанутся всем членам общества.

Представители неоинституционального направления считают, что государственная собственность препятствует процессу возложения всех выгод и издержек хозяйственной деятельности на отдельного индивида, который ее и осуществляет, а это не способствует достижению максимальной экономической эффективности всего общества.

Наряду с другими правовыми режимами собственности институциональный анализ исследует и режим общей собственности, который трактуется как система свободного доступа. Это предполагает, что доступ к ресурсам открыт всем, как в ситуации со свободными или неэкономическими благами, которыми общество располагает в избытке относительно своих потребностей.

При этом режим общей собственности может иметь место и в случае неэкономических или ограниченных благ. Данный режим существует, если издержки по спецификации и защите индивидуальных прав собственности чрезвычайно высоки. Это означает, что выгоды от установления данных прав столь малы, что не могут возместить потраченные на них средства, или объемы ресурса наблюдаются в изобилии. Однако если значительно увеличивается число пользователей, то могут резко возрасти отрицательные внешние эффекты. Данное явление называется «сверхиспользование» ресурса. Оно появляется, если при системе общей собственности отдельные члены общества не несут издержек по ликвидации последствий своих действий из-за истощения ресурсной базы.

Основной предпосылкой неоклассического и неокейнсианского анализа считается «человек экономический», который не стоит на позиции самоограничений. Поэтому в условиях общественной собственности наблюдается хищническая эксплуатация и быстрое истощение ресурсов.

Открытый доступ к этим ресурсам уменьшает благосостояние всего общества, а дефицит ресурсов может поставить под угрозу его выживание. В подобной системе, как правило, начинают создаваться институциональные механизмы, регулирующие доступ к этим ограниченным ресурсам. К данным механизмам относятся: исключение из прав силовым путем или угрозой применения силы, система ценностей и традиций, идеология и т. д., оказывающие воздействие на личные стимулы и уменьшающие издержки исключения из прав.

По мнению сторонников неoinституционального направления, система общей собственности является чрезвычайно неустойчивым правовым режимом. Как правило, она развивается или в частную собственность, или в государственную. В условиях частной собственности общий ресурс разделяется на индивидуальные части и стимул к варварскому использованию пропадает. При государственной собственности весь ресурс является общим достоянием и должен делиться в равной степени между всеми членами общества. Поэтому проблема крайне интенсивного использования ресурса снимается ввиду падения мотивации его использования. Здесь каждый член общества заинтересован, чтобы добычей ресурса занимались другие. Проблема редкости здесь решается через сокращение объема прав отдельных членов общества, что приводит к более регулируемому централизованному обществу, которому присущи многочисленные неценовые регламентации.

В неoinституциональном анализе рассматривается также коммунальная (общинная) собственность, т. е. это режим использования ограниченных ресурсов, в котором исключительными правами обладает группа лиц. Данный режим не предполагает открытого доступа к ресурсам, а также не означает их хищнического использования. Эта групповая собственность есть комбинация различных полномочий у ее совладельцев, причем не только правовых, но и ритуаль-

ных взаимодействий. Другими словами, в этом случае наблюдается расщепление прав собственности, но отсутствует свобода передачи полномочий.

Обладая другой структурой прав и ограничений, институт коммунальной (общинной) собственности как совокупность социальных правил принципиально отличается от института частной собственности. Институт коммунальной собственности составлял основу институциональной системы общины. Он обеспечил сохранность и передачу от предыдущих поколений к будущим трудовых навыков, мотиваций, привычек как средства выживания отдельного индивида, закрепляясь в нравственном и культурном опыте своей общины.

Для коммунальной (общинной) собственности характерно тесное и постоянное сотрудничество между всеми владельцами. Оно проявляется в институтах пользования, владения и распоряжения имуществом, межличностных отношений, в том числе семейных и брачных. Данный режим собственности подразумевает однородную общность людей, их нацеленность на одну цель, солидарность.

Подводя итоги, необходимо отметить, что определяющая в современном мире система ценностей, в которой главным критерием является уровень конечного потребления, предполагает, что режим частной собственности является самой оптимальной институциональной средой для экономического роста. Поэтому все процессы ограничения, расщепления, размывания прав собственности исследуются в этом направлении.



## 2.5. Теория транзакционных издержек

Одной из отличительных особенностей институциональной теории является признание небесплатности взаимодействия между контрагентами. Из-за ограниченности своих способностей, неполноты знаний и склонности ошибаться субъекты принятия решений всегда будут действовать неэффективно по сравнению с абсолютно рациональным оптимизатором. Различного рода потери в результате взаимодействия экономических агентов формируют транзакционные издержки.

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 30-е гг. XX в. в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках.

Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если она все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому совершение сделок может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями. Эти издержки и получили название «транзакционных». С одной стороны, они выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов, а с другой – являются прямым следствием действия (или бездействия) этих самых институтов.

В рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы транзакционных издержек. Вот только некоторые определения транзакционных издержек: «издержки по обмену правами собственности», «издержки по осуществлению и защите контрактов», «издержки получения выгод от специализации и разделения труда», «издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов», «издержки использования рыночного механизма», «аналог трения в механических системах», «издержки функционирования институциональной структуры» и т. д.

***Под транзакционными издержкам будем понимать все издержки по установлению, поддержанию, обмену и защите прав собственности.***

Для определения транзакционных издержек экономистами предлагается такой критерий: для потребителя этими издержками являются его затраты, которые не входят в цену, уплачиваемую им продавцу; для продавца этими издержками являются его затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар самому себе.

Транзакционные издержки в реальной экономике не просто положительны, но и весьма значительны по своей величине. По некоторым оценкам, в современной рыночной экономике эти издержки составляют от 50 до 60 % чистого национального продукта.

## Трансакции и их характеристики

Чтобы более глубоко рассмотреть проблему транзакционных издержек необходимо проанализировать различные типы взаимодействия (транзакции) и их характерные особенности. Согласно классификации, предложенной Дж. Коммонсом, существует три вида транзакций:

*Переговорная транзакция.* Основной особенностью этого типа транзакций является симметричный характер отношений сторон, т. е. в данном случае нет командования-подчинения. Перемещение прав собственности здесь является результатом добровольного соглашения равноправных сторон. Здесь следует отметить, что понятие сделки совпадает с понятием переговорной транзакции, и, таким образом, сделка, в отличие от транзакции вообще, представляет собой ее частный случай.

*Управленческая транзакция.* Данный тип транзакции предполагает асимметричный характер отношений сторон, т. е. они строятся по принципу командования-подчинения. При этом эти отношения имеют место между индивидами. В случае управленческой транзакции предполагается, что перемещение прав собственности происходит в результате команды одного индивида и подчинения другого индивида. Простейшим примером можно считать отношения начальника и подчиненного в фирме. Здесь происходит перемещение определенного права собственности, а именно, свободы распоряжаться своим временем по собственному усмотрению, от подчиненного к начальнику. Даже при наличии трудового договора, в ходе заключения которого имела место правовая симметрия между ними, это управленческая транзакция в том смысле, что они не ведут переговоры относительно каждой трудовой операции.

*Рационирующая транзакция.* В случае данного вида транзакции также имеет место асимметричный правовой статус сторон, но в отличие от управленческой транзакции здесь команды отдает коллективный орган, а подчинение исходит от индивидов. Сюда можно отнести отношения между государством и населением, при котором происходит перемещение прав собственности, скажем, отчуждение прав собственности на часть доходов одних людей (подходный налог) и их присвоение другим людям (социальные выплаты). При этом осуществление такой транзакции требует команды от коллективного органа и подчинения со стороны индивидов.

Через транзакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента. Наличие транзакционных издержек делает те или иные виды транзакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств, времени и места. Поэтому одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами транзакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают. Транзакции бывают простыми, например, покупка на рынке пучка укропа, и сложными, например, внедрение ERP системы с помощью внешних консультантов. Сложные и ответственные соглашения всегда оформляются контрактами. Любая транзакция состоит из двух частей:

1. Подготовка соглашения. На этой фазе покупатель должен найти продавца, собрать информацию о ценах (прицениться), оценить качество, выбрать

продавца и прийти с ним к соглашению. Продавец должен обеспечить себе место на рынке, пройти контроль качества своего товара, непрерывно собирать информацию о ценах.

2. Реализация соглашения. На этой фазе покупатель оплачивает товар, получает его в свое распоряжение, оценивает еще раз качество транзакции.

Каждая транзакция обязательно определяет четыре группы параметров:

- 1) участников сделки;
- 2) ресурсы, используемые в транзакции и ожидаемые результаты;
- 3) права участников на ресурсы и результаты;
- 4) обязанности сторон.

Естественно, что уровень транзакционных издержек определяется особенностями самих совершаемых сделок. Транзакции различаются по тому, какие требования они предъявляют к ограниченным рациональным способностям экономических агентов и какой простор оставляют они для их оппортунистического поведения. Для каждого типа сделок создаются специальные координирующие и защитные механизмы, смягчающие связанные с ним потери.

Транзакции могут характеризоваться целым рядом признаков, которые в свою очередь и формируют уровень транзакционных издержек по тому или иному взаимодействию (сделки). Транзакции могут быть:

- мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися;
- слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;
- с легко- или трудно измеримыми конечными результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением участниками взятых на себя обязательств);
- автономными или тесно переплетающимися с другими сделками;
- общими или специфическими (касаться стандартных или достаточно уникальных ресурсов).

Различные характеристики могут взаимодействовать друг с другом, а их комбинации влиять на транзакционные издержки. Так, например, инвестиции в специфичные активы в условиях нарастания неопределенности приводят к росту транзакционных издержек.

Остановимся несколько подробнее на каждом из признаков транзакций.

**Степень регулярности и длительности сделок.** Если сделка одноразовая и ее исполнение занимает короткое время, отношения будут строиться преимущественно на безличной, формализованной основе (скажем, с использованием типовых контрактов). Когда сделка между одними и теми же партнерами повторяется регулярно и / или ее исполнение требует, чтобы они находились в постоянном тесном контакте, тогда каждый из участников получает возможность лучше узнать другого и начать полнее учитывать его интересы. Их отношения приобретают менее формальный, более персонифицированный характер. Так, большинство спорных вопросов между фирмами и занятыми на них работниками разрешаются в процессе личного общения, без ссылок на условия договора и привлечения каких-либо внешних инстанций. Это позволяет избегать

издержек, возникающих при использовании таких формальных механизмов как суд, арбитраж или государственные регулирующие органы.

**Степень неопределенности.** Способность экономических агентов предвидеть будущее ограничена. Когда сделка занимает длительное время, то на момент ее заключения может существовать большая неопределенность относительно того, в каком состоянии окажется рынок к моменту ее завершения. Это должно побуждать участников либо к тому, чтобы составлять более детальные контракты, оговаривающие обязанности сторон при наступлении тех или иных возможных событий, либо к тому, чтобы отодвигать конкретизацию многих пунктов сделки на будущее, когда ситуация на рынке уже определится. Однако использование более гибких контрактов с многочисленными открытыми позициями требует дополнительных мер по защите от недобросовестного поведения партнера, который может отказаться от своих первоначальных намерений, удивившись, что в новых условиях это перестало быть для него выгодным.

**Степень измеримости характеристик сделки.** Любой товар или услуга – это пучок свойств. Количество и качество одних благ легко поддаются измерению (пример – торговля зерно- или нефтепродуктами), тогда как других – с огромными трудностями (пример – получение медицинских или юридических услуг). Поэтому покупатели нередко вынуждены прибегать к дорогостоящей проверке количества и качества приобретаемых ими трудноизмеримых благ.

**Степень взаимозависимости сделок.** Сделки могут быть автономными или тесно переплетаться со многими другими. Например, решение фирмы записать о переходе к выпуску лазерных дисков должно быть увязано с решениями фирм, изготавливающих соответствующую звуковоспроизводящую аппаратуру. Иначе оно просто не имеет смысла. Чем сильнее зависимость экономического агента от решений, принимаемых другими агентами, тем больше затраты, необходимые для того, чтобы его действия были скоординированы с их действиями, и чтобы он был застрахован от неожиданных перемен в их планах.

Одна из центральных характеристик, формирующих уровень трансакционных издержек – это **степень специфичности** трансакций (активов, инвестиций). Впервые противопоставление общих и специальных активов было проведено Г. Беккером для инвестиций в образование и производственную подготовку. Общим называется ресурс, который представляет интерес для множества производителей (в предельном случае – для всех). Его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется. Специфическим называется ресурс, который может найти применение только у данного конкретного производителя. Для всех остальных он представляет нулевую ценность. Специфичность ресурса – это вопрос степени. Он может быть специальным не обязательно по отношению к одной единственной фирме, но и по отношению какой-либо одной отрасли, региону, стране. О мере специфичности можно судить по тому, насколько сократилась бы ценность актива при его употреблении в другом месте.

О. Уильямсон выделил четыре класса ресурсов с точки зрения их общности / специфичности, и эта классификация стала для экономистов общепринятой.

1. *Специфичность местоположения.* Покупатель и продавец находятся рядом друг с другом, что часто отражает их желание снизить затраты на товарно-материальные запасы и транспорт. Примером специфичности месторасположения может служить возведение электростанции в районе угледобычи, что обеспечивает экономию транспортных расходов (стоимость электроэнергии при переносе строительства в любое другое место была бы выше).

2. *Специфичность физических активов.* Один или оба участника транзакции осуществляют инвестиции в машины и оборудование, имеющие транзакционно-специфические характеристики конструкции и меньшую ценность при альтернативных способах использования. Пример общего ресурса среди физических активов – бензин стандартной марки, пример специфического – уникальное оборудование, сделанное по индивидуальному заказу.

3. *Специфичность человеческих активов* возникает как следствие инвестиций в обучение на рабочем месте, передачи навыков, характерных для определенных отношений. Пример общего человеческого капитала – знание правил арифметики, пример специального – знание менеджером административных особенностей и управленческой культуры той фирмы, где он проработал много лет.

4. *Специфичность предназначенных активов.* Некоторые ресурсы могут также оказываться «предназначенными» для единственного пользователя не потому, что они представляют интерес только для него, а потому, что в данный момент спрос на них со стороны других пользователей отсутствует (например, ими уже накоплен достаточный запас мощностей этого типа).

От использования специфичных ресурсов возникает квазирента – дополнительный чистый доход. Понятие квазиренты было введено А. Маршаллом и понималось обычно как дополнительный доход продавца такого блага, предложение которого временно (т. е. в краткосрочном периоде) ограничено. В отличие от нее рента рассматривалась как дополнительный доход продавца такого блага, предложение которого неэластично абсолютно (т. е. и в долгосрочном периоде тоже). Однако в современной экономической теории этим понятия получают более точную трактовку. Под рентой понимается доход сверх того минимального уровня, который необходим, чтобы привлечь производственный фактор в данную сферу деятельности. Под квазирентой – доход сверх того минимального уровня, который необходим, чтобы удержать фактор в данной сфере деятельности. Другими словами, рента представляет собой излишек над средними общими издержками, а квазирента – излишек над средними переменными издержками.

Изучая работы по специфичности активов (инвестиций), на наш взгляд, можно прийти к выводу, что экономический анализ этих активов можно проводить как минимум по трем направлениям (группам показателей): эффективность, мобильность, чувствительность к неопределенности. Рассмотрим, как эти показатели изменяются в зависимости от степени специфичности активов (табл. 10).

Зависимость параметров деятельности экономической системы  
от степени специфичности активности

Показатели	Высокоспецифичные активы	Неспецифичные активы
<b>1. Показатели эффективности активов</b>		
Общественное разделение труда	Глубокое	Низкое
Трудоемкость	Низкая	Высокая
Производительность	Высокая	Низкая
Общие переменные издержки на заданный объем производства	Низкие	Высокие
Уровень транзакционных издержек	Высокий	Низкий
Общая (распределяемая) квазирента	Высокая	Отсутствует
<b>2. Показатели мобильности активов</b>		
Количество благ, в производстве которых активы могут участвовать	Предельно мало	Много
Невозвратные издержки	Высокие	Низкие
Барьеры входа / выхода в отрасль	Высокие	Низкие
Ликвидность активов	Низкая	Высокая
<b>3. Показатели чувствительности активов к неопределенности и рискам</b>		
Нейтральность к неопределенности	Низкая	Высокая
Колебание уровня транзакционных издержек при изменении неопределенности	Значительные	Незначительные

Как мы видим, возникает определенное противоречие. С одной стороны, специфичные ресурсы служат источником повышения конкурентоспособности, а с другой – обладание подобными ресурсами, в связи с действием фактора неопределенности может привести к экономическим убыткам.

После того, как какой-либо агент произвел инвестиции в специальные активы, его положение становится крайне уязвимым. Он как бы «заперт» в сделку со своим нынешним партнером. Так как ни для кого другого его специальные активы не представляют особой ценности, прерывание деловых отношений с ним означало бы потерю капитала. Поэтому сделки со специфическими ресурсами требуют, как правило, продуманных, подчас весьма дорогостоящих мер по защите интересов собственников.

В целом влияние тех или иных характеристик транзакций на издержки следующее – чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер носит взаимодействие, тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений на формальной или неформальной основе и тем выше уровень транзакционных издержек.

### Виды транзакционных издержек

Все многообразие различных транзакционных издержек принято группировать по различным их признакам. Перед тем как перейти к отдельным видам

самих издержек рассмотрим пять наиболее часто встречающихся форм их систематизации.

Во-первых, это внутренние, возникающие в самой экономической системе (например – внутри фирмы), и внешние (например – понесенные фирмой по оплате трансакций вне фирмы) трансакционные издержки.

Во-вторых, отнесение трансакционных издержек по субъектам взаимодействия. Любая трансакция имеет, как минимум, двусторонний характер. Каждый из участников несет свои, характерные для него трансакционные издержки (например, издержки продавцов и покупателей, арендаторов и арендодателей, нанимателя и работника и т. д.). Издержки каждой из сторон могут быть как строго индивидуальными, так и дублировать друг друга.

В-третьих, деление трансакционных издержек по мере этапов заключения контракта. Основным критерием этой классификации является момент заключения контракта, и, соответственно, трансакционные издержки разграничиваются на затраты до (*ex ante*) и после (*ex post*). *Ex ante* трансакционные издержки связаны с усилиями заключить наиболее выгодный контракт, *ex post* трансакционные издержки отражают стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение.

В-четвертых, любой вид трансакционных издержек можно отнести либо к «постоянным» (специфические инвестиции, сделанные в создание институциональных устройств), либо к «переменным» (издержки, которые зависят от количества или объема трансакций).

В-пятых, трансакционные издержки могут выступать не только в явной, но также и в скрытой (неявной) форме. Если они настолько велики, что вообще блокируют возможность трансакции, то зарегистрировать их не удастся (поскольку никаких сделок не совершается). Но от этого их воздействие не становится менее реальным: ведь именно их чрезмерно высокий потенциальный уровень заставляет экономических агентов отказываться от включения в процесс обмена.

В зависимости от целей анализа, эксперты прибегают к какой-либо из перечисленных классификаций, группируя в ее рамках различные виды трансакционных издержек, которые мы рассмотрим ниже.

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

Поиск может вестись на обеих сторонах рынка – как продавцами, так и покупателями. На рынке труда работодатели дают объявления об имеющихся вакансиях, посылают заявки в службы занятости, производят тестирование и отбор кандидатов и т. д. В свою очередь соискатели рабочих мест опрашивают друзей и родственников, становятся на учет в агентства занятости, рассылают резюме, обзванивают или посещают заинтересовавшие их фирмы. На товарных

рынках производители затрачивают немалые средства на изучение потребительского спроса, маркетинг, рекламу, наем коммивояжеров, а потребители – на изучение рекламных проспектов, посещение магазинов, стояние в очередях, наем торговых агентов (например, по продаже недвижимости).

Многие специалисты отводят информационным издержкам одну из определяющих ролей, во многом правильно считая, что в основе транзакционных издержек зачастую лежат информационные проблемы – недостаток, отсутствие, асимметрия информации и т. д.

**Издержки ведения переговоров.** Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений, являются мощным источником этих издержек.

**Издержки измерения.** Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

**Издержки спецификации и защиты прав собственности.** В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

**Издержки оппортунистического поведения.** Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек. Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, пренебрежения взятыми на себя обязательствами и т. д. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки поведения другого участника сделки.

Во многом оппортунистическое поведения – частный случай проблемы отношений «принципал-агент». Один индивидуум (принципал, или руководитель) поручает другому (агенту, или исполнителю) действовать в его интересах и от его имени, обещая за это определенное вознаграждение. При



этом могут возникать существенные «агентские издержки». Их источник кроется в асимметрии информации, которой располагают принципал и агент.

Различают две основных формы оппортунистического поведения – предконтрактный (ситуация морального риска) и постконтрактный (ситуация неблагоприятного отбора) оппортунизм.

В случае неблагоприятного отбора принципал не может полностью знать качества агентов до того, как заключен контракт. В результате у агента возникает искушение исказить данные о своих характеристиках. В тоже время может возникнуть и обратная ситуация, когда принципал сознательно искажает информацию, вводя агентов в заблуждение.

В ситуации морального риска выделяют два основных источника – действия агента ненаблюдаемы принципалом и обладание агентом информацией, которой не имеет принципал. Эти причины формируют две формы постконтрактного оппортунистического поведения – «отлынивание» и «вымогательство».

Термином «отлынивание» обозначают работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по договору. Особенно удобная почва для него создается в условиях совместной деятельности целой группой, или «командой». Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда – отрицательные стимулы, подталкивающие к «отлыниванию». Если информация о действительном поведении агента является дорогостоящей, то тогда в известных границах он может действовать бесконтрольно, следуя своим собственным интересам, не обязательно совпадающим с интересами организации. Отсюда – возможность «отлынивать».

При этом могут возникать существенные «агентские издержки». Их источник кроется в асимметрии информации, которой располагают принципал и агент. Агент намного лучше принципала осведомлен о своих истинных намерениях и действительном поведении. Такая асимметрия складывается при наличии двух условий: если деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала, во-первых, и если о ней невозможно однозначно судить по ее конечным результатам, во-вторых. Из-за отсутствия достаточной информации принципал не в состоянии установить, были ли нарушены агентом взятые на себя обязательства (т. е. права собственности, принадлежащие по условиям договора принципалу). Поскольку интересы агента могут расходиться, и подчас весьма значительно, с интересами принципала, последний оказывается перед угрозой серьезных потерь.

Другая форма оппортунистического поведения – «вымогательство». Подобное поведение провоцируют сделки, касающиеся инвестиций в специфические ресурсы. Они могут становиться источником двусторонних монополий.

Возьмем, к примеру, рабочего, приобретшего за много лет сотрудничества с одной и той же фирмой какие-то уникальные навыки. С одной стороны, на любом другом месте его квалификация и мастерство имели бы меньшую ценность, а значит, и заработная плата была бы ниже. С другой стороны, и фирма получает от него большую отдачу, чем от любого новичка, не знакомого со спецификой ее деятельности. Рабочий и фирма становятся в известной мере не-

заменяемыми, «взаимоспециализированными» друг по отношению к другу. В условиях двусторонней монополии, когда ни одному из участников нельзя найти адекватной замены на рынке, возникает дополнительный чистый доход – квази-рента, которая должна каким-то образом делиться между ними. Но существует она лишь до тех пор, пока длится сотрудничество. Расторжение или невозобновление сделки грозит полной потерей капитала, воплощенного в специальных активах.

Это и создает почву для «вымогательства». У каждого из партнеров появляется возможность шантажировать другого угрозой прервать с ним деловые отношения. Например, фирма может пригрозить опытному рабочему увольнением, если он не пойдет на снижение заработной платы. Землевладелец может шантажировать компанию, которая выстроила на его участке завод, расторжением арендного договора. Цель такого вымогательства – присвоение всей квази-ренты или, по крайней мере, резкое увеличение своей доли в ней.

Нужно отметить: двусторонняя монополия формируется уже после того, как произведены инвестиции в специфические активы. Изначально и рабочему, и компании, строящей завод, все равно, с кем иметь дело. У них есть выбор среди большого числа примерно равноценных партнеров. «Личность» другой стороны приобретает значимость лишь с началом действия договора. Только с этого момента обмен превращается из безличного в персонифицированный и предпочтение начинает отдаваться именно данному контрагенту. Инвестиции в специальные активы приводят к сокращению числа потенциально выгодных партнеров, ситуация перестает быть конкурентной.

Даже когда «вымогательство» остается только возможностью, оно оказывается сопряжено с реальными потерями. Во-первых, это сокращение прибыльных долговременных инвестиций в специфические активы. Во-вторых, это затраты, связанные с принятием всевозможных мер по предотвращению «вымогательства» или защите от него.

**Издержки «политизации».** Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выигрывают обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться. Добровольное обоюдное согласие дает минимальную гарантию эффективности принимаемых на рынке решений, поскольку их необходимым условием является ожидаемое повышение благосостояния обоих участников (или, по меньшей мере, неухудшение благосостояния никого из них). Трудности и потери, возникающие при попытках достижения взаимного согласия, служат источником издержек поиска, издержек ведения переговоров и др., о которых речь шла выше.

Механизм принятия решений внутри организаций иной. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих. Но и при коллективном, и при централизованном принятии решений минимальная гарантия эффективно-

сти – в виде предварительного взаимного согласия – отсутствует. Процедуры коллективного и централизованного принятия решений тесно переплетаются, так что их бывает нелегко отнести к какой-то одной категории. Очень часто орган централизованного управления сам формируется на коллективной основе. Однако в теоретическом анализе эти два аспекта можно разграничить.

*Издержки коллективного принятия решений.* Эти издержки характерны для организаций, которые находятся в совместной собственности – законодательные органы, клубы, кооперативы, партнерства и т. д. Они складываются из нескольких элементов:

1. Как известно из экономической теории, принятие решений большинством голосов не обеспечивает оптимальных результатов (теорема о медианном избирателе).

2. Сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Эти издержки тем больше, чем многочисленнее и неоднороднее состав участников, т. е. чем сильнее расхождение их интересов. (Существование простого правила уравнивания интересов – например, распределение прибыли согласно величине вложенного капитала – может их значительно сокращать).

3. Ресурсы растрачиваются при попытках образования коалиций и в ходе их борьбы между собой. Отдельные группы могут пытаться использовать механизм принятия коллективных решений для повышения своего благосостояния за счет других.

*Издержки влияния.* Централизованное принятие решений также порождает серьезные издержки. Первоначально анализ возникающих в связи с этим проблем велся на примере политической деятельности. Так, государство может устанавливать ограничения на деятельность отдельных отраслей и фирм, избирательно утяжелять и облегчать налоги, вводить квоты и тарифы, предоставлять привилегии и монопольные права, которые и превращаются в источники разного рода рент и квази-рент. Поэтому рациональные экономические агенты, заинтересованные в их присвоении, стремятся воздействовать на решения, принимаемые государством, пытаются направлять его законодательную и регулируемую деятельность в выгодное для себя русло. Значительные средства и усилия затрачиваются ими на защиту уже полученных рент и квази-рент и создание новых, а также на их перераспределение в свою пользу. Ни одно из звеньев государственной машины не свободно от издержек влияния – начиная от налоговой инспекции и аудиторских служб и кончая законодательными собраниями и высшими органами исполнительной власти. В той мере, в какой лоббистская деятельность преследует сугубо перераспределительные цели, затраты на нее представляют чистый вычет из богатства общества.

От издержек влияния в определенной степени страдают любые структуры с элементами централизованного принятия решений – фирмы, профсоюзы и др. Как уже отмечалось, сотрудничество множества взаимоспециализированных ресурсов в рамках организации может становиться источником образования квази-рент. Проблема дележа этого дополнительного дохода не имеет однозначного решения, так что и внутри частных фирм создается почва для конку-

ренции за перераспределение квази-ренд. Перевод работника из одного отдела компании в другой, перенаправление инвестиций от одного филиала в пользу другого, опережающее повышение заработной платы одних работников по сравнению с другими – все эти решения сопряжены с перераспределением богатства среди сотрудников фирмы. Различные решения могут затрагивать интересы не только ее работников, но и ее акционеров, кредиторов, поставщиков и т. д. Одни группы оказываются в выигрыше, другие – в проигрыше. Отсюда – попытки повлиять на принимаемые решения, манипулируя информацией, оказывая давление, формируя коалиции, используя личные связи. Экономическая система становится полем перераспределительных конфликтов.

Выделяют несколько составляющих издержек влияния:

Во-первых, это потери в эффективности из-за искажения информации агентами, которые поставляют ее вышестоящим инстанциям и которые пытаются таким образом воздействовать на их решения. Очень часто работник, чьи интересы затрагивают те или иные решения, – это то же самое лицо, на чью информацию приходится опираться при их принятии.

Во-вторых, это время и усилия, которые тратятся в попытках повлиять с выгодой для себя на решения, принимаемые другими.

В-третьих, это затраты, необходимые для предотвращения политизации внутренней жизни фирмы и сокращения издержек влияния.

### **Управление транзакционными издержками**

Сразу хотелось бы отметить, что бездумное снижение транзакционных издержек не всегда соответствует целям экономических субъектов. Это происходит по целому ряду причин.

Во-первых, снижение явных транзакционных издержек может вести не только к снижению, но и к росту совокупных издержек. Это формирует одну из фундаментальных дилемм институционального развития, состоящей в поиске компромисса (не обязательно осознаваемого субъектами) между транзакционными и производственными издержками, который может быть сформулирован в виде проблемы минимизации совокупных издержек. Конкретнее, развитие разделения труда сопряжено с повышением риска недобросовестного поведения (оппортунизма) и, следовательно, явных транзакционных издержек. Наоборот, воспроизводство персонализированного обмена, сохраняя явные транзакционные издержки на низком уровне, ограничивает разделение труда узкими рамками однородной и стабильной группы людей, тем самым, обуславливая высокие производственные издержки и свидетельствуя о высоких неявных транзакционных издержках. Так, например, отказ от специфичных ресурсов в условиях повышенной неопределенности, несомненно, приведет к снижению издержек оппортунистического поведения, но, с другой стороны, снижение производительности увеличит средние производственные издержки.

Во-вторых, любая динамично развивающаяся социально-экономическая система на определенных этапах требует роста транзакционных затрат. Например, на микроуровне расширение фирмы объективно влечет рост транзакцион-

ных издержек управления, мониторинга, учета и контроля, изучения рынков и продвижения продукции. В целом, для каждого хозяйственного субъекта на разных этапах его развития существует свой отличительный уровень транзакционных издержек.

В-третьих, многие виды самих транзакционных издержек до определенной степени имеют обратную зависимость. Так, например, отказ от сбора информации по контрагентам приведет с высокой долей вероятности к росту оппортунистического поведения.

В-четвертых, трудноизмеримость как самих транзакций, так и их издержек делает управление транзакционными издержками весьма сложным процессом.

В-пятых, минимизация транзакционных издержек (как и просто управление ими) порождает так называемые «издержки оптимизации». Авторы, использующие это понятие, выделяют три основных их категории: издержки, сопряженные с выбором метода принятия решений; издержки сбора данных; издержки отбора.

В-шестых, отказ от некоторых транзакционных издержек (например – измерения) может привести к перекладыванию части транзакций на противоположных субъектов (например – с продавца на покупателей), что приведет к снижению конкурентоспособности, падению доходов, прибылей и т. д.

Учитывая изложенное, современные эксперты все чаще предлагают не минимизировать транзакционные издержки, а пытаться «оптимизировать их в пределах нормы», либо находить некий удовлетворяющий субъекта баланс между различными видами и формами издержек.

Рассмотрим методы, позволяющие регулировать уровень транзакционных издержек.

Создание, трансформация и развитие **институциональной среды**. Институты, действующие как на макроуровне (законы, традиции и т. д.), так и на микроуровне (например – корпоративная культура или институты, формирующие социальный капитал) часто выполняют функцию снижения неопределенности и транзакционных издержек. Основные требования, предъявляемые к таким институтам – «качество», соответствие параметрам экономической системы и непротиворечивость друг другу.

На микроуровне, помимо регулирования транзакционных издержек посредством институтов, применяются также другие методы и инструменты, которые зачастую дополняют друг друга. Рассмотрим наиболее часто встречающиеся из них в современной литературе.

**Снижение отдельных видов транзакционных издержек.** В качестве примеров проанализируем при помощи каких инструментов многими авторами предлагается целенаправленно снижать конкретные виды издержек.

*Экономия издержек измерения* часто достигается в результате введения единых стандартов.

Оценка качеств товара может осуществляться на стороне как продавцов, так и покупателей. Во избежание нерационального дублирования желательно, чтобы измерение производилось один раз, и чтобы его брал на себя тот, кто способен делать это с меньшими издержками. Целью их экономии обусловлены

такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

Например, гарантии предоставляются в тех случаях, когда всесторонняя оценка качеств и обнаружение дефектов происходят автоматически по ходу использования блага. Ответственность за измерение падает на покупателя.

К контрактам с долевым вознаграждением («ройалти») прибегают тогда, когда измерение *ex ante* затруднительно и для продавца, и для покупателя. Так, при издании книг малоизвестных писателей гонорар устанавливается обычно в виде определенного процента от суммы продаж, поскольку издательству трудно заранее предугадать, каким спросом они будут пользоваться.

Торговые марки используются в тех случаях, когда и измерение в момент покупки, и предоставление гарантий по обмену или ремонту дефектных экземпляров трудноосуществимы. Фирменный знак сигнализирует, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара, так что покупатели вполне могут полагаться на производимые им самим измерения. Ведь если будет обнаружен дефектный экземпляр, то под ударом окажется репутация фирмы и ее потери намного превзойдут любой возможный выигрыш от манипуляций с качеством товара.

Особое внимание современные эксперты уделяют снижению *издержек оппортунистического поведения*.

И в частных фирмах, и в правительственных учреждениях предлагается создавать специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т. д. Сокращение издержек оппортунистического поведения – главная функция значительной части управленческого аппарата многих организаций. Чем крупнее организация, тем приблизительнее связь между вознаграждением агента и его личным вкладом и тем больше риск и издержки «отлынивания».

Для снижения этих издержек открыты два пути – либо пытаться ужесточить надзор за деятельностью агента, либо пытаться вводить такую схему стимулирования, которая минимизировала бы отклонения интересов агента от интересов принципала. Например, образование Совета директоров корпорации – это средство контроля акционеров за деятельностью менеджеров, а выплата бонусов или опционов – это средство более тесной привязки интересов управляющих к интересам собственников. И то, и другое требует немалых затрат.

Снижение «вымогательства» предлагают обеспечивать специальными длительными контрактами. В этих контрактах тщательно оговариваются будущие обязательства сторон и санкции за их нарушение. Сокращая риск «вымогательства», это дает дополнительные стимулы к вложениям в специальные активы. Известно, что опытные работники обычно бывают защищены правилами старшинства, основанными на принципе «последним нанят – первым уволен». Сталелитейные компании строят металлургические заводы в районах угледобычи, только если они могут заключить с местными компаниями контракт о поставке угля на срок не менее 20–30 лет.

Другой механизм снижения издержек оппортунистического поведения – «соревнование агентов». При создании такой системы агент дополнительно вознаграждается не при достижении заданного уровня (например, выработки), а при достижении наивысшего относительно остальных агентов уровня. Конкуренция позволяет использовать самих агентов для взаимного контроля над действиями друг друга. Однако использование подобного конкурентного механизма имеет ряд существенных недостатков:

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

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

Для борьбы с *издержками политизации* часто предлагают следующие меры:

Для снижения издержек коллективного принятия решения устанавливают правила и создают специальных контролирующие структуры, которые препятствуют одним повышать благосостояние за счет других. Но их содержание в свою очередь бывает сопряжено с немалыми затратами.

Для борьбы с издержками влияния могут использоваться разные средства – подавление информации (от сотрудников скрывается заработная плата их коллег), сглаживание различий в оплате труда, введение «объективных» критериев при продвижении по служебной лестнице (таких как возраст или уровень образования), установление жестко формализованных процедур принятия решений, создание специальных контрольных органов и т. д. Помимо прямых расходов, подобные ограничительные меры нередко оказываются сопряжены с дополнительными потерями в эффективности.

**Трансформация границ фирмы** путем интеграции (например, при помощи поглощения) или дезинтеграции (например, посредством аутсорсинга) транзакций.

Данный подход берет свое начало из работ Р. Коуза: фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму.

Многие авторы отмечают, что рынок сравнительно эффективнее в плане экономии информационных издержек, тогда как административные процедуры обеспечивают сокращение затрат на ведение переговоров; внутри организаций высока опасность «отлынивания», в отношениях между организациями – угроза «вымогательства»; рыночные сделки сопровождаются высокими издержками по измерению качества продукта, а иерархические структуры несут большие потери из-за существования издержек влияния.

Вертикальная интеграция предполагает объединение фирм, связанных с осуществлением последовательных стадий производственного процесса. Когда большинство конкурентов в отрасли вертикально интегрированы, неинтегриро-

ванным игрокам, как правило, сложно выйти на рынок. Чтобы стать конкурентоспособными, им нередко приходится обеспечивать свое присутствие во всех звеньях отраслевой цепи. Из-за этого растут капитальные затраты и экономически обоснованный минимальный уровень производства.

О. Уильямсон отметил, что, с одной стороны, вертикальная интеграция влечет за собой дополнительные издержки трансформации границ и масштабов фирм (расходы на слияния и поглощения предприятий), а также увеличение издержек управления, связанное с увеличением масштаба фирмы. С другой стороны, ей свойственно снижать транзакционные издержки *ex ante*. К тому же, на рынках конечной продукции вертикально интегрированная фирма обладает преимуществом в издержках за счет решения проблемы «двойной надбавки». Другие авторы отмечают способность вертикальной интеграции устранять (или существенно ослаблять) проблему постконтрактного (*ex post*) оппортунизма в форме шантажа или вымогательства в условиях специфичности ресурсов.

Современные исследователи все чаще обращают наше внимание на следующие критерии, формирующие интеграционные стимулы:

- ограниченное число продавцов и покупателей (двухсторонняя монополия или олигополия);
- высокая специфичность, долговечность и капиталоемкость активов;
- высокая частота транзакций;
- у компаний, работающих в смежных звеньях производственной цепи, больше рыночной власти, чем у вас;
- интеграция даст компании рыночную власть, поскольку компания сможет устанавливать высокие входные барьеры в отрасль и проводить ценовую дискриминацию в разных сегментах рынка;
- рынок еще окончательно не сформировался, и компании необходимо вертикально «интегрироваться вперед» для его развития, или рынок находится в упадке, и независимые игроки уходят из смежных производственных звеньев.

Чем жестче указанные ограничения, тем выше внешние транзакционные издержки – и тем больше стимул расширить границы фирмы (интегрироваться).

**Регулирование организационной структуры фирмы** способствует более качественному управлению внутренними транзакционными издержками. Основные типы структур организации: иерархическая или унитарная, дивизионная и холдинговая структуры.

Каждая из перечисленных структур имеет свои слабые и сильные стороны, которые особым образом проявляются в величине тех или иных видов внутренних транзакционных издержек. Издержки, характерные для различных структур представлены в табл. 11.



Таблица 11

Зависимость величины транзакционных издержек от типа  
организационной структуры<sup>9</sup>

Тип транзакционных издержек	Унитарное предприятие	Холдинг	Дивизиональная структура
Поиск информации	1	3	2
Ведение переговоров	1	3	2
Измерения	1	2	1
Заключения контракта	1	2	3
Мониторинг	3	1	2
Защита прав собственности	—	—	—
Защита от третьих лиц	—	—	—

Издержки *поиска информации* минимальны в У-структуре, где все потоки централизованы, максимальны в холдинге, так как подразделения не могут получить полную информацию друг о друге даже в главном офисе.

Издержки *ведения переговоров* минимальны в унитарном предприятии (используется, как правило, авторитарный тип управления), максимальны – в холдинге, где подразделения пользуются автономией.

Издержки *измерения* максимальны в холдинге, где задача введения единых стандартов зачастую даже не ставится.

Издержки *заключения контракта* наиболее высоки в мультидивизиональной структуре из-за трудностей разграничения полномочий между главным офисом и подразделениями.

Издержки *мониторинга* минимальны в холдинге, где контроль за оппортунистическим поведением осуществляется на основе рыночных механизмов.

Издержки *защиты* относительно независимы от организационной структуры.

<sup>9</sup> Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. М.: Инфра-М, 2000. С. 307.

## 2.6. Теория контрактов

Теория контрактов является одним из самых молодых быстро развивающихся разделов экономической науки. Первые исследования по данной теме появились лишь в начале 1970-х гг. Тем не менее теория контрактов заняла прочное место в учебных планах ведущих университетов мира. За последние годы в этой области были присуждены две Нобелевские премии. Достижения теории контрактов используются во многих разделах экономики. К приложениям теории контрактов относятся теория страховых и финансовых контрактов, теория регулирования естественных монополий, теория ценовой дискриминации второй степени, теория коррупции, теория аукционов, теория фирмы и вертикальной организации, теория трудовых контрактов и внутренних рынков труда и т. д.

Теория контрактов основана на важнейших положениях неоклассической теории. Она предполагает рациональность экономических агентов, активно использует теорию экономического равновесия и теорию игр. Но в данной теории изучаются ситуации, когда нарушаются предположения о симметрии информации, совершенстве конкуренции, отсутствии трансакционных издержек. Следовательно, теория контрактов не опровергает, теорию общего равновесия, а дополняет ее.

### Понятие и сущность контрактов

Нормы и правила, составляющие содержание институтов, определяют общие рамки взаимодействия людей. Конкретные рамки, в которых происходят сделки, определяются положениями контрактов. Различают контракты в юридическом смысле и экономические контракты.

**Юридический** контракт представляет собой договор или соглашение, устанавливающие права и обязанности сторон и оговаривающие сроки действия договора. Это также правоотношения, возникающие из договора и документ в письменной форме, в котором изложено содержание контракта. Важную роль в эффективном использовании ресурсов играет принцип свободы контрактов. Необходима свобода заключения контракта. Это, прежде всего, право не заключать контракт, никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Свобода заключения контракта позволяет собственнику ресурсов передать их тому лицу, которое ценит их наиболее высоко.

Контракты в **экономическом** смысле предполагают также многообразные отношения, которые возникают в процессе заключения и исполнения контракта. Можно сказать, что контракт – это соглашение между двумя или несколькими лицами по поводу действий, подлежащих исполнению и включающий ответственность за их исполнение. При заключении контракта индивиды могут использовать формальные и неформальные нормы, в наибольшей степени соответствующие проведению сделки. Формальные и неформальные правила могут снижать и увеличивать издержки, связанные с заключением контракта. Правила формируются на уровне общества в целом. В дальнейшем нормы и

правила опускаются на уровень прав собственности, а затем на уровень индивидуальных контрактов.

Вопрос о **свободе и справедливости** при заключении сделок возник в период становления рыночных отношений. Это означает высвобождение хозяйства из-под власти социальных норм. По мнению Аристотеля, договор должен заключаться не только на свободной, но и на справедливой основе. В наибольшей мере этот подход выражается в концепции справедливой цены, обеспечивающей обмен по достоинству товара. Эквивалентность означает здесь присвоение при обмене той доли благ, которая соответствует достоинству обмениваемого товара. Практически, при обмене должен учитываться социальный статус участников обмена, и сделка должна принести большее количество благ тому, кто больше значит для общества. Однако в рамках капиталистического рыночного хозяйства уже в период его становления не ставился вопрос о критериях справедливости того или иного договора. Фактически каждый заключенный договор считается оправданным. Английский философ Т. Гоббс отмечает, что морально-этический подход к заключению сделок не имеет смысла. Они должны рассматриваться лишь с точки зрения соответствия или несоответствия законам. Если заключенный контракт соответствует принятым в обществе законам, он считается справедливым. В западноевропейской традиции справедливость и законность считаются синонимами. Справедливость как бы является неотъемлемым качеством законодательных актов. При заключении контракта статус его участников не учитывается. Следовательно, все недовоговорные институты, обусловленные отношениями родства и соседства, общностью профессии или приверженности той или религии должны быть ликвидированы. Они требуют от индивида лояльности и ограничивают его свободу. Таким образом, разрушаются ограничения традиций и обычаев, контроля со стороны общества. Начинают господствовать индивидуальные, а не коллективные ценности.

Можно констатировать, что в институциональном анализе **модель рационального выбора** проявляется на уровне конкретных сделок. Модель, хотя и широко используется в экономической теории, не является универсальной. Она ограничивает проведение ряда сделок, если они наносят ущерб обществу. Например, это купля и продажа химического и другого оружия массового поражения, наркотических веществ и так далее. Вместе с тем могут создаваться предпосылки осуществления рационального выбора.

**Экономический либерализм**, являющийся одним из основных принципов классической и неоклассической теории, хотя и предполагает свободу заключения контракта, неразрывно связан с четким определением прав собственности или, иначе говоря, их спецификацией. Она является предпосылкой расширения отношений обмена в складывающейся рыночной экономике. Контракты, заключающиеся на базе четко закрепленных прав собственности, имеют определенные параметры. Они способствуют закреплению условий использования ресурсов и более точному распределению доходов участников сделки. При этом выявляются стимулы и антистимулы, которые заложены в структуре прав собственности и механизмах их обеспечения. Перед рыночными агентами открывается целый набор альтернатив, которые они могут предпочесть. Но фор-

мы организации, которые они выбирают при заключении конкретных контрактов, во многом зависят от структуры прав собственности. В нашей стране, как отмечают исследователи, на эффективность контрактных отношений влияет ряд особенностей. Нет четкого определения границ прав собственности, что порождает высокий уровень транзакционных издержек. Для российских предприятий характерно отсутствие разделения собственности и контроля. Собственники стараются лично управлять предприятиями и фактически играют роль менеджеров. При этом низкий уровень квалификации собственников приводит к малоэффективному управлению. Растут транзакционные издержки, и снижается качество контрактных соглашений. Можно отметить также высокую степень асимметрии информации, недостаточность материальных стимулов к исполнению контракта и высокий оппортунизм в реализации контрактных соглашений.

Следует отличать **контрактное соглашение от рыночного обмена**, характерного для микро и макроэкономики. При заключении контракта его условия заранее определяются и согласовываются его участниками. Индивиды еще до осуществления обмена устанавливают, какие выгоды они получают при осуществлении сделок. В случае обмена все это выясняется лишь непосредственно в процессе его реализации. Можно также сказать, что контракт является более надежной и продуманной, а следовательно, более эффективной формой рыночного обмена.

При заключении контрактов следует учитывать, что невозможно точно предугадать воздействие **внешних** по отношению к контракту **факторов**. Рыночные нормы, регулирующие взаимодействие между индивидами, не учитывают внешних по отношению к контракту обязательств. Поэтому при заключении сделки возможны три варианта развития событий:

а) внешние факторы никак не влияют на прохождение сделки. Но при этом она проходит в условиях неопределенности. Это означает, что ее участники не имеют достаточной информации о сложившихся рыночных условиях. Ситуация определенности предполагает, что принимаемые индивидами решения приводят к заранее известным результатам.

б) внешние факторы влияют на процесс прохождения сделки, но их влияние предсказуемо. Индивидам известна вероятность наступления того или иного исхода. Так, если в конкурсе на получение контракта на постройку стадиона участвует две фирмы, то шансы на получение контракта равны 50 %.

в) внешние факторы влияют на процесс реализации контракта, но их влияние непредсказуемо. Результаты принятия решения невозможно предугадать, так как в момент заключения сделки известны лишь альтернативные результаты, но нет данных о вероятности их наступления. Такие ситуации возможны в биржевых играх.

При этом следует вспомнить о том, что люди по-разному относятся к **неопределенности и риску**. Большинство индивидов является противниками риска и будут стараться его избегать. Некоторая часть людей нейтрально к риску или являются его любителями. Предприниматели чаще относятся к последней категории.

В теории контрактов большое внимание уделяется **оппортунистическому поведению** людей.

В российских корпорациях на эффективность контрактных отношений поведенческий оппортунизм оказывает большое влияние. Встречается и явный оппортунизм в виде лжи, мошенничества и воровства. Но чаще он проявляется в скрытой форме в ситуации равных переговорных сил контрагентов. Если обнаруживается недобросовестное исполнение одним из участников соглашения, другая сторона может без ущерба расторгнуть контракт. Но такое встречается редко. Чаще контрактные отношения усложняются и удлиняются и их прекращение экономически невыгодно.

В случае, если государство не защищает контракты, заключенные агентами рынка или вообще отсутствует, включаются **частные механизмы** их защиты. Состояние общества характеризуется отношениями, которое исследователи называют «войной всех против всех». Это крайнее отсутствие безопасности. Оно обусловлено уязвимостью владения, все, что имеет человек, может быть в любой момент у него экспроприировано. Отсутствуют гарантии соблюдения договорных обязательств при реализации тех договоров, в которых исполнение сторонами своих обязательств не происходит одновременно. Обычно люди имеют стимулы к обмену ресурсами, если они оба могут выиграть в результате обмена. Но для совершения сделки нередко требуется определенное время. Одна из сторон может получить предусмотренное соглашением раньше, чем другая сторона. Второму участнику договора приходится полагаться на данное партнером обещание, и он будет находиться в менее выгодном или даже опасном положении. При отсутствии надежного централизованного механизма принуждения к исполнению условий сделки возрастает риск и издержки коммерческой деятельности. В случае, если этот риск и издержки слишком велики, то часть рациональных рыночных сделок вообще не состоится. Контракты заменит бартер, и люди будут стремиться к обмену, при котором происходит одновременное исполнение сторонами своих обязательств.

Институциональной реакцией на существование проблемы ухудшающегося отбора может быть использование модели сигналов. Агент до заключения контракта может предпринять некоторые действия – подать сигнал. И хотя асимметрия информации в момент заключения контракта и имеет место, принципал располагает большими возможностями.

Для снижения морального риска применяются **стимулирующие** контракты. Если о трудовых усилиях агента можно судить по их результату, то можно создать стимулы для правильного поведения, установив вознаграждение за хорошие результаты. Однако применение данного способа предотвращения морального риска ограничено следующими моментами:

1. Результаты работы лишь частично связаны с производственными усилиями агента, и трудно определить его вклад в конечный результат.

2. Заключение стимулирующего контракта связано с определенным риском. Но подавляющее большинство людей отрицательно относится к риску. Они предпочтут меньший, но стабильный доход, чем неопределенный, хотя и более высокий, особенно если он зависит от факторов, на которые работники не

могут оказывать влияние. Остается также неясным, кто должен взять на себя риск от действия случайных факторов.

К другим возможностям снижения морального риска относится заключение **смешанного контракта**. С его помощью можно создать для работника стимулы к хорошей работе и в то же время предоставить ему страховку от неблагоприятного исхода событий. Этот контракт преследует две цели. Если агент добивается хороших результатов, он получает вознаграждение на более высоком уровне. Тем самым создаются стимулы к более эффективной производственной деятельности. С другой стороны, работник получает определенное вознаграждение и при плохом результате, тем самым он застрахован от не слишком удачно сложившихся обстоятельств. И поскольку он застрахован от невезения, он не будет требовать слишком больших сумм при хорошем результате. Фирма добивается большей отдачи от работника, и соглашаясь нести бремя риска, платит ему меньшую сумму, чем при стимулирующем контракте с более интенсивными стимулами.

Снижение последствий морального риска возможно также путем добровольного принятия агентом **более жестких** условий в обмен на повышенное вознаграждение. При этом работник значительно ограничивает свободу своих будущих действий. Если их деятельность отклоняется от интересов принципала, они теряют право на более высокие доходы. Руководство фирмы получает гарантии добросовестной работы, так как отлынивание ему просто невыгодно.

К сокращению морального риска ведет и использование принципа «**сделай сам**». Однако это может потребовать от фирмы изменения структуры собственности и организационной перестройки. Принципал отказывается от услуг агентов и все делает сам. Но это не всегда возможно на практике, особенно если организация довольно крупная. Кроме того, исчезают выгоды, связанные со специализацией и качество управленческой и производственной деятельности фирмы будет хуже.

Законодательство должно учитывать возможности проявления оппортунизма и сокращать связанные с ними трансакционные издержки, которые несут оба участника сделки. Задача является довольно сложной. Это связано с тем, что одни виды оппортунистического поведения обнаружить легко, а другие сложно. Нужно также отличать оппортунистическое поведение от нарушения договора. Проявления оппортунизма могут считаться нарушением соглашения, даже если явных условий сделки они не нарушают. Но не каждое нарушение договора будет расцениваться как оппортунистическое поведение. Важнейшим условием для этого является перераспределение доходов. Следует также отметить, что жертва оппортунистического поведения должна иметь законное право на ту часть дохода, которую она теряет в случае ненадлежащего исполнения условий сделки. Таким образом, следует, прежде всего, выяснить, кто именно имеет право на перераспределяемую часть богатства. Такое перераспределение не ведет к росту общественного богатства, наоборот, расходы на его реализацию и защиту от оппортунизма уменьшают богатство общества.

## Виды контрактов

В процессе исторического развития человечество использовало различные формы контрактов. Одними из первых были **формальные** контракты или безименные. Они окончательно сложились в законодательстве Юстиниана. Под этими контрактами подразумеваются некоторые договоры о взаимных представлениях, принятых под защиту гражданским правом. В дальнейшем были утверждены **четыре основных вида контрактов**:

1. Реальные – устанавливают обязательство с передачей вещи.
2. Вербальные – словесные, устные, не требующие письменного закрепления.
3. Литеральные или письменные.
4. Консенсуальные, возникающие вследствие соглашения.

Однако развивающиеся рыночные отношения требовали новых видов контрактов.

В настоящее время выделяются характерные черты контрактных отношений:

- личные качества участников обмена не всегда влияют на условия контракта, соответствие сторон друг другу является необязательным.
- после определения предмета и сути соглашения стороны чаще руководствуются юридическими нормами.
- определяются средства преодоления трудностей в процессе реализации контракта. Разрешение споров, которые возникают между участниками договора, может происходить в судебном порядке. Но услуги третьей стороны чаще необходимы лишь для обеспечения достоверности угрозы наказания, поскольку решение суда обычно очевидно.

К. Мейнар выделяет четыре основных фактора, которые определяют различия между типами контрактов:

1. Временные рамки или **срок действия контракта**. Продолжительность его реализации связана с основными положениями сделки. Если ресурсы специфические, то агенты заинтересованы в ее непрерывности или более длительном сроке действия контракта.

2. Степень **полноты контракта**. Он может содержать неопределенные на данный момент величины, которые зависят от непредвиденных обстоятельств: цен, спроса, штрафных санкций. Практика показывает, что полнота контракта возрастает с увеличением специфичности ресурсов и уменьшается с ростом неопределенности. В процессе переговоров должен быть достигнут компромисс между гарантиями, необходимость в которых растет с увеличением зависимости и гибкостью, которая нужна в меняющихся условиях осуществления сделки.

3. Определяются **стимулы** или механизмы, которые используются в контрактах. Эти стимулы можно свести к следующим видам: доход на активы, который получают собственники ресурсов; рента, которая распределяется между участниками совместного проекта; фирмы и системы оплаты труда; получение акций предприятия работниками.

4. Оговариваются **процедуры** принуждения к исполнению контракта.

Классификация контрактов может осуществляться как с правовой, так и с экономической точки зрения. С правовой позиции выделяют следующие типы контрактов:

- контракт купли-продажи, в соответствии с которым покупателю передаются права собственности на какой-либо актив.
- контракт о найме, в котором арендатор получает на определенный срок как право пользования, так и право на доход. Достаточно часто он встречается на рынке труда.

Контракт о найме получил свое название в связи с содержанием отношений наемного работника и работодателя. Работодатель обычно или нейтрален, или склонен к риску. По мнению Ф. Найта, прибыль исходит из подлинной неопределенности и представляет собой непредвиденную разницу между ожидаемыми и реальными поступлениями доходов от продаж, как следствием уровня цен. Он считал, что единственный риск, ведущий к прибыли, есть уникальная неопределенность, исходящая от осуществления функции ответственности в последней инстанции. Эта неопределенность по своей природе такова, что не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в виде дохода работников. Предприниматель, вкладывая капитал в какое-либо предприятие, попадает в ситуацию неопределенности. Поскольку ситуация является беспрецедентной или уникальной, прибыль оказывается случайным явлением. Индивиды, берущие на себя подсчет вероятности риска и не просчитываемой неопределенности, тем не менее, гарантируют большинству их заработную плату. Вследствие этого они получают право управлять трудовой деятельностью этого большинства и присваивать соответствующую часть дохода. Ф. Найт пишет: «уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и робких, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на действительный результат труда... С учетом нашего знания человеческой природы было бы неосуществимо или крайне необычно, если бы кто-то гарантировал другому результаты его действий, не получив возможности управлять его трудом. А с другой стороны, никто не позволил бы управлять собой, не получив таких гарантий. Результатом этой многосторонней специализации функций является предприятие и система найма в промышленности. Ее существование является непосредственным результатом факта неопределенности». Можно сделать вывод, что вследствие неопределенности люди должны предугадывать будущие потребности. Возникает особый круг индивидов, который управляет трудовой деятельностью других, и предоставляет им гарантированную заработную плату.

Работники заинтересованы в передаче прав контроля над своими действиями на данном предприятии, если уверены в том, что получать больший доход при условии контроля над производственной деятельностью предпринимателя, и получают от него компенсацию. Описанное делегирование контроля над своими трудовыми усилиями лежит в основе **властных отношений**. Они могут быть персонифицированными и неперсонифицированными. В первом случае право контроля получает конкретный индивид. Во втором, делегирование контроля осуществляется тем, кто занимает определенную позицию в институцио-



нальной структуре общества. Это может быть внутрифирменная структура, а также государственная.

Контракт о найме связан с теорией агентских отношений. Они возникают в том случае, когда доверитель делегирует определенные права, например, право использовать факторы производства какому-либо агенту. Он должен в соответствии с заключенным контрактом соблюдать интересы доверителя в обмен на вознаграждение того или иного рода. Агентские отношения могут сложиться не только у предпринимателя и наемного работника, но и акционеров и управляющих фирмы и так далее. Агент обычно располагает большей, чем принципал информацией о производственной деятельности или финансовом состоянии предприятия. Иными словами, информация распределена между принципалом и агентом асимметрично. Это позволяет агентам прибегать к уклонению от выполнения договорных обязательств или к оппортунистическому поведению. Последнее, как известно, увеличивает трансакционные издержки принципала. Он находится в ситуации, когда необходимо усилить контроль над деятельностью агента или придать контракту такую структуру, которая бы сводила на нет или хотя бы снижала ущерб от оппортунистического поведения. Практика знает случаи, когда издержки агентских отношений уменьшаются, если разработать и заключить такие контракты, где интересы принципала и агента полностью или частично совпадают. Таким является контракт, включающий доленое распределение прибыли между участниками соглашения. Контракт может включать пункты, четко прописывающие допустимое поведение агентов. Тем не менее полностью исключить возможность оппортунистического поведения невозможно. Поэтому совокупные издержки агентских отношений для принципала будут включать не только сумму инвестиций в сдерживание оппортунистического поведения, но и затраты, связанные с неустранимым или остаточным отлыниванием.

В экономической теории и хозяйственной практике используются три основных типа контракта, каждый из которых имеет определенные свойства и свою преимущественную область распространения. Они получили название классического, неоклассического и имплицитного, который иногда называют отношенческим.

**Классический контракт** отражает договорные отношения участников, в которых четко и детально определена суть соглашения. Он основан на полноте информации у участников сделки, т. е. отсутствии неопределенности и, как следствие, нулевых трансакционных издержках. Данный тип контракта неявно подразумевается в рамках классической политической экономии, исследующей отношения рыночного обмена как разовый акт. Важнейшей характеристикой такого контракта является четкость и определенность всех условий соглашения, возможность документально отразить все возникающие обстоятельства и пути их преодоления, реакцию сторон на все возможные обстоятельства.

Формальные пункты контракта являются доминирующими над менее формальными в тех случаях, когда формальные положения противоречат неформальным, вступают с ними в конфликт. Иными словами, его отличительная черта – присутствие четко оговоренных пунктов «если ... то». Поэтому все возможные будущие события как бы сводятся в нем к настоящему времени.

Можно также сказать, что данный контракт тяготеет к стандартизации. Следовательно, мы имеем дело с классическим контрактом, если все параметры предполагаемой сделки очевидны, и, как следствие, трансакционные издержки близки к нулю.

Личные качества участников такого взаимодействия не влияют на его условия, что также является одной из существенных характеристик классического контракта. Его участником может стать любой рыночный игрок. Каждому из участников легко найти замену. Конечный результат не зависит от состава партнеров. В связи с тем, что партнеры по сделке, по предположению, способны предусмотреть все обстоятельства, влияющие на ожидаемую выгоду взаимодействия, то возможность будущих конфликтов, связанная с изменившимися обстоятельствами исполнения контракта, в рамках данного соглашения отсутствует. Поэтому, если один из партнеров находит, что сделка для него не слишком выгодна, то контракт не заключается вообще. Можно также сказать, что такие договоры являются самоисполняющимися по причине взаимной выгоды для обеих сторон и невыгоды ни для одного из участников отступления от ранее взятых обязательств. Контракты могут также бесконфликтно самоликвидироваться, если ожидаемые результаты перестают удовлетворять договорные стороны.

Заключение классического контракта предполагает полное знание о ситуации принятия решений у всех контрагентов. Он предполагает отказ от его заключения, при определенном стечении обстоятельств. Это может произойти, если участники сделки предвидят возможность выгодного отклонения от осуществления планируемого соглашения. В случае, если подобных возможностей не предвидится, то классический контракт начинает исполняться по той простой причине, что другой вариант невыгоден ни той ни другой стороне. При реализации сделки каждый из партнеров ведет себя как бы независимо от другого, максимизируя собственную полезность. Можно сказать, что классический контракт является феноменом, в котором реализуется идея фокальной точки. Последняя предполагает, что поведение людей будет примерно одинаковым в схожих обстоятельствах, хотя они принимают решение независимо друг от друга. Примером такого контракта может быть контракт купли-продажи.

**Неоклассический контракт** – это долговременный тип контракта в условиях неопределенности, когда не все будущие события могут быть предусмотрены и оговорены при его подписании. В этом смысле контракт является неполным. Регулярность отношений здесь выше, чем у классических контрактов. Этот контракт ближе к реальной действительности. Так как ход событий невозможно полностью предвидеть, пока они не произойдут, могут возникнуть форс-мажорные обстоятельства. В связи с этим участники данной сделки соглашаются на привлечение третьей стороны, при наступлении таких обстоятельств. Они обязуются выполнять решение третейского участника, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Важным условием заключения сделки является доверие сторон механизму урегулирования спорных вопросов. Объектом неоклассического контракта обычно являются неспецифические или малоспецифические активы.

Сделка может быть **гибридной**. Это означает специализированный способ организации сделки, сочетающий в себе как элементы рынка, так и иерархии, т. е. планирование и административное управление. Она применяется в условиях достаточно сильной двухсторонней зависимости партнеров и предполагает нахождение компромисса между эффективными стимулами и возможность приспособления к непредвиденным обстоятельствам. Термин «гибридная сделка» был предложен О. Уильямсоном.

Примерами гибридной сделки являются:

1. Долгосрочные контракты, заключаемые на долгий срок. Например, такой контракт может быть заключен между алюминиевым заводом и организацией, занимающейся добычей сырья.

2. Специфические дилерские контракты, которые предполагают договорные обязательства покапать весь товар данного вида только у одного продавца и не обращаться к конкурирующим поставщикам.

3. Связанные продажи. Они отличаются тем, что покупатель не может приобрести нужные ему товары или услуги, не получая одновременно еще чего-либо у данного производителя. Например, потребитель обязуется наряду с нужными ему товарами приобретать дополнительные услуги у этого же поставщика.

4. Франчайзинг. Это контракт, который дает право рыночному агенту использовать торговую марку и методы организации бизнеса фирмы, имеющей довольно высокую репутацию у потребителей. Материнская фирма при этом имеет право контроля над его деятельностью. Такой контракт обычно заключается на долгий срок, в развитых странах на 20 лет, а по российским законам на 15 лет. Это право оплачивается первоначальным взносом и роялти, т. е. компенсацией за использование авторских прав, патентов, природных ресурсов и других видов собственности. Роялти обычно выплачивается в виде процента от стоимости проданных товаров и услуг, при производстве которых использовались патенты, авторские права и проч. Достаточно широко франчайзинг используется фирмой Макдональдс.

**Имплицитный контракт.** Его часто называют не оговоренным до конца или отношенческим. Довольно часто события, возникающие в ходе реализации контракта, не могут быть полностью представлены. Основные параметры контракта не уточняются потому, что издержки, связанные с этим, чрезмерно велики. Поэтому оптимальную адаптацию к форс-мажорным обстоятельствам трудно предвидеть, пока они не произойдут. Такой контракт заключается в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Период действия контракта может быть вообще не оговорен. Решающую роль здесь играет заинтересованность всех партнеров в длительном сотрудничестве. Прерывистость отношений, присущая двум другим видам контрактов, здесь полностью исчезает, отношения становятся недискретными. Результат сделки полностью зависит от способности партнеров к совместной деятельности. Личные качества участников соглашения приобретают решающее значение. Неформальные условия соглашения преобладают над формальными положениями, контракт может быть вообще не оформлен в виде документа.

Возникающие разногласия регулируются не путем обращения к закону или третьей стороне, а в ходе неформальных переговоров, который может потребовать обращения к вышестоящему административному звену в иерархии той же организации. Нормами, на которые ссылаются участники конфликта, могут служить не положения первоначального контракта, а отношения, которые сложились в ходе его реализации. Однако иерархия в этом случае имеет свои недостатки. У менеджеров внутренних подразделений более слабые стимулы к эффективной работе фирмы: к снижению издержек, максимизации прибыли, внедрению инноваций и так далее. Кроме того, в условиях иерархии появляются значительные бюрократические издержки. Примером такого контракта может служить контракт между работником и работодателем, который включает весь комплекс внутрифирменных отношений. Это вопросы, связанные с мотивацией работника и организационной культурой. Он затрагивает также обязательства долгосрочной заботы о сотруднике в отношении его карьеры, роста доходов, условий труда и отдыха. В обмен предприниматель ожидает добросовестной работы и лояльности по отношению к фирме.

Каждой форме заключаемого контракта соответствуют **особые механизмы управления** договорными отношениями. Таковыми могут быть:

- безличный рыночный механизм. Он применяется по отношению к одноразовым и повторяющимся рыночным сделкам, в которых фигурируют стандартные товары. Рынок наиболее эффективен тогда, когда предполагается использование регулярно повторяющихся транзакций. В этом случае обе стороны должны проанализировать только собственный опыт, чтобы решить, продолжать торговые отношения или, с небольшими затратами сменить партнера. Поскольку соглашения стандартные, альтернативные варианты осуществляются достаточно легко;

- арбитраж. Чаще всего он используется при нерегулярных сделках купли-продажи товаров высокой и средней степени специфичности;

- трехстороннее управление. Применяется при случайных транзакциях высокоспециализированного типа. Как только участники заключают контракт, появляются мощные стимулы для его выполнения. Делаются специализированные инвестиции, на которые затрачиваются средства, способные принести выгоду при альтернативном использовании. Для разрешения спорных вопросов и оценки выполнения обязательств используется помощь третьей стороны;

- двухсторонняя структура управления. Этот вид управления лучше всего подходит для имплицитных контрактов. Сфера применения данного механизма управления – регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности товаров;

- унитарное управление или иерархия. Она рациональна для непрерывно продолжающихся обменов высокоспецифическими товарами и видами деятельности. В этом случае все отношения между участниками регулируются прямыми приказами и командами, а не рыночными сигналами.

Таким образом, выбор формы контракта обуславливается в первую очередь уровнем специфичности активов, являющихся предметом сделки. Он зависит

также от длительности и частоты обменов между партнерами. Большую роль играет неопределенность при согласовании условий сделки, трудности измерения ее результатов. При низком уровне или степени перечисленных факторов рационально использование классической контрактации. Чем выше этот уровень или степень, тем эффективнее будет использование имплицитного контракта.

Заключение соглашений между участниками сделок нельзя рассматривать без учета «правил игры», принятых в стране, в которой происходит сотрудничество сторон. Эти отношения в нашей стране попадают под сферу действия гражданского права и регулируются гражданским законодательством. Главным нормативным актом гражданского законодательства является Гражданский кодекс Российской Федерации. В нем дается определение контракта, его природы, элементов и видов, раскрываются права и обязанности сторон и их ответственность за свои действия.

### Содержание и структура контрактов

Заключению сделки обычно предшествует договорная инициатива, т. е. предложение агента или группы заключить контракт нередко с одновременным предоставлением текста договора. Это облегчает процесс заключения контракта, особенно работу над самим текстом. Начальным этапом заключения любой сделки являются предварительные переговоры, которые называют **трактацией**. Они могут вестись во время личных встреч, по факсу, телефону или почтовой связью. Инициатива может быть проявлена и продавцом, и покупателем. Агент может также откликнуться на объявление или дугой вид рекламы продавца, или обращается к известной ему фирме с предложением прислать предложение партии товара или оферту. Сам продавец также может направить такую оферту фирме, если считает ее возможным покупателем. Принятие предложения называется акцептом. Офертой считается предложение одному или нескольким агентам, если оно достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

В рыночной практике **оферта** предстает в виде письменного или устного сообщения о желании вступить в контрактные отношения. Одним из условий сообщения является то, что оно будет связывать оферента, как только другая сторона – акцептант, которой оферта адресована, признает ее путем действия, воздержанием от действия или встречным обязательством. Согласие с офертой признается акцептом, если оно получено оферентом в оговоренные предложением сроки. Если агент получает сообщение о согласии заключить договор на каких-либо иных условиях, чем было предложено, то это предложение рассматривается как новая – встречная оферта.

Оферта может быть двух видов:

1. Твердая оферта – это письменное предложение о поставке определенной партии товара, направленное конкретному покупателю. Из этого предложения вытекают определенные обязательства. В данной оферте продавец оговаривает срок, в течение которого считает себя связанным предложенными им условиями. Он не может отменить или изменить что-либо в контракте.

2. Публичная или свободная оферта. Это предложение о продаже партии товара, направленное широкому неопределенному кругу лиц. Такое сообщение не порождает для оферента каких-либо обязательств. Предложение включает все существенные условия сделки, которые предлагаются агентом, и на указанных условиях может быть заключен договор с любым, кто отзовется на это предложение. Поскольку свободную оферту поставщик делает одновременно нескольким покупателям, то это обеспечивает ему ознакомление с ситуацией на рынке. Потенциальные покупатели, получившие свободную оферту, знают, что такое же предложение получено и их конкурентами.

Структура контракта включает:

1. Размер контракта. Он может быть объективным и субъективным. Объективным размер контракта является по отношению к представлению судебной инстанции. В каждом государстве есть критерии малого и большого контракта, последний подлежит порядку арбитражного рассмотрения. Субъективный или относительный размер контракта отражает «эффект богатства». Чем больше капитал фирмы, тем меньшую долю в нем занимает сумма определенного контракта, вследствие чего субъективный размер контракта разный для разных участников. В экономическом плане он связан с реальным равенством или неравенством участников.

2. Продолжительность действия контракта. Он может быть любой продолжительности: от разового или точкового соглашения до контракта с неопределенным сроком. Например, такой бесконечный пожизненный контракт заключается в академических кругах с некоторыми профессорами. Такой профессор может вести занятия до тех пор, пока ему позволяет здоровье. Такой контракт заключается в развитых странах с большинством заслуженных профессоров и является важным элементом научной свободы. Он позволяет профессору высказывать какие угодно взгляды, не совпадающие с мнением большинства сотрудников факультета. Он знает, что за взгляды его никто никогда не уволит. Продолжительность действия авторского права может быть различной, но это контракт конечный. Оно может быть разовым. Иногда оно длится пять или десять лет после смерти автора. Но в большинстве стран срок действия авторского права 25 лет, после чего произведение открывается для свободной публикации. Довольно часто такое право разными способами пытаются обойти.

3. Содержание контракта. Оно зависит от вида контракта. Выделяют следующие виды контрактов:

- контракт купли-продажи;
- контракт единичного найма. В данном договоре описываются действия, которые должны быть произведены. Например, такой контракт заключается с маляром, который должен покрасить дом заказчика;
- контракт найма. В нем описываются права нанимателя распоряжаться действиями нанятого человека и обязанности по отношению к нему;
- брачный контракт. Он не является коммерческим. Такие контракты широко распространены в развитых странах. Он предполагает совместную эксплуатацию общего накопленного имущества. Супруги приобретают права на

это имущество, как в процессе совместной жизни, так и в случае развода. Они могут изменить установленный законом режим совместной собственности, установить порядок долевой или раздельной собственности на все имущество, его отдельные виды или имущество каждого из супругов. В брачный договор могут быть включены любые иные положения, которые касаются имущественных отношений. Это может быть представление содержания друг друга как в период брака, так и после его расторжения. Контракт составляется в письменной форме и подлежит обязательному удостоверению нотариусом.

По времени брачный контракт может быть заключен перед вступлением в брак, тогда он приобретает юридическую силу с момента регистрации брака. Контракт, заключенный в период нахождения в браке, начинает действовать с момента его удостоверения нотариусом. Брачный контракт может также быть расторгнут в любое время по взаимному согласию сторон. Таким образом, имущественные отношения супругов могут существовать в различных контрактных формах: классической, неоклассической, имплицитной. В России такие соглашения заключают лишь несколько процентов пар. При этом многие из них вступают в брак повторно. Они имеют негативный опыт деления имущества. К заключению брачного контракта прибегают также те, кто уже находится в браке и собираются разводиться.

– Потребительский кредитный контракт. Он является на Западе отдельным видом контракта. Обычно он асимметричен и о подавленной стороне его заботятся юристы, участвующие в заключении такого контракта. В большинстве стран, и даже в России, существует достаточно мощное законодательство, защищающее права потребителей.

– Контракт ренты. Это стандартное соглашение об аренде некоторой собственности, когда нет никакого залога.

– Кредитный контракт на приобретение недвижимости. Он является, по сути, крупным договором аренды и залогом в развитых странах служит кредитная история сама по себе. Он типичен для семей среднего и высшего классов. Это система приобретения недвижимости, когда залогом выступает то имущество, которое уже есть у заемщика.

– Лизинговый контракт. Под лизингом, как известно, понимается аренда факторов производства, а иногда и целиком предприятий для использования их в производственных целях арендатором. Арендодатель сохраняет за собой право собственности. Он может быть заинтересован в покупке производимых товаров.

4. Частота. Контракт может быть разовым и повторяющимся. Последний может повторяться ежедневно, еженедельно, ежегодно. Это зависит от периода активной деятельности предприятия. Если контракт совпадает в своем повторении с оборотом оборотного капитала, он считается повторяющимся частным контрактом. Контракт, может совпадать по частоте с обновлением основного капитала или основных средств. Тогда он является повторяющимся, но редким контрактом.

5. Формальность. Соглашение может быть заключено как в письменной, так и в устной форме. Чем более мелким является контракт, тем меньше вероятность того, что он будет письменным. Степень формализации контракта является проблемой экономической теории контрактов.

6. Реальное равенство участников сделки. Равенство является реальным, если имеет место симметричное соглашение. Например, при покупке картофеля, когда с одной стороны выступает покупатель-одиночка, а с другой стороны, одиночка-продавец. Примером асимметричного контракта является покупка автомашины, производимой гигантской мультинациональной корпорацией. В этой сделке проявляется реальное неравенство. Покупатель не может ставить свои условия. Он просто покупает или не покупает товары фирмы «Форд моторс». Асимметричность контракта связана с тем, что гигантская компания взаимодействует с огромным количеством мельчайших, предельно ничтожных для нее потребителей. Компания не будет составлять индивидуальные контракты для каждого из них. А каждый в отдельности потребитель не будет выступать как партнер по сделке.

Четко определяют, что должна делать каждая стороны **полные контракты**. Их иногда называют совершенными или исчерпывающими. Это идеально разработанный, учитывающий все исследованные выше особенности договор. Он определяет все действия, которые должны осуществить стороны при всех возможных обстоятельствах, включая случаи невыполнения условий контракта. Предполагается также оптимальный вариант поведения для каждой из сторон. Информация должна быть полной или совершенной. Если вспомнить начала микроэкономики, то в ней не бывает продолжительных трансакций, все можно делать одномоментно. Контракты будут выполнены одномоментно, так как полностью совпадают с физическим перемещением объектов. Исключением являются процессы, продолжительные чисто технологически.

Таким образом, условиями заключения полного контракта будут: абсолютная рациональность агентов, полная информация о заключаемом соглашении, идеальные вычислительные способности партнеров, в том числе и прогнозистические.

К свойствам полного контракта относят следующие:

- он должен определить распределение издержек и результатов в каждом из возможного количества случаев. Иначе говоря, полным контрактом определяются издержки, с которыми связана деятельность агентов в каждой из возможных ситуаций, и та выгода, которую принесет их деятельность;

- необходимо предусмотреть абсолютно все случаи несоблюдения одной из сторон тех или иных условий контракта и соответствующие этому штрафные санкции. У партнеров не должно возникнуть желания в дальнейшем пересматривать условия контракта;

- соглашения добровольное, реализуется без принуждения и основывается на принципах взаимной выгоды.

В реальной действительности контракты обычно бывают неполными по следующим причинам:



1. Ограниченная рациональность контрагентов, которые не могут предусмотреть все обстоятельства, сопутствующие выполнению контракта.

2. Невозможность точного прогнозирования. Всегда возникают «контрактные дыры».

3. Асимметрия информации. Партнеры намеренно или случайно не раскрывают друг другу информацию, которая приведет к увеличению выигрыша одного из агентов.

4. Неточность языка, которым изложен договор, вследствие чего некоторые положения контракта могут оказаться неясными и двусмысленными.

5. Несовершенство выполнения обещаний, даже если стороны искренне хотят это сделать.

6. Конфликт интересов агентов.

7. Высокие затраты на расчеты, особенно если речь идет об обстоятельствах, которые маловероятны, или нет опыта, на который можно было бы ориентироваться в подобных случаях.

8. Партнеры могут намеренно заключать неполные контракты, если есть возможность переложить издержки на третью сторону.

В неполных контрактах имеются и **положительные стороны**. Они позволяют партнерам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства. Однако здесь следует учитывать некоторые важные моменты:

- при разработке эффективного контракта необходима настройка стимулов экономических агентов, как предписывает теория управления поведением исполнителя;

- настройка стимулов заинтересованных сторон предполагает определение таких условий контракта, в частности прибыли, которые не требуют особого механизма, обеспечивающего соблюдение условий контракта после его подписания, т. е. контракт должен быть самовыполняющимся;

- совершенной будет настройка стимулов, если она учитывает вероятность возникновения тех или иных событий и основана на максимизации участниками соглашения своих целевых функций;

- прогнозирование результатов допускает неоптимальность договора, но она должна быть предсказана на основе вероятностных оценок, которые делают участники контракта.

В работах некоторых исследователей предпринимаются попытки доказать, что можно достигнуть оптимального решения для неполного контракта, если заблокировать повторные переговоры заведомо высокими издержками нарушения первоначальных условий соглашения. Однако сложно проводить сделку, если суд не может без значительных издержек решить спорные вопросы, и сами участники контракта в силу ограниченной рациональности не могут учесть возможные ситуации в будущем. Степень спецификации относительных прав собственности ограничена трансакционными издержками. В сложных контрактах, которые обычно являются неполными, даже согласованные меры адаптации к непредвиденным обстоятельствам вполне могут оказаться неприемлемыми.

Рыночная практика представляет множество ситуаций выбора для агентов и большое количество соответствующих им контрактов, которые заключают ограниченно рациональные индивиды. Ограниченно интеллектуальные способности агента распределяются во времени и пространстве между отдельными контрактами. Попытка представить один из контрактов как полный, создает дополнительные издержки в рамках других контрактов.

Необходимо также учитывать проблему, известную как **информационный парадокс**. Информация является опытным благом, а в некоторых случаях, доверительным. Ее ценность становится известной только после ее использования. Но если информация уже получена, то платить за нее не имеет смысла. Если информации еще нет, то платить тоже нет смысла, так как неизвестна ее ценность. Следует также обратить внимание на ряд аспектов контрактных отношений: координация, коммуникации, обучение, адаптация к изменяющимся условиям, общие знания об экономической ситуации, которые затрудняют заключение сделки, но делают представление о контрактных соглашениях более содержательным и реалистичным.

Гибкость и адаптируемость к непредвиденным обстоятельствам обеспечивает неполный контракт, который содержит не столько описания конкретных действий и время их проведения, сколько процедуры разрешения спорных вопросов, порождаемых изменениями в микро и макросреде и скачками цен. Конструируется набор правил, которые позволяют справиться с проблемами координации с связи с возникновением непредвиденных обстоятельств. В эти правила включаются такие компоненты, как схемы стимулирования и принуждения с учетом издержек определения вклада каждого из участников, механизмы наблюдения, процедуры разрешения спорных вопросов в случае добросовестной, но различной интерпретации партнерами одной и той же ситуации.

Наиболее полным, хотя и не идеальным на практике является **государственный контракт**, так как он предполагает ответственность перед обществом за производимые действия. Он содержит информацию о месте и дате составления договора, сторонах контракта и их полномочиях, цену и порядок расчетов, права и обязанности сторон, сроки исполнения контракта и порядок приемки. Это также ответственность сторон и порядок изменения и расторжения контракта, юридические адреса и банковские реквизиты, гарантийные обязательства и форс-мажорные обстоятельства и прочее. К такому контракту могут прилагаться: технические задания, спецификации (например, качественные характеристики товаров), календарный план исполнения контракта, протокол соглашения о цене, график осуществления оплат и другие необходимые приложения.

В некоторых случаях при заключении контракта необходим учет **коррупционной** составляющей. Коррупция в нашей стране во все времена представляла собой один из важнейших факторов институциональной среды и оценивается в десятки триллионов рублей. Некоторые исследователи приходят к выводу, что в современной России успешными являются лишь две стратегии ведения бизнеса: «сдача» своего бизнеса представителям власти и

«взятие» представителей власти на регулярное содержание. Таким образом, третья сторона влияет на размеры совокупного и индивидуальных выигрышей партнеров. Уменьшение индивидуальных выигрышей в данном случае эквивалентно вымогательству, а в противном случае – заключению взаимовыгодной коррупционной сделки. Увеличение ставки коррупционного налога в случае вымогательства приводит к снижению стимулов к инвестированию и сокращению, как совокупного выигрыша, так и индивидуальных выигрышей каждого контрагента. Коррупционные изъятия способны не только снижать стимулы к инвестированию, но и полностью их подавлять. Это приводит к деформации структуры национальной экономики, чрезмерному смещению в пользу кратковременных проектов.

Коррупционная сделка отличается от вымогательства тем, что она может быть выгодна всем контрагентам, так как она представляет им конкурентные преимущества, позволяющие увеличить собственную выгоду. Это также приводит во многих случаях к деформации структуры национальной экономики, так как широкое распространение коррупционных сделок ведет к реализации неэффективных проектов, нежизнеспособных на конкурентном рынке.

## 2.7. Теория игр

Базовым методом при построении формальных моделей институциональной экономики являются теория игр. Игра представляет собой способ моделирования взаимодействий людей, т. е. ситуацией в которых последствия индивидуальных действий зависит от того, что принимают другие и эта взаимозависимость осознается всеми вовлеченными сторонами.

Основы теории игр сформулировали математик Джон Фон Нейман и экономист Оскар Моргенштерн в фундаментальном труде «Теория игр и экономическое поведение» (1944 г.). Теория игр представляет собой теорию моделей принятия решений в условиях неопределенности, когда принимающий решение субъект располагает информацией лишь о множестве возможных ситуаций, о множестве решений, именуемых стратегиями, которые он может принять, и о выигрыше, который он мог бы получить, выбрав данную стратегию.

Отличительными признаками данного метода следует считать:

- во-первых, взаимообусловленность поведения индивидов. Большинство взаимодействий обладает неким стратегическим компонентом, и теория игр была разработана для ответа на вопрос о том, как индивидуальные действия одной из сторон зависят от понимания их другими участниками взаимодействия;
- во-вторых, теория игр не требует полной рациональности индивидов. Рассматриваются разнообразные модели с ограниченной рациональностью;
- в-третьих, теория игр не предполагает обязательного достижения Парето-оптимального равновесия во взаимодействиях;
- в-четвертых, полное описание игры требует детального анализа институциональной среды.

Эволюционная теория игр предполагает, что индивиды обладают ограниченной информацией о последствиях своих действий, и они методом проб и ошибок корректируют свои решения, используя локальное знание, основанное на их собственном опыте и опыте окружающих. В отличие от рациональных и вперёдсмотрящих агентов классической теории предметом исследования эволюционной теории игр становятся «интеллектуально – ограниченные» и «назадсмотрящие» игроки, поскольку любые социальные исходы испытывают влияние прошлого периода.

Игра, как правило, включает описание всех участников взаимодействий, набор доступных для каждого игрока действий-стратегий, описание платежей, отнесенных с каждой комбинацией стратегий, а также последовательность ходов. Игроками могут выступать как отдельные субъекты, так и организации (профсоюзы, фирмы, политические партии, государство).

Характеризуя игровую классификацию, Дж Фон Нейман и О. Моргенштерн отмечали, что «одним из важных признаков при классификации игр является следующий: равна или не равна нулю сумма всех выплат, получаемых всеми игроками в конце игры. Если эта сумма равна нулю, то мы можем сказать, что игроки платят только друг другу и что никакого создания или уничтожения благ не происходит. Именно таковы все игры, в которые играют для развлечения. Од-

нако большинство экономически содержательных схем существенно отличается от описанной. В этих схемах сумма всех платежей – совокупный общественный продукт – будет, вообще говоря, отлична от нуля и может даже не быть постоянной. Иначе говоря, она будет зависеть от поведения игроков, т. е. участников общественной экономики». Следовательно, необходимо различить азартные (салонные, спортивные, карточные) игры и экономические, представляющие собой теоретико-игровые модели, используемые для выбора эффективных стратегий в бизнесе и оптимального поведения фирмы, для рационального управления финансами, в теории инвестирования и т. д.

Экономические игры могут быть кооперативными или некооперативными. Кооперативные игры представляют собой ситуации, в которых возможен обмен информацией между участниками формирование коалиций. В некооперативных играх невозможно заключение таких соглашений и принуждения к их выполнению. Следовательно, фундаментальным различием между кооперативными и некооперативными играми является возможность соглашений или отсутствие условий для таких взаимодействий. По внешней форме, экономические игры могут быть представлены как в матричном, так и в развернутом виде.

Рассмотрим проблему кооперации с помощью матричного метода. Предположим, что два хозяйствующих субъекта организовали совместную фирму. У каждого из них имеется выбор: действовать кооперативно (активно работать) или некооперативно (отлынивать) (рис. 10). Оба агента заинтересованы в получении максимального дохода. Однако при некооперативном поведении каждый из них предпочтет отлынивать в надежде воспользоваться результатами труда другого. Это в итоге приведет к не желаемому для каждого из них результату.

		Агент 2	
		Кооперативное поведение	Некооперативное поведение
Агент 1	Кооперативное поведение	10; 10	–1; 15
	Некооперативное поведение	15; –1	0; 0

Рис. 10. Матрица некооперативного поведения агентов

Согласование интересов данных хозяйствующих агентов решается на основе действующих в обществе правил о кооперативном поведении участников взаимодействий и установлении моральных издержек за их нарушение. Предположим, что данные издержки будут равны 6. Тогда матрица взаимодействий агентов примет следующий вид (рис. 11).

		Агент 2	
		Кооперативное поведение	Некооперативное поведение
Агент 1	Кооперативное поведение	10; 10	–2; 9
	Некооперативное поведение	9; –2	–6; –6

Рис. 11. Матрица кооперативного поведения агентов

Реализация собственного интереса участников данного взаимодействия приведет к ситуации, при которой оба агента предпочтут вести себя кооперативно, что максимизирует их результат.

Развернутая форма игры представляет собой возможные ходы участников взаимодействий в виде дерева игры, и иллюстрируется с помощью схемы, которая показывает возможные выборы фирмы 1 в выпуске растворимого или зернового кофе и возможные ответы фирмы 2 на каждый из этих выборов (рис. 12).

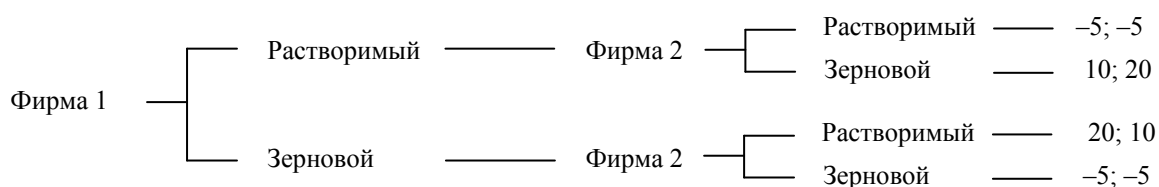


Рис. 12. Пример дерева «развернутой формы игры»

Для фирмы 1 наилучшей последовательностью ходов будет та, где она получает платеж, равный 20, а фирма 2 – 10. Поэтому оптимальным решением для нее является специализация на выпуске зернового кофе, так как наилучший ответ фирмы 2 на это – заключается в производстве растворимого кофе.

Многие ситуации в обществе характеризуются расхождением между решениями, диктуемыми индивидуальной и коллективной рациональностью. Иллюстрацией расхождения между индивидуальной и коллективной рациональностью является игра, названная А. Таккером «дилеммой заключенного» (рис. 13). Суть данной дилеммы в следующем: два человека подозреваются в краже, но для вынесения приговора нет достаточных оснований, если один из них или оба не признаются. Заключенным не разрешается общаться друг с другом. Ситуация объясняется каждому из них отдельно. Если оба признаются, то обоим выносятся приговор за кражу со взломом, и они приговариваются к двум годам тюрьмы. Если никто из них не признается, то обоим выносятся приговор за хранение краденого, и они получают по шесть месяцев тюрьмы. Если только один из них признается, то он не будет наказан, в то время как другому выносится приговор на основании свидетельских показаний напарника, и он получает максимальное наказание – пять лет тюрьмы.

		Заключенный В	
		Признался	Не признался
Заключенный А	Признался	-2; 2	0; -5
	Не признался	-5; 0	-0,6; -0,6

Рис. 13. Расчетная матрица для «дилеммы заключенных»

Матрица сводит вместе возможные результаты. В интересах каждого из заключенных признаться в краже. Ведь если его напарник признается, это закончится двухлетним заключением, в то время как непризнание приведет к пя-

тилетнему сроку. Если же напарник не признается, то непризнание ведет к шестимесячному заключению, в то время как признание дает свободу. Таким образом, признание является такой *стратегией*, которая приносит более предпочтительный результат независимо от стратегии, использованной партнером.

В контексте «дилеммы заключенного» непризнание должно считаться кооперативной стратегией, а признание некооперативной. Дилемма заключенного, «обобщенная» для случая более двух участников, становится вариантом так называемой «общинной трагедии», которая предполагает, что индивиды принимают решения независимо друг от друга, но при этом решение каждого из них, так или иначе, отражается на всех остальных. Взаимодействие такого типа имеют два альтернативных исхода: равновесный (но не оптимальный) и оптимальный (но неравновесный). В подобных взаимодействиях возможен хотя бы один исход, от достижения которого выигрывают все участники, но которого они не в состоянии достичь, пока действуют изолированно. Многие ситуации в обществе характеризуются аналогичным расхождением между решениями, диктуемыми индивидуальной коллективной рациональностью. Известные примеры дают ценовые войны и гонка вооружений.

По своей форме игра может быть нормальной (стратегической) или расширенной. В нормальной игре последовательность ходов каждого игрока не представлена явным образом и предполагается, что любой игрок, делая свой ход, не осведомлен о ходах, сделанных другими игроками. В то время как в игре в расширенной форме задан четкий порядок ходов, а также определение того, какой информацией обладает тот или иной игрок на каждой стадии игровой ситуации.

Исходом игры называется набор действий, предпринимаемых игроками и соответствующие платежом. Исходы игры нельзя вывести с использованием одной лишь структуры игры; они требуют описание того, как могут ходить игроки. Выделяют различные подходы к решению поиска связи между самой игрой и ее исходами. В теории игр используются две концепции поиска решений: доминированные и равновесные по Нэшу. Игры, поддающиеся решению методом доминирования, описывают стратегические взаимодействия, в которых действие одного игрока не зависит от действия других.

Равновесие по Нэшу заключается в том, что существует одно или более решений, в которых ни один игрок не будет иметь стимулов изменить свою стратегию при заданных стратегиях других игроков. В равновесии Нэша стратегии всех игроков являются наилучшими ответами на стратегии данного вида. Следовательно, равновесие по Нэшу – это такой исход, при котором не существует эндогенных источников его изменения.

С помощью понятия равновесных стратегий моделируются взаимодействия хозяйствующих агентов, которые устраивают друг друга в течении длительного периода времени. При этом, если один из игроков отклоняется от своей равновесной стратегии, а второй продолжает следовать выбранной им стратегии, то первый игрок несет ущерб в виде уменьшения величины выигрыша.

В игровой матрице точка равновесия будет находиться в клетке, находящейся на пересечении строки и столбца, отвечающих паре равновесных стратегий. Предположим, что у каждого из двух игроков имеется три альтернативы выбора. Если первый игрок выбирает третью альтернативу, а второй игрок вторую, тогда ход игры задается парой чисел (3; 2). Для определения выигрышей игроков в платежной матрице выбирается клетка, которая расположена на пересечении третьей строки и второго столбца (рис. 14). Содержащая в этой клетке пара чисел характеризует выигрыш первого и второго игроков (4; 13).

Игрок 1	Игрок 2		
	1	2	3
1	5; 13	2; 15	3; 10
2	1; 8	4; 10	4; 8
3	4; 6	4; 13	3; 13

Рис. 14. Платежная матрица

Поведение игрока, следующего равновесной стратегии, определяется как оптимальное. Игра, в которой платежи только одной комбинации стратегий оптимальны по Парето, а платежи всех других комбинаций стратегий могут быть проранжированы по Парето, называется чистой игрой с общим интересом. Это означает, что существует один исход, который лучше всех остальных исходов для одного игрока и не хуже для любого другого. В данном случае результат, который один из игроков мог бы предпочесть результату, выбранному любым другим игроком, не существует. Поэтому конфликт между игроками исключен. Примером может служить игра на «выживание фирмы». Предположим, что есть два игрока: работник и собственник фирмы. Оба игрока выбирают стратегии, максимизирующие их ожидаемые платежи. Платежи, в случае чистой игры с общим интересом, представлены матрицей (рис. 15).

		Владелец фирмы	
		Инвестировать	Не инвестировать
Работник	Работать	1; 1	$P_2; P_2$
	Не работать	$P_1; P_1$	0; 0

где:  $1 > P_1 > P_2 > 0$

Рис. 15. Матрица игры «на выживание фирмы»

Если деятельность фирмы успешна, платеж каждого равен единицы; если фирма становится банкротом, каждый получает ноль. Вероятность успеха фирмы зависит от действий, предпринятых обеими игроками. Владелец фирмы может инвестировать в нее, а может и нет; работник может работать хорошо или отлынивать. Если первый инвестирует, а второй хорошо трудится, то их ожида-



ет максимальный платеж. В противном случае ожидается нулевой результат. Если владелец фирмы инвестирует, а работник фирмы отлынивает, то фирма будет успешной с вероятностью  $P_1$  в противной ситуации успех наступает с вероятностью  $P_2 < P_1$ . Общий интерес в сохранении фирмы, приведет к тому, что оба игрока выберут стратегии, максимизирующие их ожидаемые платежи.

Если все возможные исходы игры оптимальны по Парето, то такие взаимодействия характеризуются как чистая игра с конфликтом. Примером этого может быть игра, в которой для любой комбинации стратегий сумма платежей равна нулю.

Большинство социальных взаимодействий таковы, что в них существует как общий интерес, так и конфликтные аспекты. Так, лево или правостороннее движение безразличны большинству людей до тех пор, пока остальные участники движения выбирают ту же сторону дороги. В противном случае возникает конфликт. Примером совмещения аспектов, связанных как с общим интересом, так и с конфликтом, является «дилемма заключенного». Эта модель обосновывает такую форму рациональности, которая предполагает, что эффективность стратегии зависит от того, насколько другие ее принимают, и то, что первоначально успешная стратегия может нанести поражение себе самой, поскольку ее успех заставляет других ее имитировать. Подобная ситуация имеет непосредственное отношение к многим формам конфликтов, возникающих во взаимодействиях людей.

### Игровые стратегии

Под игровой стратегией понимается привычный стереотип поведения, которому следует игрок при выборе альтернативы действий в течении некоторого промежутка времени. Она задается значениями вероятного выбора всех возможных вариантов поведения.

**Доминирующая стратегия.** Игры, основанные на принципе доминирования, обеспечивают участнику максимальную полезность, вне зависимости от действий другого игрока. При этом основой механизма согласования стратегий поведения участников взаимодействий является существование неких комбинаций вариантов поведения, способствующих увеличению выигрышей обоих игроков.

Рассмотрим ситуацию, когда на рынке искомого товара конкурируют две фирмы: А – известная и В – неизвестная. Каждая фирма имеет два варианта поведения: рекламировать свой товар или не рекламировать его (рис. 16). Рынок товара насыщен, поэтому рекламирование приводит не к увеличению суммарной прибыли фирм, а к ее перераспределению между ними.

		Фирма В	
		Рекламировать	Не рекламировать
Фирма А	Рекламировать	0; 0	2; -2
	Не рекламировать	-1; 1	1; -1

Рис. 16. Матрица платежей для рекламной игры

Если обе фирмы рекламируют товар, их прибыли остаются на прежнем уровне, т. е. перераспределение прибылей не происходит. Этот факт отражается нулевым элементом платежной матрицы. Если обе фирмы не рекламируют товар, то покупатели не получают никакой информации о фирме В и по привычке предпочитают товар фирмы А, которая в итоге увеличивает свою прибыль на единицу. Если фирма А не рекламирует товар, а фирма В рекламирует, то последняя увеличивает число своих постоянных покупателей, а ее прибыль при этом увеличивается на единицу. И наконец, если фирма А рекламирует товар, а фирма В не рекламирует, то фирма А получает максимальный прирост прибыли, равный 2. При этом прибыль фирмы В уменьшается на ту же величину.

Из этого следует, что стратегия «Рекламирывать» является для каждой фирмы доминирующей и равновесной, поскольку седловой элемент платежей матрицы<sup>10</sup> равен нулю, т. е. игра «справедливая».

Доминирующие стратегии стабильны. Однако не в каждой игре все ее участники обладают доминирующей стратегией. Поиск решений в подобных взаимодействиях определяется как равновесие Нэша.

**Равновесие Нэша.** Это такой набор стратегий, при которых каждый участник взаимодействия принимает наилучшее из возможных решений, при данных действиях конкурентов, и не имеет стимулов изменить его. Так как ни один из игроков не заинтересован в отклонении от своей Нэшевской стратегии, то данные стратегии будут стабильными.

Рассмотрим ситуацию, при которой два соседа, проживающие на первом этаже из квартир 1 и 2, разбили под окнами клумбу с цветами, которая требует ежедневного полива. Каждому доступны стратегии «*Поливать*» и «*Не поливать*» клумбу. Если клумбу не поливать, то цветы едва ли вырастут, и выигрыш каждого из соседей составит только 2. Если оба соседа будут добросовестно поливать клумбу, то цветы будут яркими и будут радовать глаз, принося каждому соседу выигрыш в размере 9. Но возможная ситуация, при которой один из соседей будет пренебрегать своими обязанностями. В этом случае выигрыш соседа, добросовестно поливавшего клумбу, будет совсем незначительным (равным 1) по сравнению с выигрышем соседа, отлынивавшего от поливки (выигрыш последнего составит 12) (рис. 17).

		Сосед из кв. 2	
		Поливать	Не поливать
Сосед из кв. 2	Поливать	9; 9	1; 12
	Не поливать	12; 1	2; 2

Рис. 17. Матрица «дилемма соседей»

Из матрицы следует, что существует единственное равновесие по Нэшу. Оно характеризуется парой некооперативных стратегий (*Не поливать*; *Не поли-*

<sup>10</sup> Седловой элемент платежной матрицы есть точка равновесия, которая является минимальной в своей строке и максимальной в своем столбце. Стратегии игроков, отвечающие седловой точке, называются равновесными.

вать) а равновесным исходом является неэффективный результат (2; 2). Если сосед из кв. 2 намерен поливать клумбу, то соседу из кв. 1 выгодно ее не поливать, так как это принесет ему больший выигрыш ( $12 > 9$ ). Если же сосед из кв. 1 решит не поливать клумбу, то соседу из кв. 2 тоже будет выгодно не поливать ( $2 > 1$ ). Аналогичные рассуждения верны и для соседа из кв. 1. Итак, некооперативное равновесие в исходной игре, характеризуется стратегий (*Не поливать; Не поливать*).

Существует много игр, в которых имеется не одно равновесие по Нэшу. Поэтому взятая отдельно концепция равновесия Нэша, не может предсказать исход игры. Чтобы понять, какое из многих равновесий Нэша будет установлено, требуется информация об изначальных условиях и анализ неравновесного поведения.

Проблему неопределенности, возникающую из-за множество равновесий, решают путем сокращения набора возможных исходов за счет наложения ограничений на поведение игроков. Такие дополнительные ограничения называются усилениями и устраняют равновесия, включающие стратегии с недостоверными угрозами, т. е. такие, которые не были бы *ex post* наилучшими ответами, поскольку окажутся впоследствии неэффективными. Устраиваются так же и те стратегии, которые не сохраняются при малых отклонениях от наилучшей стратегии (так называемое «дрожание»), или наилучших платежей.

**Максиминные стратегии.** При поиски оптимальных решений используются стратегические игры, в основе которых лежит метод максимина (минимакса) и различные критерии:

- максиминный критерий Вальда, который обеспечивает максимизацию минимального выигрыша, или, что то же самое, минимизацию максимальных потерь, которые могут быть при реализации той или иной стратегии. Величина, соответствующая максиминному критерию, называется нижней ценой игры, под которой следует подразумевать максимальный выигрыш, который гарантируется выбором одной из своих стратегий при минимальных результатах;

- минимаксный критерий, который дает игроку максимальный проигрыш, на который он может рассчитывать, выбрав одну из своих стратегий в расчете на наихудшее для себя поведение конкурента. Величина минимакса называется верхней ценой игры;

- максимаксный критерий, основанный на положении о том, что взаимное воздействие участников стратегических игр совпадает. Вследствие этого оптимальным решением является стратегия, приводящая к получению наибольшего значения критерия оптимальности в платежной матрице;

- критерий пессимизма-оптимизма (критерий Гурвица) позволяет учитывать комбинации наихудших состояний. При этом используемый показатель пессимизма-оптимизма, принимающий значения от 0 до 1, определяется игроком, принимающим решения экспертным путем. Для этого проводят интуитивно-логический анализ исследуемой ситуации с количественными или порядковыми оценками процессов и формальной обработкой результатов экспертизы.

Получаемое в результате обработки обобщенное мнение экспертов принимается как решение проблемы.

Максиминную стратегию называют осторожной стратегией, поскольку она рассчитывается посредством нахождения максимального значения из нескольких минимальных значений. Алгоритм поиска максимальной стратегии задан игровой матрицей выигрышей.

Максиминная стратегия первого игрока определяется следующим образом. В каждой *строке* матрицы его выигрышей находят минимальный элемент, а затем из таких минимальных элементов выделяют максимальный, или *максимин* первого игрока. Строка игровой матрицы на которой расположен максимин первого игрока, это третья строка матрицы. Максиминная стратегия второго игрока получается аналогично. В каждом *столбце* матрицы его выигрышей находят минимальный элемент, а затем из таких минимальных элементов определяют максимальный. Столбец игровой матрицы, в котором расположен максимин второго игрока, это второй столбец матрицы.

Из матрицы следует, что максимин первого игрока равен 3, а его стратегия состоит в неизменном выборе третьего варианта поведения. Максимин второго игрока равен 13, его стратегия состоит в неизменном выборе второго варианта поведения. Максиминные стратегии игроков обозначены в матрице звездочкой.

**Смешанные стратегии.** Стратегия, в соответствии с которой игрок делает случайный выбор среди двух или более возможных действий, исходя из некоторого набора вероятностей. Рассмотрение смешанных стратегий обусловлено тем, что некоторые игры не имеют равновесий Нэша в чистых стратегиях. Если выбирается смешанная стратегия, то любая игра имеет хотя бы одно равновесие Нэша. Для определения конкретной чистотой стратегии в той или иной игре перед ее началом запускается механизм случайного выбора, соответствующий данной смешанной стратегии. Предположим, что смешанная стратегия  $P$  игрока  $A$  полностью определяется вероятностями  $p_1, p_2, \dots, p_m$ , с которыми игрок  $A$  выбирает соответствующие чистые стратегии  $A_1, A_2, \dots, A_m$ . Поэтому смешанную стратегию  $P$  можно отождествить с  $m$ -мерным вектором

$$P = (p_1, p_2, \dots, p_m), p_i > 0, i = 1, 2, \dots, m; \sum_{i=1}^m p_i = 1.$$

Обозначим через  $SA$  множество смешанных стратегий игрока  $A$ . Каждую чистую стратегию  $A_1$ :

$$i = 1, 2, \dots, m,$$

игрока  $A$  можно рассматривать как смешанную.  $i$ -я координата которой равна 1, а все остальные равны 0. Поэтому множество  $SA^c$  чистых стратегий игрока  $A$  является собственным подмножеством его смешанных стратегий  $SA$ , т. е.

$$SA^c < SA, \Rightarrow SA^c = \emptyset, SA^c = SA,$$

где  $\emptyset$  – пустое множество.

Каждая смешанная стратегия представляется линейной комбинацией чистых стратегий с коэффициентами, являющимися координатами данной смешанной стратегии:

$$P = (p_1, p_2, \dots, p_m) = \sum_{i=1}^m p_i A_i$$

Проиллюстрируем смешанную стратегию на примере (рис. 18). Предположим, что две компании по производству стальных колец «Турбина» и «Болт» запустили совместный проект. В проекте не был решен вопрос о толщине колец. Каждая сторона предпочитает действовать на свой страх и риск. Компании «Турбина» и компания «Болт» доступны две стратегии: выпускать кольца толщиной 8 мм или 30 мм. Если оба производителя выпустят кольца с одинаковой толщиной, то выигрыш каждой составит 10. В противном случае потери каждого из них будут равны – 4. Определить возможные равновесные ситуации.

		«Болт»	
		Выпускать кольца-8	Выпускать кольца-30
«Турбина»	Выпускать кольца-8	10; 10	–4; –4
	Выпускать кольца-30	–4; –4	10; 10

Рис. 18. Матрица равновесия в смешанной стратегии

Если компания «Болт» решает выпускать кольца толщиной 8 мм, то оптимальным для завода «Турбина» будет выпуск колец той же толщины, поскольку тогда он получит максимальный из возможных выигрышей ( $10 > -4$ ). Если компании «Болт» будет выпускать кольца толщиной 30 мм, оптимальным для завода «Турбина» явится выпуск колец толщиной тоже 30 мм, ( $10 > -4$ ). Аналогичные рассуждения о выборе оптимальной стратегии применимы и к компании «Болт». Таким образом, равновесия в чистых стратегиях составляют пары стратегий (Выпускать кольца – 8) и (выпускать кольца – 30). Найдем равновесие в смешанных стратегиях. Для этого поставим в соответствие каждой из сторон вероятность выбора ею той или иной стратегии. Пусть  $p$  и  $q$  – вероятности выбора заводом «Турбина» и компанией «Болт», соответственно, стратегии Выпускать кольца – 8. Ожидаемый выигрыш завода «Турбина» от стратегии *Выпускать кольца – 8* составляет  $10q - 4(1 - q)$ , а от стратегии *Выпускать кольца – 30* он равен  $(-4)q + 10(1 - q)$ . В условиях равновесия производителю безразлично, какую стратегию выбрать, т. е. выполняется равенство  $10q - 4(1 - q) = -4q + 10(1 - q)$ . Аналогичные рассуждения справедливы и в отношении компании «Болт». Найденные значения вероятностей составят  $p = q = \frac{1}{2}$ . Равновесие в смешанных стратегиях можно охарактеризовать следующим образом: каждый из производителей выберет стратегии *Выпускать кольца – 8* и *Выпускать кольца – 30* с равной вероятностью  $\frac{1}{2}$ .

**Повторяющиеся стратегии.** В реальной действительности хозяйствующие агенты проигрывают повторяющиеся ситуации. При каждом повторном акте они формируют мнение о своем поведении и изучают поведение своих конкурентов. Так, если кто-то не вернет данные ему займы деньги, то в одноразовой игре он выиграет, а в экономической многократовой проиграет, так как больше

ему никто взаимы не поверит. Цель повторяющейся игры заключается в изучении эффектов взаимовлияния между последовательными выборами. Частота выбора кооперативной стратегии в повторяющихся играх меняется, в зависимости от платежей, связанных с исходами игры. Чем больше вознаграждение, связанное с обоюдным сотрудничеством, и чем больше наказание, связанное с двойной «изменой», тем чаще наблюдается выбор кооперативной стратегии. Обычно частота выбора кооперативной стратегии, усредненная по большому числу субъектов, сначала убывает, отражая разочарование неудачными попытками установить сотрудничество. Если игра продолжается достаточно долго, то средняя частота кооперативной стратегии в конечном счете увеличивается, отражая установление молчаливого соглашения между игроками. Предположим две фирмы «А» и «В» взаимодействуют на рынке бесконечно долго. Рациональной стратегией в каждый временной период для обеих фирм является назначение высокой цены. Если же фирма А в период  $t$  назначит низкую цену, то прибыль данной фирмы существенно повысится. Но фирма А знает, что в период  $t+1$  фирма В снизит цену, а прибыль фирмы А упадет и будет оставаться низкой до тех пор, пока взаимодействующие стороны придерживаются низкой цены. Так как игра продолжается бесконечно, в итоге накопленные потери прибыли фирмой А превысят краткосрочную выгоду, полученную от снижения цены в период  $t$ . Наилучшей стратегией для данных игроков является кооперативное поведение, заключающееся в поддержании высокой цены во все временные периоды.

Матрица взаимодействий фирмы «А» и «В» в повторяющейся игре имеет следующий вид (рис. 19).

		Фирма В	
		Низкая цена	Высокая цена
Фирма А	Низкая цена	10; 10	–50; 100
	Высокая цена	–50; 100	50; 50

Рис. 19. Матрица назначения цены

Из матрицы следует, что кооперативным равновесием будет такое, в рамках которого участники игры, в каждом временном периоде, получают прибыль (50; 50).

Кооперативное равновесие определяется как стратегия «зуб за зуб». Суть данной стратегии в следующем: фирма А начинает с высокой цены и сохраняет ее до тех пор, пока фирма В продолжает кооперироваться и так же назначает высокую цену. Как только фирма В снизит цену, фирма А будет делать то же самое. Если фирма В решит вновь поднять цену, то фирма А немедленно отреагирует повышением цены. В повторяющихся играх увеличивается число точек равновесия, что позволяет на этой основе решать проблемы кооперации и координации хозяйствующих агентов.

Итак, продолжительные взаимодействия предполагают сравнение эффективности стратегий в повторяющихся играх. На некоторых рынках кооператив-

ное поведение имеет ограничения, что исключает кооперативный исход. Таки-ми ограничениями могут быть:

- наличие большого числа фирм;
- быстрое изменение спроса и издержек;
- неопределенность в понимании пользы кооперации участниками взаи-модействий;
- наличие сомнений в рациональности партнера.

**Эволюционно-стабильная стратегия.** Стратегия, используемая боль-шинством агентов и не вытесняемая альтернативной стратегией в процессе ес-тественного отбора, определяется как эволюционно-стабильная. Характерными свойствами данной стратегии являются:

- адаптация экономических агентов к среде, в зависимости от вероятно-стного распределения наблюдаемых состояний;
- принятие стратегии большинством индивидуумов, т. е. более 50 %;
- постоянная смена контрагентов в социальных взаимодействиях;
- использование эмпирически обоснованных предположений о взаимо-действии субъектов;
- исключение замещаемости альтернативными стратегиями;
- отклонение от данной стратегии связано с ростом издержек.

Примером эволюционно-стабильной стратегии является следование со-общества правилам дорожного движения. Предположим, что два автомобиля встречаются на узкой дороге. Чтобы не столкнуться, водителям следует при-нять решение независимо друг от друга. У каждого из них есть две стратегии: уклониться вправо и уклониться влево. Если оба автомобиля одновременно ук-лоняться в право, полезность каждого из них оценивается в 6 ед., (на этой сто-роне дороги есть яма), а влево – полезность оценивается в 9 ед. Если же один водитель уклониться вправо, а другой влево – происходит авария, потери от ко-торой для каждого автомобилиста составляют (–9 ед.). Проиллюстрируем дан-ную ситуацию матрицей полезности (рис. 20).

		Фирма В	
		Вправо	Влево
Автомобилист 1	Вправо	6; 6	–9; –9
	Влево	–9; –9	9; 9

Рис. 20. Матрица полезности автомобилистов

Из матрицы следует, что у водителей имеются две точки равновесия, ха-рактеризующиеся парами выигрышей (6; 6), (9; 9). Водители традиционно при-нимают решение – Уклониться влево. «Уклониться влево» – более предпочти-тельное решение. Отклонение от этой стратегии приведет либо к аварии (–9; –9), либо к потере полезности, выраженной в росте издержек, накладываемых на автомобилистов (6 < 9). Для любого водителя более выигрышной становится стратегия «Отклониться влево». Такое решение считается традиционно устой-чивым и становится эволюционно-стабильной стратегией.

## 2.8. Теория внешних эффектов

Рыночный механизм не всегда позволяет достичь Парето-оптимального распределения ресурсов. В силу целого ряда причин могут возникать так называемые фиаско (или провалы) рынка, ситуации в которых рыночный механизм не срабатывает, т. е. не выполняет присущие рынку функции, не обеспечивает производство благ вообще, или не обеспечивает их производство в эффективном объеме.

Одной из причин несостоятельности (фиаско) рынка являются внешние эффекты (экстерналии).

Внешний эффект в экономике – это воздействие рыночной транзакции на третьих лиц, не опосредованное рынком или договором.

Так, например, если на рынке олигополии фирма-лидер меняет цену, то меняется объем выпуска не только фирмы-лидера, но и фирм-аутсайдеров. Однако это не является примером внешнего эффекта, так как изменение поведения лидера повлияло на аутсайдеров через механизм рынка.

**Внешними эффектами** (англ., externalities) называют прямые, неопосредованные рынком воздействия одного экономического агента на результаты деятельности другого. Эти воздействия могут быть благоприятными, в этом случае их называют положительными внешними эффектами, или внешними выгодами, и неблагоприятными, тогда их называют отрицательными внешними эффектами, или внешними затратами.

Иными словами, внешние эффекты – это прибыль (положительный внешний эффект) или убыток (отрицательный внешний эффект), получаемые третьими лицами, не участвующими в процессе производства или потребления.

Основы теории внешних эффектов были положены в 1920 г. Артуром Пигу в книге «Экономическая теория благосостояния». Теория внешних эффектов является частью экономической теории благосостояния и описывает случаи, когда выгоды или издержки экономической деятельности затрагивают третьих лиц. Само словосочетание «внешние эффекты» в научный оборот ввел Пол Самуэльсон в 1958 г.

Основная причина возникновения внешних эффектов заключается в том, что любая деятельность экономического субъекта может иметь побочный результат, не являющийся целью деятельности, но оказывающий прямое или косвенное воздействие на состояние других экономических субъектов. Это означает, что потребление или производство какого-либо блага может оказывать побочное воздействие на потребление или производство другого блага. Такого рода побочные воздействия и называются внешними эффектами. При этом речь идет не о непосредственном (физическом) воздействии одного процесса на другой. Так, например, внешними эффектами не является воздействие одного процесса на другой через систему цен (например, увеличение производства кирпича через ценовую систему воздействует на производство бетона).

Внешние эффекты не являются результатом взаимодействия спроса и предложения и не отражаются в рыночных ценах, а также препятствуют достижению Парето-эффективного распределения ресурсов в экономике.



Внешние эффекты по характеру воздействия на субъектов делятся на положительные и отрицательные, подобное деление является базовым. Кроме этого внешние эффекты можно классифицировать по целому ряду признаков и оснований.

По направлениям действия:

- *производственные* – экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень производства других предпринимателей (например, отрицательный внешний эффект – предприятие спускает в реку отходы производства, в результате чего ухудшается экологическая ситуация в регионе; положительный внешний эффект – расположенные рядом пасека пчеловода и яблоневый сад производителя фруктов оказывают друг на друга положительное воздействие, так как сбор меда зависит от числа яблонь, и наоборот);

- *потребительские* – экономическая деятельность потребителя влияет на уровень полезности другого потребителя (например, отрицательный внешний эффект – полезность отдыха уменьшается, если ваш сосед ночью включает на полную громкость музыку; положительный внешний эффект – если вы разбили цветник перед домом, то полезность ваших соседей от созерцания красивых цветов будет увеличиваться);

- *смешанные* (производство-потребление – экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень полезности потребителя (например, отрицательное воздействие – жители прилегающих районов страдают от вредных выбросов в атмосферу промышленных предприятий; положительное воздействие – фабрика в поселке ремонтирует дорогу, по которой ездят и местные жители); потребление-производство – экономическая деятельность потребителя влияет на уровень производства предпринимателей (например, отрицательный внешний эффект – в результате семейных пикников возникают лесные пожары, наносящие вред лесному хозяйству; положительный внешний эффект – забор предприятия не нужно охранять, если рядом проходит людная улица и ни один воришка не сможет перелезть через забор незамеченным).

По характеру воздействия на субъект:

- *технологические* – последствия экономической деятельности, которые не охватываются рыночными процессами, внешние эффекты, возникающие на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического субъекта от объема производимых товаров или услуг другого экономического субъекта (примерами технологических внешних эффектов могут быть пример с пчелами – позитивный технологический внешний эффект и потравой посевов – отрицательный технологический внешний эффект);

- *денежные* – результат взаимозависимости производителей (потребителей), при которой доходы зависят не только от собственных затрат и выпуска, но и выпуска и затрат других субъектов.

По степени воздействия на субъект:

- *предельные* – эффекты, которые при малом изменении в деятельности создающего эффект субъекта приводят к значительным изменениям в производительности или полезности другого субъекта;

– *интрамаржинальные* – эффекты, которые практически не влияют на полезность или производительность воспринимающих их субъектов.

По влиянию на благосостояние других лиц:

– *Парето-непротиворечивые* – ведут к улучшению экономического положения субъекта без ухудшения положения других;

– *Парето-противоречивые* – ведут к реальным изменениям функции полезности или производственной функции субъекта.

По способу трансформации внешних эффектов:

– *устраняются при государственном регулировании*;

– *устраняются путем переговоров*.

**Отрицательные внешние эффекты.** Воздействие является отрицательным, если оно выражается в снижении полезности какого-либо потребителя или выпуска какой-либо фирмы. В этом случае возникает отрицательный внешний эффект, а уменьшение полезности или выпуска становятся внешними затратами данного вида деятельности.

Наиболее очевидным примером отрицательных внешних эффектов является загрязнение окружающей среды. Если предприятие сбрасывает отходы своего производства в местную речку, то это приводит к ухудшению экологической ситуации в регионе, и как следствие, например, к росту заболеваемости местных жителей из-за ухудшения качества воды. Если же потребители хотят очистить воду, это требует расходов. И в том и другом случае происходят увеличение денежных затрат потребителей и (или) уменьшение их уровня полезности.

**Положительные внешние эффекты.** Воздействие может быть положительным, если оно выражается в увеличении полезности стороннего потребителя или выпуска фирмы. В этом случае возникает положительный внешний эффект, а прирост полезности или выпуска является внешними выгодами данного вида деятельности. Развитие образования является прекрасным примером достижения положительного внешнего эффекта: в обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование.

Наличие внешнего эффекта, как отрицательного, так и положительного, приводит к несовпадению частных и общественных издержек производства продукта. В результате рыночное равновесие не является Парето-эффективным.

Если разделить предельные социальные выгоды (MSB) и предельные частные выгоды (MPB), а также предельные социальные издержки (MSC) и предельные частные издержки (MPC), то причиной внешних эффектов становится несовпадение социальных и частных величин. Если, например, издержки договора между двумя лицами ложатся на третье лицо, возникает отрицательный внешний эффект.

Обозначим предельные внешние выгоды – МЕВ и предельные внешние издержки – МЕС (рис. 21).

$$MEC = MSC - MPC,$$

$$MEB = MSB - MPB.$$

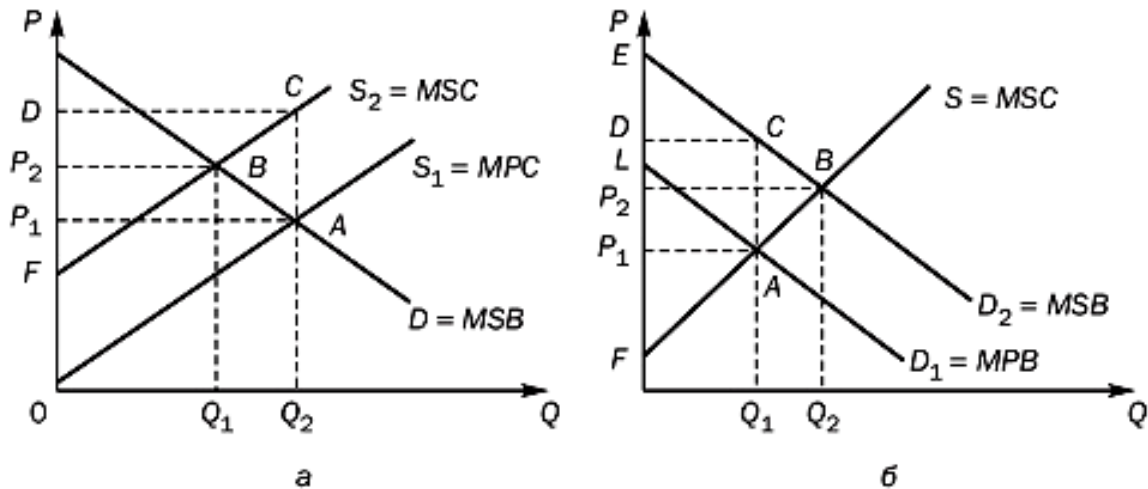


Рис. 21. Внешние эффекты: *a* – отрицательный; *б* – положительный

Если промышленное предприятие осуществляет вредные выбросы в атмосферу, то их объем зависит от объема производства (рис. 21*а*). Предложение без учета предприятием отрицательного воздействия на окрестных жителей показано линией  $S_1$ . Тогда как если бы предприятие заставили оплатить все социальные издержки, то предложение было бы на меньшем уровне  $S_2$ . Так как  $Q_2 > Q_1$  имеет место перепроизводство благ, производство которых связано с отрицательными внешними эффектами. Если производителя заставить оплатить внешний эффект (перейти из точки равновесия А в точку равновесия В), то цены возрастают, а объемы производства снижаются.

Определим размер ущерба от действия отрицательных внешних эффектов. Если предельные внешние издержки производства составляют длину АС, а объем производства –  $Q_2$ , то ущерб от загрязнений определяется площадью четырехугольника  $DCAP_1$ . Однако часть ущерба компенсируется тем, что благосостояние потребителя и производителя увеличиваются в результате увеличения выпуска продукции. При переходе из точки В в точку А (при появлении загрязнений) увеличение выигрыша потребителя составит  $P_1P_2BA$ , увеличение выигрыша производителя составит  $P_2DCB$  (поскольку треугольники  $FDC$  и  $OP_1A$  равны). В результате треугольник  $ABC$  показывает снижение эффективности в экономике от отрицательных внешних эффектов.

Если же предприятие, например, строит дорогу (рис. 21*б*), оно приравнивает свои частные выгоды к предельным социальным издержкам, и объем производства устанавливается на уровне  $Q_1$ , (в точке А). Однако если бы выгоды от положительных внешних эффектов были получены производителем, объем производства составил бы  $Q_2$  (точка В).

Поскольку  $Q_2 > Q_1$  имеет место недопроизводство благ, производство которых связано с положительными внешними эффектами. Спрос на дороги у предприятия ( $D_1$ ), будет меньше спроса общества на дороги ( $D_2$ ), и спрос обще-

ства не удовлетворяется, поскольку общество не мотивирует предприятие увеличить производство.

Определим размер ущерба от действия положительных внешних эффектов. Если предельные внешние выгоды составляют длину  $AC$ , а количество дорог  $Q_1$ , то совокупные внешние выгоды составят площадь  $DCAP_1$ . Однако недопроизводство дорог связано с потерями для потребителей и производителей. Снижение излишка потребителя при переходе от точки  $B$  к точке  $A$  составит  $DCBP_2$  (поскольку треугольники  $ECD$  и  $LAP_1$  равны), снижение излишка производителя –  $P_1P_2BA$ . Треугольник  $ABC$  показывает снижение эффективности в экономике в результате недопроизводства благ с положительными внешними эффектами.

Таким образом, одни экономические субъекты (производители или потребители), преследуя свои цели, могут одновременно наносить ущерб или приносить выгоду другим субъектам, непосредственно не участвующим в процессе производства или потребления.

Чтобы сократить перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами и уменьшить недопроизводство благ с положительными внешними эффектами, необходимо приблизить предельные частные издержки (выгоды) к предельным социальным издержкам (выгодам). Решение данной проблемы А. Пигу видел во введении корректирующих налогов и корректирующих субсидий.

В целом для решения проблемы внешних эффектов необходимо сделать так, чтобы лицо, порождающее внешний эффект, считалось с внешними затратами или получало вознаграждение за внешние выгоды. В экономической литературе представлено три подхода к решению этой проблемы:

1. Интернализация внешних эффектов.
2. Закрепление прав на все ресурсы в соответствии с теоремой Коуза.
3. Введение корректирующих налогов и субсидий (налог Пигу).

**Интернализация внешнего эффекта** (от *lat. internus* – внутренний) – это преобразование внешнего эффекта во внутренний, т. е. учет его в рыночной цене продукта. На практике интернализация внешних эффектов это попытка заставить производителей отрицательных внешних эффектов оплатить возникающие по их вине внешние издержки и тем самым возместить третьим лицам получаемый ими ущерб, а также оплату внешних выгод – выплату компенсаций производителям положительных эффектов за счет их получателей.

В ряде случаев проблему внешних эффектов можно решить на основе исключительно рыночных отношений без государственного вмешательства. Известны следующие способы:

Внешние эффекты возникают из-за отсутствия прав собственности на ресурс. В результате использование такого ресурса не находит отражения в рыночных ценах. Можно, следовательно, интернализировать внешние эффекты путем установления прав частной собственности на ресурсы и разрешения свободно торговать этими правами. Эта идея отражена в теореме Р. Коуза. Согласно теореме: «когда права собственности четко определены, а транзакционные издержки близ-

ки к нулю, частные и социальные издержки будут одинаковы независимо от распределения прав собственности между экономическими агентами».

Рассмотрим следующий пример. Пусть, Владимир Сергеевич и Михаил Викторович являются владельцами соседних дачных участков. На стыке этих двух дачных участков расположен пруд. Владимир Сергеевич предпочитает использовать его для купания, а Михаил Викторович – для разведения уток. Пусть пруд принадлежит Владимиру Сергеевичу. Тогда он разрешит соседу использовать его, только если Михаил Викторович компенсирует нанесенный Владимиру Сергеевичу ущерб. В конечном счете, воду будет использовать тот, для кого она представляет наибольшую ценность: или Михаил Викторович как фермер или Владимир Сергеевич как отдыхающий. Это означает, что вода используется оптимально. С точки зрения общественно-эффективного использования воды ничего не изменится, если пруд изначально принадлежит Михаилу Викторовичу. Тогда уже Владимиру Сергеевичу придется предлагать соседу компенсацию за право купания в чистой воде. Если Владимир Сергеевич ценит воду как ресурс для отдыха выше, чем сосед ценит ее как ресурс для фермерства, то вода – Владимира Сергеевича и наоборот.

Однако на практике такой идеал не всегда достижим. Очень часто установить права частной собственности невозможно (как определить, например, кому принадлежат чистый воздух или река?). Бывает и так, что право собственности определимо, но воспользоваться им трудно. Предположим, Вы – собственник большого водоема, на берегу которого любят отдыхать окрестные жители, получающие, тем самым, положительный внешний эффект. Вполне вероятно, они не отказались бы заплатить за это, но с кем конкретно Вам следует вести переговоры, как обеспечить защиту от «безбилетников»? Теоретически такие вопросы решаемы, но на деле связанные с этим затраты могут превысить выгоды. Устранить внешний эффект поэтому невозможно.

Одним из возможных путей интернализации является объединение субъектов, связанных внешним эффектом, в одно лицо. В этом случае внешние затраты (выгоды) автоматически становятся внутренними.

Представим, что химический и пивоваренный заводы объединяются в одно предприятие. При этом отрицательный внешний эффект, который раньше создавал химзавод, сливая отходы производственной деятельности в реку и тем самым загрязняя воду, что отрицательно сказывалось на выпускаемом пивоваренным заводом пиве, исчезает, так как теперь одно предприятие вынуждено иметь дело с обоими производствами и ни на кого извне влияния не оказывает. Теперь затраты в виде уменьшения выпуска пива предприятие воспринимает как свои собственные и будет стремиться их минимизировать.

Аналогично ситуация складывается и с внешними эффектами в процессе потребления. Однако интернализация не всегда возможна или желательна. В нашем примере нет смысла объединяться химическому и пивоваренному заводам (если, конечно, не считать саму интернализацию, которая никогда не была бы главной причиной объединения). В некоторых случаях объединение двух производств может грозить потерей эффективности за счет отрицательной экономики от масштаба.

Решение проблемы внешних эффектов возможно на основе общественных обычаев – моральных норм, традиций и проч. Так, например, воспитанный человек просто не позволит себе выгуливать собаку на детской площадке или бросать окурки с балкона и т. п.

Наличие устойчивых внешних эффектов в экономике является основанием для государственного регулирования.

Государство может воздействовать на внешние эффекты путем введения корректирующих налогов и субсидий или посредством административного регулирования, заключающегося, например, в установлении предельно допустимых норм вредных выбросов в окружающую среду.

**Корректирующий налог** (налог Пигу) – это налог на выпуск экономических благ, приближающий (за счет повышения) предельные частные издержки к уровню предельных общественных издержек и снижающий размер отрицательных внешних эффектов. При достижении размера корректирующего налога отрицательные внешние эффекты трансформируются во внутренние (интернализуются).

Налог, соответствующий величине внешних предельных издержек ( $T = MEC$ ), повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных издержек. В результате произойдет сокращение объема производства, прямой выигрыш от этого будет равен площади треугольника  $E_1E_2A$  (рис. 22).

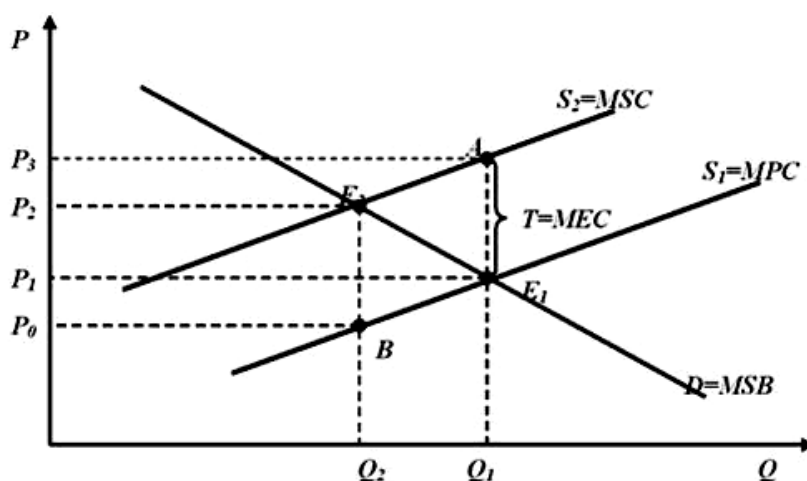


Рис. 22. Отрицательный внешний эффект и корректирующий налог

Анализ графика позволяет сделать следующие выводы:

1. В результате сокращения фирмами объема производства ущерб населения полностью не устраняется, он только уменьшается. До введения налога он был равен площади  $P_1P_3AE_1$ , после введения – площади  $P_0P_2E_2B$ .

2. Снижение предложения продукции в результате введения налога сопровождается ростом рыночной цены и распределением потребительского излишка.

Это значит, что при введении налога надо учитывать степень эластичности спроса на продукцию, производимую фирмами, наносящими ущерб окружающей среде, и наличие у них возможностей для сокращения издержек производства. При эластичном спросе введение высокого налога может существенно сократить прибыль фирм и объемы их производства. В таком случае фирма оказывается перед выбором: либо платить высокий налог, либо сократить выбросы путем совершенствования технологии. Преимущество налогов, как отмечает американский экономист У. Баумоль, заключается в том, что они срабатывают путем приглашения фирм-загрязнителей к тому, чтобы избежать налоговых платежей, используя специально оставленную для этого лазейку – сокращение выбросов.

В обоих случаях производитель экономических благ станет учитывать положительные или отрицательные внешние эффекты, и объем выпуска общественных благ приблизится к оптимальному. Но любой ли налог на осуществление деятельности, связанной с издержками для третьих лиц, носит компенсирующий характер? Потребление винно-водочной продукции и табачных изделий, без сомнения, оказывает воздействие на третьих лиц. Могут ли акцизы на винно-водочную и табачную продукцию рассматриваться как компенсирующий налог при условии, что спрос малоэластичен и рост цены не ведет к значительному снижению потребления? Чтобы это было так, средства от сбора акцизов должны идти на устранение и компенсацию внешних эффектов (в том числе на лечение алкогольной и никотиновой зависимости, пропаганду здорового образа жизни или, например, компенсацию некурящим). В противном случае государство просто приобретает солидный источник доходов и не заинтересовано в решении проблем, связанных с употреблением алкогольной и табачной продукции.

**Корректирующая субсидия** – субсидия производителям экономических благ, приближающая (за счет повышения) предельные частные выгоды к предельным общественным выгодам и снижающая размер положительных внешних эффектов. При достижении размера корректирующей субсидии положительные внешние эффекты трансформируются во внутренние.

Регулирование положительного внешнего эффекта заключается в стимулировании спроса на благо и увеличении его выпуска. Наиболее распространенным способом решения этих проблем являются субсидии, предоставляемые либо потребителям, либо производителям блага, с потреблением которого связано существование положительного внешнего эффекта. Субсидия потребителям (государственные стипендии на образование, государственные расходы на медицинские услуги), соответствующая величине предельной внешней полезности, увеличивает спрос на благо до уровня  $D_2$ , а объем производства – до  $Q_2$  (рис. 23).

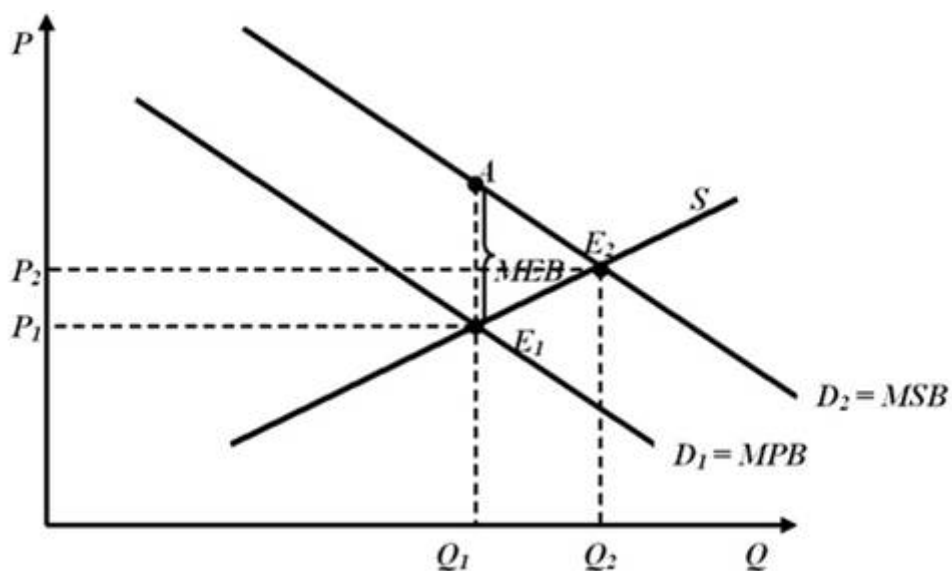


Рис. 23. Регулирование положительного внешнего эффекта посредством стимулирования спроса

В случае, когда субсидию получают производители блага, потребление которого создает положительный внешний эффект, увеличивается предложение его до уровня  $S_2$ , объем производства – до  $Q_2$  (рис. 24).

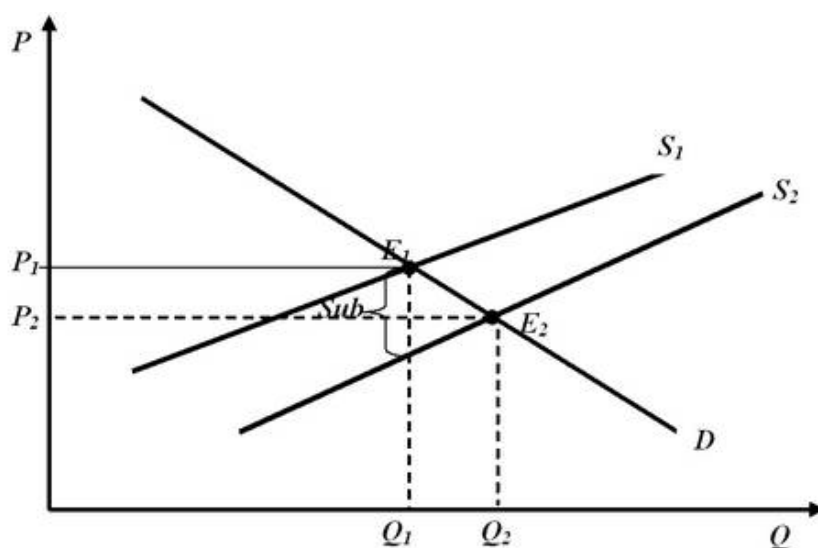


Рис. 24. Регулирование положительного внешнего эффекта посредством стимулирования предложения

В обоих случаях субсидирование способствует достижению эффективного объема производства.

Практическое применение корректирующих налогов и субсидий сопровождается определенными сложностями. Сопоставим действие налогов и штрафов.



1. Введение потоварного налога приводит к желаемому результату лишь при предположении, что существует единственно возможная технология производства продукта, так что объем выпуска и размер внешнего эффекта однозначно связаны друг с другом. Если же при одном и том же объеме выпуска величина внешнего эффекта может варьировать (например, предприятие может строить или не строить очистные сооружения), то налог на продукт не побуждает предприятие выбирать технологию, эффективную с общественной точки зрения. Эту задачу могут решить налоги (штрафы), величина которых непосредственно связана с величиной внешнего эффекта. Применение штрафа в размере  $MEC$  на единицу внешнего эффекта приведет к тому, что предельные затраты для предприятия будут равны:

$MPC + MEC = MSC$ , что побудит предприятие осуществлять выпуск в общественно оптимальном объеме и к тому же использовать общественно эффективную технологию.

2. При установлении размера корректирующего налога на продукцию или штрафа необходимо определить предельные общественные затраты, что представляет собой достаточно сложную задачу. Введение штрафов за производство внешних эффектов сопряжено также с дополнительными техническими трудностями: внешние эффекты требуется измерять специально, что может потребовать значительных затрат.

Если в качестве затрат или выгод выступает изменение уровня полезности людей, то в этом случае ничего измерить просто невозможно. Полезность, получаемая соседями от созерцания вашей цветочной клумбы, не имеет ценностного выражения. Однако вы не можете ни запретить соседям пользоваться этим благом, ни принудить их платить за пользование. Государственные меры (корректирующие субсидии и т. д.) в отношении этих внешних эффектов не могут быть применены хотя бы в силу невозможности определения предельной внешней полезности.

3. Деятельность одного и того же предприятия может сопровождаться одновременно несколькими различными внешними эффектами, каждый из них необходимо измерить, и для каждого требуется определить размер штрафа на уровне предельных внешних затрат. Штраф должен играть роль цены ресурса, но в отличие от последней его величина не формируется рынком, а должна быть определена государством расчетным путем.

По этим причинам для уменьшения отрицательных внешних эффектов часто используются не корректирующие налоги и не штрафы, а государственная регламентация. Государство может устанавливать предельно допустимые нормы загрязнения или непосредственно контролировать производственный процесс, требуя от предприятий, например, строительства определенных очистных сооружений.

**Использование теории внешних эффектов в экономической практике.** На практике теория внешних эффектов чаще всего используется для анализа экономических аспектов такой проблемы, как государственный контроль за состоянием окружающей среды. Рассмотрим возможности практического применения теории внешних эффектов в сфере экологии.

Теория внешних эффектов позволяет определить эффективный уровень загрязнения окружающей среды. В результате борьбы с загрязнением, например, путем введения налога на выбросы, положение тех, кому был нанесен ущерб, улучшается, но положение производителей и потребителей продукции ухудшается, так как издержки производства и, как следствие цены растут. Поэтому при осуществлении политики в области контроля за загрязнением окружающей среды следует учитывать предельную общественную полезность (MSB) этого контроля и предельные общественные издержки, связанные с его осуществлением (MSC). Они зависят от степени уменьшения выбросов в окружающую среду (рис. 25).

Предельные общественные издержки контроля за загрязнением окружающей среды связаны с сокращением производства, которое неизбежно при снижении выбросов. Чем выше процент снижения загрязняющих окружающую среду выбросов, тем больше предельные общественные издержки. При этом каждый дополнительный процент снижения загрязняющих выбросов обходится обществу все дороже, т. е. по мере сокращения выбросов предельные общественные издержки существенно возрастают. Иначе говоря, кривая предельных общественных издержек контроля за загрязнением имеет достаточно крутой вид.

Предельная общественная полезность контроля за загрязнением окружающей среды заключается в снижении ущерба, наносимого окружающей среде промышленными предприятиями. В соответствии с законом убывающей предельной полезности предельная выгода от уменьшения загрязнения окружающей среды снижается, т. е. графически она изображается в виде кривой с отрицательным наклоном. Эффективный уровень загрязнения достигается в точке, где предельные издержки общества равны предельной общественной полезности контроля за загрязнением окружающей среды.

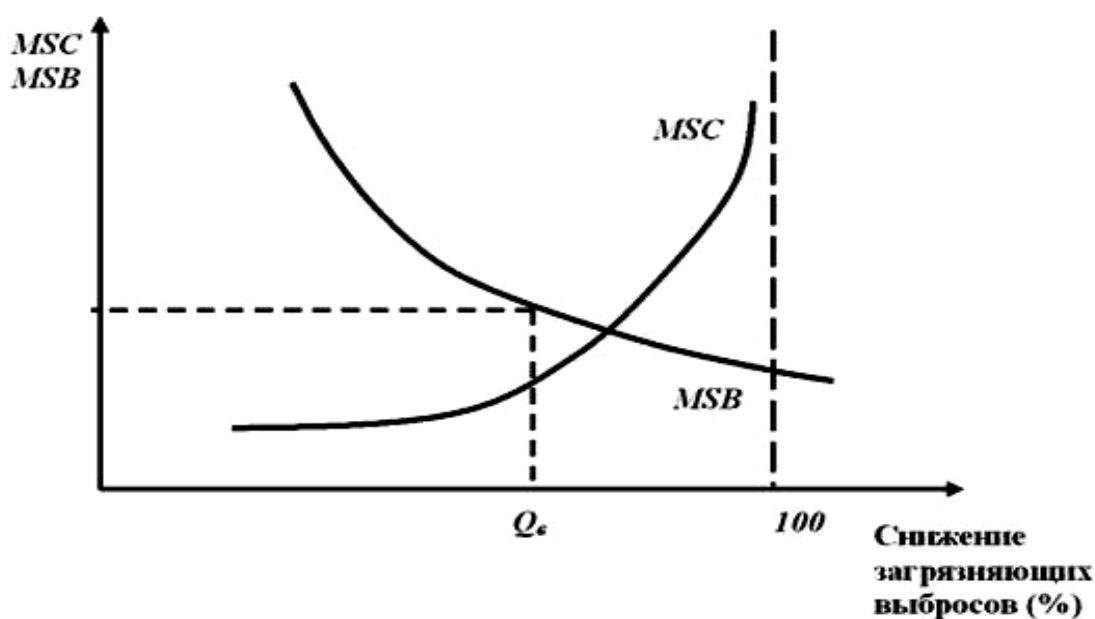


Рис. 25. Определение эффективного уровня сокращения выбросов

На практике определение предельных издержек и предельной выгоды от снижения выбросов, загрязняющих окружающую среду, связано с определенными сложностями. Вместе с тем, согласно графику, в какой-то момент предельные издержки снижения загрязнения превысят предельную полезность, получаемую обществом, в результате чего дальнейшее сокращение загрязняющих выбросов будет сопровождаться снижением общественного благосостояния.

Теория внешних эффектов позволяет оценить эффективность методов сокращения вредных выбросов в окружающую среду. Все методы борьбы с загрязнением можно разделить на две группы: административные и экономические. К административным мерам относятся нормы или стандарты по вредным выбросам, экологическое законодательство.

Так, во многих странах основную роль в административном регулировании отрицательных внешних эффектов играют экологические стандарты, установление обязательных для всех субъектов норм и требований.

Стандарты – это устанавливаемые государством предельно допустимые нормы выбросов и нормы содержания в них вредных веществ. Фирмы должны соблюдать эти нормы, иначе им грозит штраф. Когда устанавливаются нормы выбросов, происходит прямое ограничение объемов выпуска продукции и количества загрязнений.

Система используемых стандартов включает:

- стандарты качества окружающей среды (допустимое состояние воздуха, воды и т. д.);
- стандарты воздействия на окружающую среду (предельно допустимые выбросы);
- технологические стандарты (требования к технике и т. д.);
- стандарты качества продукции.

К правовым нормам, регулирующим охрану окружающей среды, в России относятся конституция страны, разного рода кодексы (водный, о земле, лесной, гражданский кодекс и т. д.), ряд законов («Об охране окружающей среды», «Об отходах» и др.).

Экономические меры включают в себя штрафные санкции и налоги за выбросы, продажу временных разрешений на загрязнение окружающей среды.

В том случае, когда речь идет о нормах содержания вредных веществ, предприятие должно устанавливать оборудование и проводить мероприятия по очистке выбросов. Это сопровождается ростом издержек производства и снижением объема производства до уровня оптимального. Например, при установлении нормы содержания загрязняющих веществ в выхлопных газах автомобили оснащаются очистными устройствами, что способствует росту цен на транспортные средства.

Трудности практического использования системы стандартов заключаются в следующем:

1. Стандарты связаны со значительными административными издержками (сбор информации, мониторинг и контроль).

2. Есть трудности с определением безопасных уровней выбросов из-за того, что информация о последствиях загрязнения очень часто оказывается недостаточно полной, в силу несовершенства современного уровня развития применяемых технологий оценки, и т. д. Для многих загрязняющих веществ действует принцип: чем меньше, тем безопаснее.

3. Кроме установления стандартов, государство предписывает фирмам использование определенных методов очистки вредных выбросов. В этом случае производители часто оказываются незаинтересованными в разработке и внедрении новых и более дешевых способов решения экологических проблем.

4. В случае использования государством стандартов предприятия могут и должны соблюдать установленные нормы. Но эта государственная мера не стимулирует сокращение ими выбросов ниже установленного уровня.

5. В пределах установленных норм предприятия продолжают загрязнять окружающую среду бесплатно. А это означает, что часть внешних предельных издержек не возмещается, т. е. стандарты не гарантируют эффективность в распределении ресурсов.

Некоторые из рассмотренных проблем, возникающих в случае применения стандартов, могут быть решены с помощью экологических налогов.

Налоги – это платежи, осуществляемые предприятиями за наносимый ущерб или за каждую единицу загрязняющих выбросов. В результате их уплаты издержки производства предприятия растут, и объем производства достигает оптимального уровня.

Таким образом, использование налогов обладает определенными преимуществами:

1. Они стимулируют внедрение новых технологий, которые позволяют предприятиям считать расходы на сокращение выбросов, делать их меньшими в сравнении с налоговыми платежами и извлекать выгоду.

2. Эта мера ограничивает вмешательство государства в процесс принятия решений частными производителями и способствует достижению большей эффективности в использовании ресурсов.

3. Это источник дополнительных доходов государства.

Вместе с тем налоги как инструмент решения экологических проблем имеют ряд недостатков:

1. Рост издержек производства, связанный с налогами, сопровождается повышением цен. Это означает, что налоговое бремя перекладывается на получателей отрицательного внешнего эффекта.

2. В результате налогообложения ущерб, наносимый предприятиями окружающей среде, уменьшается, но не устраняется полностью.

3. В случае неэластичного спроса на производимую продукцию сокращение выбросов может и не произойти. Предприятия смогут компенсировать расходы, связанные с выплатой налога, путем повышения цены.

В том случае, если ставки экологического налога в стране относительно невысоки, налог будет оказывать недостаточное сдерживающее влияние на экономических субъектов. Предприятиям выгоднее заплатить небольшие суммы налогов, чем тратить значительные средства на внедрение экологобезопас-

ных технологий. В этом случае необходимо совершенствовать экологическое налогообложение в стране.

К экономическим методам решения экологических проблем относится создание рынка прав на загрязнение. Его формирование предполагает определение государством допустимого объема загрязняющих веществ, которые не могут нанести большого ущерба природе. Данный объем загрязнения делится на ограниченное количество лицензий, дающих право на выброс в атмосферу вредных веществ. Лицензии становятся объектами купли-продажи. Предложение лицензий будет абсолютно неэластично, следовательно, рыночная цена на лицензии будет зависеть от спроса на них (рис. 26).

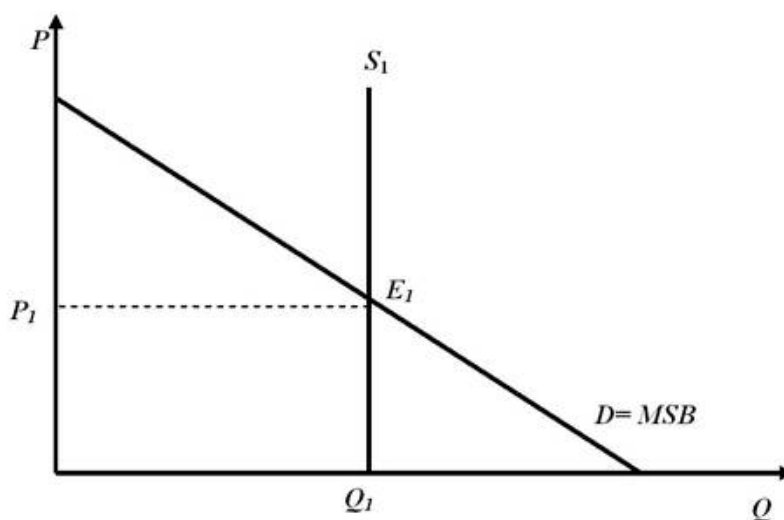


Рис. 26. Рынок прав на загрязнение

Кривая спроса на права на загрязнение, как и кривая спроса на любой другой ресурс, имеет отрицательный наклон. Равновесие на рынке лицензий будет достигнуто в точке  $E_1$ , при этом цена одной лицензии на право сброса какого-то количества загрязняющего вещества будет равна  $P_1$ .

Потенциальные «загрязнители» окружающей среды окажутся перед выбором: либо сокращать выбросы в атмосферу, либо покупать права на загрязнение. Если цена прав на загрязнение окажется для предприятия достаточно высокой, предприятие будет вынуждено уменьшить объем загрязнений путем сокращения производства или приобретения очистного оборудования. В данном случае речь идет об использовании с целью защиты окружающей среды не административных, а рыночных стимулов.

Природоохранные организации могут скупить часть прав на загрязнение, способствуя, таким образом, улучшению экологической ситуации в стране. Преимущество рынка прав на загрязнение заключается в том, что торговля лицензиями позволяет сократить расходы общества, связанные с защитой окружающей среды.

### **3. Основные объекты институциональных исследований**

#### **3.1. Институциональная теория фирмы**

В условиях современной экономики фирма представляет собой сложное явление. Преобразование экономической системы связано с поведением фирмы как основного производящего субъекта экономики. Именно фирма является одним из главных объектов изменения хозяйственного механизма, движущей силой реальной трансформации экономики. Поэтому особый интерес представляет анализ экономического поведения фирмы в разных условиях хозяйствования (рыночных, административных, трансформационных). Особую актуальность приобретает всестороннее исследование особенностей экономического поведения фирмы (предприятия) в переходной системе, где законы хозяйствования претерпевают определенные изменения, связанные с наличием в экономике элементов, унаследованных от другого типа экономической системы. Сочетание элементов старой и новой, зарождающейся хозяйственной системы является очень противоречивым, создавая дополнительные трудности, как для макроэкономического регулирования, так и для деятельности фирмы.

Анализ экономического поведения фирмы, набора факторов, от которых в наибольшей степени зависит положение основного хозяйствующего субъекта экономики, а также обоснование критериев эффективности деятельности фирмы в условиях переходного периода предопределяет необходимость изучения методологических основ теории фирмы и ее категориального аппарата. Вместе с тем данный анализ предполагает определение не только общих принципов хозяйствования, которые представлены неоклассической теорией фирмы, но и тех особенностей, которые обусловлены переходными процессами. Последние требуют наполнения категорий теории фирмы институциональным содержанием, которое конкретизирует экономическое поведение фирмы в трансформационных условиях хозяйствования.

Происхождение слова «фирма», прочно вошедшее во многие языки мира, восходит к лат. *fīrmus* – прочный, надежный, (юридически) действительный. В переводе с итальянского «фирма» первоначально означала «подпись». Значению «фирма» в какой-то мере соответствует русское слово «предприятие». Фирма (предприятие) может состоять из одного или нескольких заводов, фабрик и учреждений.

На всех этапах экономического развития фирме принадлежало особое место как на микро-, так и макроуровнях. В микроэкономике фирма – это организация, осуществляющая затраты экономических ресурсов для изготовления продукции и услуг, которые она продает потребителям и другим фирмам. Фирма как один из основных институтов современной экономической системы представляет собой, прежде всего, обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде. Фирма отличается от других хозяйствующих субъектов своими характерными признаками. Во-первых, она представляет собой организационно оформленную единицу; во-вторых, является юридически независимым экономическим аген-

том; в-третьих, выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и услуг, а также служит инструментом распределения ресурсов в экономике между альтернативными возможностями их использования. В-четвертых, существование и рост фирмы обеспечивается за счет прибыли, максимизация которой выступает либо как главная цель, либо как один из значимых критериев поведения фирмы на рынке.

В экономической теории существует несколько подходов в объяснении природы и причин возникновения фирмы. Проблемы экономической деятельности фирмы стали рассматриваться с появлением и формированием неоклассической теории.

В контексте анализа экономической деятельности фирмы для объяснения своих теоретических положений неоклассики, используя метод научной абстракции, принимали существование фирмы как готовую предпосылку при ориентации на определенную целевую функцию – максимизацию прибыли. Фирма представляет собой не что иное, как «черный ящик», где ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с производственной функцией и рыночной структурой. Модель поведения неоклассической фирмы не связана с внутренними процессами производства и ограничена в условиях совершенной конкуренции внешними рыночными явлениями. Фирма является связующим звеном между рынком товаров и рынком факторов производства, передающим механизмом, трансформирующим колебания спроса на товары в колебания спроса на факторы производства. У неоклассиков в центре внимания небольшая фирма, не оказывающая влияние на рынок, ценообразование. Не вызывает сомнения, что расширение масштабов деятельности фирмы ведет к экономии ресурсов, достигаемой с помощью лучшей организации и разделения труда, ибо начало деятельности всегда сопряжено с большими первоначальными расходами. На первых порах своей деятельности у любой фирмы будут наблюдаться возрастающая отдача от увеличения масштаба. Если данная тенденция растягивается во времени, то некоторые фирмы занимают олигополистическое или монополистическое положение на рынке, вытесняя при этом наименее удачливых соперников. Разработанный неоклассической теорией инструментарий отстает и по сей день теоретическим и методологическим фундаментом современной экономической науки. Между тем практика и реальная экономическая действительность потребовали пересмотра постулатов неоклассической экономической теории фирмы, за рамками которой остались проблемы внутренней организации, процесса принятия решений.

Неоклассическая модель фирмы претерпевает ряд модификаций по линии определенности внешней среды, критериев принятия решений. Более радикальная модификация теории фирмы связана с изменением предпосылки относительно ее целевой функции. Альтернативными целями фирмы могут выступать максимизация объема продаж, расширение доли рынка, технологическое лидерство, выживание в долгосрочной перспективе и т. д. Согласно взглядам О. Уильямсона, гипотеза о возможностях отклонения крупной фирмы от принципа максимизации прибыли базируется на двух основаниях: во-первых, на монопольном положении крупных фирм на многих отраслевых рынках сбыта; во-

вторых, на несовершенстве рынка капитала, гарантирующем управленцам значительную независимость от акционеров.

Между тем продолжается дальнейшее совершенствование основных принципов деятельности фирмы. Экономическое поведение фирмы попадает в поле зрения институционалистов.

Пересмотр неоклассических постулатов теории фирмы институционалистами происходил по нескольким направлениям.

Во-первых, по мнению представителей данного подхода неоклассики при анализе экономической деятельности фирмы использовали методологию, игнорирующую социальные, политические психологические факторы, структурные институциональные особенности реальной экономики. Ограниченность исходной методологии накладывается на идею целевой функции, направленную на максимизацию дохода рационального экономического выбора субъекта при заданных параметрах.

Во-вторых, представители институционального направления неоклассический тезис об индивидуалистской конкуренции считали неточным в силу игнорирования институциональных особенностей, существования монополий и государства как потенциальных субъектов экономических процессов.

В-третьих, с институциональной точки зрения необходимо проводить исследования экономических явлений не только с позиций статического подхода, но и путем включения в анализ элементов динамики.

Фирма с точки зрения институционализма представляет собой исходную ступень формирования и функционирования современных капиталистических монополий, основанных на концентрации производства и капитала. Поэтому и центром внимания институционального анализа являются крупные компании. Проблема анализа экономического поведения фирмы получила свое дальнейшее существование в теоретических концепциях неoinституционализма. «Новый» институционализм, представленный работами Д. Норта, М. Олсона, О. Уильямсона, Р. Нельсона, Р. Коуза и другими, ближе к неоклассической школе и связан с ней современными теориями трансакционных издержек, прав собственности, экономических организаций. В качестве предшественников неoinституционального направления можно выделить родоначальника австрийского подхода в экономической теории К. Менгера и американского экономиста Ф. Найта.

Работы К. Менгера ценны возможностью совмещения двух принципов в рамках одной теории: маржиналистского и эволюционного. Он рассматривал проблему синтеза различных наук, изучающих общество. Ф. Найт исследует проблемы экономического характера в условиях неопределенности и разрабатывает понятия «риска» и «неопределенности», что позволяет отказаться от принципа равновесия как самодостаточного при построении моделей, а также выделить особую функцию предвидения, с помощью которой можно объяснить распределение доходов между экономическими агентами. Представители данного направления считают институты не столько культурным или психологическим феноменом, сколько набором правовых норм и неформальных правил, жестко направляющих экономическое поведение субъектов рынка. Социоэко-



номические феномены (организации, право и т. д.) они выводят из процессов непосредственного взаимодействия индивидуумов, пропуская промежуточный уровень – привычки, стереотипы, которые занимают центральное место у институционалистов старшего поколения. Для современной институциональной теории характерна близость к австрийской экономической школе. Оба направления объединяет интерес к эндогенным факторам индивидуальной экономической активности и внутренним механизмам формирования и изменения линии поведения экономических субъектов. Между тем представители неоинституционального подхода не принимают во внимание принцип субъективизма австрийской школы. В соответствии с этим только индивидуумы принимают решения, а государство, общество, фирмы, так же как семьи или профсоюзы, не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному. Поэтому определение фирмы как «черного ящика» оказывается неприемлемым. Фирма в концепции «нового» институционализма трактуется как сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль. По Р. Коузу, заключение долгосрочных контрактов уменьшает трансакционные издержки, связанные с перезаключением краткосрочных соглашений. В реальной действительности существует множество неопределенностей, ввиду чего невозможно предвидеть все случайности. Поэтому заключается «отношенческий» контракт, который определяет общие условия и цели установления отношений и специфицирует механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов.

Неоинституциональная версия экономической теории направлена на модификацию модели рационального выбора, при этом снижают требования к рациональности поведения экономических агентов, делая их более реалистичными. В той или иной форме предпосылка о максимизации полезности неоклассической теории трансформируется в идею минимизации трансакционных издержек. То, что для других направлений в экономической теории было предметом споров, в рамках неоинституционализма стало объектом функционального анализа. Прежде всего, речь идет о сравнительной эффективности различных форм собственности, возможных вариантах интернализации внешних эффектов, что и рассматривает один из подходов неоинституционального направления – экономическая теория прав собственности.

Особый вклад в развитие теории экономической организации внес О. Уильямсон, рассматривая механизм функционирования «управляющей» фирмы (крупной корпорации, занимающей монопольное положение на рынке). Идеи истоки его концепции основываются на отдельных положениях представителей поведенческой теории фирмы (Дж. Марча, Р. Сайерта, Г. Лейбенштейна) и теории организации (Г. Саймона), рассматривающие процесс принятия решений внутри фирмы, проблемы организации и управления ею. По их мнению, главная причина неэффективности работы фирмы лежит в несоответствии интересов работников и руководителей фирмы. О. Уильямсон, принимая отдельные положения поведенческой теории фирмы, разрабатывает свою концепцию, где в центре внимания находится лидирующая группа, способная навязать свои

цели организации, что и придает его подходу «управляющий» характер. Вместе с тем он понимал, что рассмотрение теоретической модели идет не дальше теории, поэтому стремился усовершенствовать свой подход, анализируя организационную эволюцию крупных компаний и пытаясь выявить влияние развития крупной фирмы на формирование ее целевой функции. Изучая экономические организации, О. Уильямсон применяет три подхода прав собственности, управления поведением исполнителя, транзакционной экономики.

Каждая из них анализирует экономическую организацию через призму контрактных отношений. Несмотря на существующие различия между рассмотренными выше теориями, данные концепции могут трактоваться как взаимодополняющие. Теория организации тесно связана с множеством менеджерских теорий, где рассматриваются целевая функция корпорации, модели поведения менеджеров в зависимости от условий внутренней и внешней среды. В 70-е гг. наблюдалось сближение двух подходов: теории организации и концепций об ограниченной эффективности рынка. С середины 70-х гг. в теории фирмы акцент делается на роль внешней среды в объяснении эволюции организационно-управленческих структур и экономического поведения крупных фирм. Представители теоретических концепций в области анализа экономического поведения фирмы пришли к выводу, что изменение ее положения диктуется и обусловлено не внутренней логикой развития организации как института, а неизбежной адаптацией к социально-экономическим условиям на определенном историческом этапе развития общества. Соединение институциональной традиции с менеджерскими теориями послужило формированию понятия «фирмы» как развивающейся организации, где ключевыми проблемами становятся вопросы инвестиционных стратегий и роста фирмы в условиях неопределенности, формирования экономической интеграции в целях стабилизации и расширения границ хозяйственной деятельности.

Как показал анализ эволюции теории фирмы, неоклассики рассматривали фирму скорее через «категорию индивидуума», чем «категорию рынка». Неоклассическая фирма представляет собой коллектив людей, которые превращают факторы производства в готовую продукцию, а затем продают ее потребителю. Фирма рассматривается как «черный ящик», внутри которого существуют только технические, технологические, административные вопросы. Институционально-транзакционный подход рассматривает механизм функционирования фирмы как проблему выбора оптимальной формы контракта. В связи с этим фирма возникает в случае появления неудовлетворенности краткосрочными контрактами как институт, решающий вопрос минимизации транзакционных издержек. Р. Коуз определяет фирму следующим образом: когда управление ресурсами в границах определенного контракта начинает зависеть от покупателя, именно таким образом, возникают отношения, называемые «фирмой».

Представители теории экономической организации рассматривают фирму как развивающуюся организацию, где ключевыми проблемами становятся инвестиционная стратегия и рост в условиях неопределенности, формирование экономической интеграции между производителями в целях стабилизации и

расширения деятельности. По мнению Саймона, фирма – это планирующая система коллективных усилий, где каждый участник имеет свою четко определенную роль, задачу, обязанности во имя достижения цели. Р. Нельсон считал, что фирма является формой эффективных динамических, инновационных возможностей, с помощью которых возникает возможность получения прибыли от нововведений. Неоинституционалисты рассматривают фирму как коалицию собственников ресурсов. Фирма представляет собой сеть долгосрочных контрактов между собственниками факторов производства, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, и где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль. Таким образом, фирма – организационная форма экономических отношений.

Согласно взглядам институционалистов, институт, выступающий в качестве макроинституциональной категории, определяет рамки взаимодействия экономических агентов в целом, а также структуру и величину трансакционных издержек, регулирует деперсонифицированные и нелокальные трансакции, устанавливая правила игры на рынке. В контексте этого фирма, являясь микроинституциональной категорией, представлена в качестве игрока (группы индивидуумов, вовлеченных в целевую деятельность) Вместе с тем она определяет рамки конкретного взаимодействия, регулирует локальные трансакции в четких границах, а также способствует экономии трансакционных издержек, заданных институциональными рамками.

С теоретической и практической точек зрения понятия «фирма» и «предприятие» имеют существенные различия. Прежде всего предприятие – это производственная единица, целостная система производственных отношений, представляющая собой обособленное звено общественного разделения труда, где происходит гармоничное соединение комплекса средств производства (обладающих технологическим единством, приспособленным для изготовления определенного продукта) и коллектива людей. Экономическая теория рассматривает предприятие, во-первых, как место создания товаров, производственных факторов для удовлетворения разнообразных потребностей общества; во-вторых, как сферу реализации интересов, достижения целей экономическими субъектами рынка. В настоящее время большинство современных предприятий входят в состав фирм. Иногда фирма может состоять из одного предприятия.

Экономическая теория институционализма вносит в мир микроэкономики такую новую экономическую категорию как «организация». По Г. Саймону, формальная организация – это планирующая система совместных (коллективных) усилий, где каждый участник имеет свою четко определенную роль, задачу, обязанности во имя достижения цели фирмы. Представители поведенческой теории фирмы определяли организацию как ассоциацию, группу, преследующую свои цели в процессе достижения социального компромисса. Р. Нельсон под организацией понимал те аспекты фирмы, которые существуют более длительный период, чем конкретные технологии и другие режимы, в которых она работает в данный момент. Организация, по его мнению, является формой эффективных динамических инновационных возможностей и способной для получения прибыли от нововведений. Итак, если институты – правила игры, то

организации являются игроками, представляющими собой группы индивидуумов, вовлеченных в целевую деятельность. Ограничения, накладываемые институциональной структурой, определяет множество возможностей и соответственно типы организаций. Обладая целевой функцией, организация, которой может быть и фирма, политическая партия, школа или колледж и т. п., будет накапливать знание и опыт, позволяющие ей укрепить свои позиции на рынке в рамках редкости ресурсов и конкуренции.

### **Структура фирмы. Ограничения фирмы**

Определив природу и причины происхождения фирмы, рассмотрим ее внутренние и внешние ограничения, возникающие в процессе осуществления хозяйственной деятельности на рынке. К внутренним ограничениям фирмы относятся: наличие издержек (связанное с их ростом и со стремлением фирм к их минимизации), обладание различными типами активов, отраслевая принадлежность фирмы, производительность труда, размер фирмы, форма собственности, цели и интересы фирмы (ее сотрудников), возникновение конфликтных ситуаций на уровне фирмы и оппортунистическое поведение ее сотрудников, асимметрия информации.

В микроэкономике в соответствии с различными критериями выделяют следующие виды издержек: явные (реальные), скрытые, издержки приспособления, постоянные и переменные, средние и предельные, альтернативные (или упущенных возможностей), трансакционные и т. д. Издержки производства меняются в зависимости от различных условий: объема производства, цены производственных факторов, технологических усовершенствований, перемен в характере выпускаемой продукции и ее качества. Для изучения динамики издержек производства берется, прежде всего, влияние сдвигов в объеме производства при допущении равенства прочих условий. Институциональная и неoinституциональная концепции анализируют такой вид издержек как трансакционные. Данное понятие было определено Р. Коузом в процессе анализа происхождения и существования фирмы. Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные договоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются. При этом понимание трансакционных издержек варьируется от узких определений, связывающих данные издержки с отдельными видами экономической деятельности, до широких, подчеркивающих институциональную природу данного явления (как затраты на переговоры, проведение сделок, поиск и сбор информации, за услуги посредников и т. д.). Например, С. Чен различал две категории трансакционных издержек – затраты, связанные с функционированием уже действующих институтов, и затраты, необходимые для преобразования институциональной структуры.

В масштабах производственной единицы производительность зависит от многих условий.

Во-первых, от технических, включая количество и качество оборудования, научную организацию труда, контроль процесса производства.

Во-вторых, от социально-трудовых условий с их разделением ответственности и тесными личными контактами внутри предприятия, развитием профессионального образования и обучения, созданием климата сотрудничества между персоналом, улучшением организации труда.

В-третьих, от психологического климата, связанного с тенденциями в умонастроениях населения, его способностью приспосабливаться к темпам научно-технического развития, с готовностью к переменам и нововведениям.

В-четвертых, от экономических условий, выражающихся во взаимосвязи производительности и экономического развития. Первое облегчает применение современной техники и способствует лучшей организации работы промышленности. Высокая производительность, с одной стороны, позволяет уменьшить себестоимость и цены, а с другой – способствует повышению уровня производства и сбыта.

Вместе с тем эффективность производственной деятельности исследуется по ряду показателей: прибыли, рентабельности продаж, активов, основного и собственного капитала. Не последнюю роль в экономической деятельности фирмы играет ее организационная структура, стремящаяся к поиску оптимального соотношения видов издержек (транзакционных, издержек контроля) в соответствии с разновидностями в технологии, особенностями рынка, стадией развития самой фирмы и другими критериями. В связи с этим выделяются линейная, линейно-штабная, функциональная, дивизионная структуры.

Линейная организационная форма характерна для ранней стадии развития рыночной экономики с низким уровнем технологии конвейерного типа. В настоящее время она встречается в отраслях с простым производственным циклом типа жесткого конвейера, выпускающих однородный продукт: в табачной, мукомольной, стекольной, кожевенной промышленности. Функциональная форма, предполагающая разделение производственного процесса на отдельные функции, для которых характерно обособленное управление, позволяет сократить издержки управления при выпуске разнородной продукции, не увеличивая транзакционные издержки. Она характерна для фирм, выпускающих небольшой набор товаров, и для мелких и средних производств. Кроме того, она не позволяет использовать положительный эффект масштаба в производстве и сбыте, а также эффект разнообразия в силу жесткого контроля на всех стадиях выпуска продукции, что сдерживает ее эффективность и распространение при переходе к крупному производству.

Штабная, или линейно-функциональная, форма, предполагающая контроль как на стадиях всего производственного процесса, так и отдельных его видов, позволяет фирме более гибко реагировать на изменение спроса и производства, сокращать издержки контроля многопродуктового производства. Это позволяет реализовать положительный эффект разнообразия, но, с другой стороны, жесткость управления ограничивает возможности использования эффекта масштаба в производстве и сбыте. Поэтому эта форма предпочтительна для средних многопродуктовых фирм, действующих на рынках потребительских

товаров и продуктов питания. Многие оптовые и посреднические фирмы сравнительно небольшого размера также выбирают данную форму.

Многодивизионная, или матричная, форма представляет собой выделение продуктовых подразделений в отдельные управленческие объекты, характеризующиеся сохранением принципа управления по продукту и по стадиям производства, а также углублением самостоятельности продуктовых отделений по вопросам качества товара, места сбыта, услуг и т. п., что, в свою очередь, и позволяет расширить возможности использования эффекта разнообразия и применить положительный эффект масштаба. Данная форма характерна для крупных фирм типа концерна. Экономическая практика вскоре показала неэффективность данной формы внутренней организации в силу менее гибкого реагирования на резкие скачки спроса и возросшей неопределенности экономической среды, быстрого изменения спроса и насыщенности информационных потоков, наличия сверхкрупных масштабов выпуска. Поэтому она уступает место другим организационным формам, но остается доминирующей в странах среднего уровня развития.

Как видно из вышеизложенного, форма организационной структуры тесным образом связана с размером фирмы. Этот показатель может оцениваться по одному или нескольким критериям: численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж. Как правило, в качестве основного критерия выступает численность занятых работников, в соответствии с чем выделяются средние, мелкие и крупные фирмы. Численность занятых относительно стабильна во времени и универсальна для сравнения фирм в разных отраслях и странах. Остальные приведенные выше критерии изменяются в зависимости от вида деятельности или единицы измерения.

Согласно классической микроэкономической теории полагается, что главная цель фирмы – максимизация экономической прибыли. Но в действительности фирмы могут ставить перед собой разнообразные цели, в зависимости от интересов экономических агентов, контролирующих ее деятельность.

Общая цель любого экономического агента заключается в максимизации полезности, зависящей от разных факторов. Каждый из экономических субъектов стремится подчинить деятельность фирмы своей специфической цели. Итак, разнообразие целей предполагает наличие определенной их классификации, которая базируется на разных критериях. В зависимости от влияния экономических агентов на принятие решений определяются цели индивидуального собственника, управляющего, работников фирмы.

Для индивидуального собственника целью является максимизация полезности при выборе между прибылью (денежным доходом) и временем досуга.

Управляющие (как и акционеры) представляют собой разнородных агентов, общей стратегией которых является удержание собственного положения в рамках данной фирмы. При этом могут использоваться различные методы, являющиеся и целями менеджеров, например, максимизация общей выручки фирмы или темпов продаж, служащие показателями масштаба деятельности фирмы и от которых зависит положение менеджера на фирме.

Различия поведения фирмы, управляемой собственником и менеджером, проявляются и в области отношения к риску. Менеджеры, распоряжаясь чужим капиталом, в большей степени склонны к риску, чем собственники. Поэтому при выборе способов долгосрочного финансирования инвестиционных проектов они могут выбирать наиболее рискованные варианты. Вместе с тем выделяются факторы, влияющие на принятие решений: эмоциональные, факторы соблазна (иллюзия доступа «легкого пути» в обход существующих норм и правил), провоцирующие, факторы привлекательности стереотипных и привычных действий и др.

Для работников, владеющих фирмой, в качестве цели выступает максимизация дохода на одного занятого. Если работники занимают доминирующее положение, владея контрольным пакетом акций, то политика фирмы нацелена на максимизацию дохода каждого работника фирмы. Таким образом, в моделях теории самоуправляемой фирмы максимизируются только интересы рабочих, состоящие в максимизации заработной платы при фиксированных платежах собственнику капитала (плата за аренду капитала). Близкое к этому поведение демонстрируют некоторые кооперативы, у которых низка доля капитальных затрат в себестоимости продукции. Поведение самоуправляющейся фирмы резко отличается от поведения, нацеленного на максимизацию прибыли.

Самоуправляемая фирма в краткосрочном периоде при повышении цены на ее продукцию будет иметь меньшую численность работников и величину выпуска, чем капиталистическая фирма. Это означает, что последняя использует более полно производственные мощности. В ответ на повышение цены на продукцию самоуправляемая фирма может сократить численность работников и величину выпуска, увеличивая тем самым доход на одного работника. При снижении цены до уровня, приносящего убытки, самоуправляющаяся фирма оказывается более устойчивой, чем капиталистическая. Это способствует консервации неэффективных производств. Равновесие в отрасли с преобладанием самоуправляющихся фирм неустойчиво по сравнению с отраслями, где функционируют капиталистические фирмы.

Одним из основных преимуществ капиталистической фирмы, по сравнению с самоуправляемой является ее способность гибко адаптироваться к изменениям рыночной среды в краткосрочном периоде без государственного вмешательства. Деловая практика функционирования фирмы определяет наиболее распространенные цели: достижение прибыльности, определенного положения на рынке (доли рынка), повышение производительности факторов производства, получение конкретного объема финансовых ресурсов, максимизация выручки, укрепление имиджа организации, обновление технологии, разработка новых продуктов, рост и диверсификация, а также цели, касающиеся изменений в организации и управлении, повышения квалификации человеческих ресурсов и т. д.

Наряду с этим цели и интересы могут находиться в состоянии конфликта. Цели, выдвигаемые менеджером в качестве ориентиров деятельности фирмы, могут противоречить интересам собственников. Конфликт между интересами собственника и менеджера углубляется в связи с асимметрией информации (когда агент обладает большей информацией, нежели принципал, т. е. информация

распределена асимметрично). Поскольку управляющие ближе к производству, то они обладают большей информированностью относительно положения дел на фирме. В силу этого они могут предоставлять искаженную информацию собственникам для достижения своих целей. Проблема такого оппортунистического поведения управляющих, которое характеризуется уклонением от условий контракта, решается посредством контроля за их деятельностью разнообразными способами. Например, посредством деятельности совета директоров (где также могут возникнуть конфликт интересов внутри совета и действует неполнота информации о решении менеджеров и их последствиях); решений общего собрания акционеров (например, заслушивание отчетов о проделанной деятельности), но которые могут быть мало эффективны в случае большего числа акционеров, не способных добиться единой цели, что дает возможность оказывать на них давление директората; конкуренции на рабочем месте, подразумевавшая установление вознаграждения в зависимости от полученных результатов работы менеджеров различных подразделений фирмы и т. д.

Учитывая разнообразие целей фирмы, возникает вопрос: насколько они реальны и существуют ли фирмы, которые действительно ведут себя в соответствии с ними? Данные текущие цели скорее следует рассматривать в качестве факторов, ограничивающих основную цель, направленную на максимизацию прибыли, чем как самостоятельные мотивы поведения фирмы. Если интересы какой-либо группы лиц внутри фирмы окажутся преобладающими в силу разных причин, фирма будет вести себя соответствующим образом. Однако с точки зрения экономической системы в целом такое поведение субъекта не является оптимальным, поскольку только максимизация прибыли обеспечивает одновременно и минимизацию издержек. Поэтому фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка – в них зреют конфликты, способные их и погубить. Вместе с тем максимизация прибыли представляет собой объективную нейтральную цель, стоящую выше интересов отдельных экономических агентов на фирме. Ее достижение уравнивает в правах всех участников производственной деятельности фирмы, каковы бы ни были индивидуальные интересы, в любом случае всем участникам экономического процесса выгодна большая совокупная величина прибыли, нежели меньшая.

При этом остается проблема распределения полученного результата. Максимизация прибыли позволяет сглаживать противоречивость разнообразных интересов участников деятельности фирмы. Отношения собственности занимают доминирующее положение в экономическом анализе деятельности фирмы.

Форма собственности является, пожалуй, главной среди всей совокупности внутренних факторов. Анализ формы собственности представляет собой неотъемлемый элемент всех подходов к изучению деятельности фирмы, ее поведения. Например, представители теории прав собственности рассматривали частнопредпринимательскую фирму в качестве отправной точки своего анализа. Наличие частной и государственной форм собственности, как подчеркивают западные экономисты, приводит к важным различиям в ценовом поведении. Соотношение государственной, частной и смешанной формы собственности в



экономической системе определяется историей развития национальной промышленности и политическими факторами. Индивидуальное производство, основанное на частной форме собственности, получило распространение в качестве мелких и средних фирм с небольшим производственным циклом и числом последующих звеньев производственного процесса.

Фирмы, организованные в товарищества, где все участники являются одинаковыми собственниками фирмы, занимают определенные ниши рынка со средними объемами сбыта. Наличие нескольких партнеров в объединении капиталов, с одной стороны, позволяет фирме избежать проблемы финансирования, что ограничивало бы рост индивидуального предприятия, однако, с другой стороны, недостаточная мобильность управления сдерживает расширение фирмы до размера крупных компаний.

В настоящее время доминирующее положение на рынке занимают корпорации (акционерные общества), которые в развитых странах выступают в виде крупных фирм и дают основной объем продукции, являясь лидерами рынка. При этом права собственности акционеров корпорации оказываются размытыми по сравнению с правами классического предпринимателя. Выгоды и преимущества подобной организации состоят в наиболее распространенном и несложном способе мобилизации крупных сумм рискованного капитала; в обладании всеми специфическими для коалиции ресурсами «в качестве единого пучка правомочий», способного защитить от оппортунизма членов «команды», так как акционеры могут продать свои доли в капитале корпорации; в повышении эффективности за счет разделения функций принятия риска и функций управления и специализации различных членов на выполнение этих функций. Но существует проблема «контроля за контролером».

Согласно классической теории в условиях фирмы данная задача решалась путем наделения контролера правом на остаточный доход, чего нет в корпорации, и что предполагает такое поведения управляющих, когда они действуют в своих интересах.

Большинство современных авторов, изучая выгоду и издержки акционерной собственности, приходят к выводу, что последняя не может быть источником снижения эффективности. В современных условиях хозяйствования преобладающее значение имеет смешанная форма собственности, что, по-видимому, связано с ее большей эффективностью и возможностью преодолевать недостатки как государственной, так и частной собственности. К внешним ограничениям деятельности фирмы можно отнести фактор ожидания, который становится наиболее актуальным в настоящее время, который в свою очередь сопряжен с неопределенностью и риском. В связи с этим в экономической теории формируется концепция ожиданий (взаимных, рациональных). Фирма представляется одним из узлов многомерной паутины, связывающей различных институциональных агентов, нитями которой служат разнообразные ожидания. Любая появившаяся фирма сталкивается с многочисленными ожиданиями со стороны самых разнообразных экономических субъектов. Она связывает свои ожидания с внешним объектом и является одновременно адресатом его ожиданий. Внутренние и внешние ожидания влияют на экономическое поведение фирмы. В

стратегическом плане возникают, таким образом, два аспекта ожиданий. Первый отражает ожидания агентов и направлен на фирму и внутрь ее, а второй нацелен на ожидания фирмы от соответствующих субъектов (поставщики, покупатели, научно-исследовательские организации и т. д.). Понятие «ожидания» играет в современной экономике значительную роль. Преувеличение ожиданий свойственно психологическим особенностям наших соотечественников (предпринимателей). В западной терминологии понятие «рациональных ожиданий» рассматривается как предсказание изменения тенденций. Для отечественных экономических условий хозяйствования в большей степени свойственны неоправданно завышенные «иррациональные ожидания», адресуемые как к самому себе, так и к обстоятельствам.

С фактором ожидания взаимосвязан фактор времени, анализу которого придавал большое значение К. Эрроу, исследуя взаимосвязь информации и экономического поведения. Важная особенность данного фактора заключается в том, что решения, зависящие от фактора времени, обладают неопределенностью. Неотъемлемой чертой принятия решений служит недостаточное знание об имеющихся возможностях и факторах, способных повлиять на результаты решений. Фирме необходима разного рода информация. В силу этого она и занимается сбором нужных ей сведений, затрачивая значительные средства на инновации и исследование рынка.

Главный тезис К. Эрроу состоит в том, что недоступность информации ведет к созданию монополии и обогащению одних за счет других, который сегодня приобретает особое значение. Фондовый рынок и его гигантский аппарат по сбору информации в интересах частных лиц подтверждают это положение. Более того, именно конфиденциальная информация увеличивает риск инвестиций в ценные бумаги. Встает закономерный вопрос, касающийся влияния информации на эффективность производства. Для получения информации фирма вынуждена тратить большие средства, терпеть определенные расходы. При этом полученная фирмой информация может оказаться бесполезной для практики в силу того, что каждый экономический субъект рынка имеет свои собственные представления о мире и будет выбирать только те сигналы, которые ему кажутся важными. Многообразие участников информационного процесса создает проблему эффективной координации их действий. Но даже организационная передача сигналов не может застраховать фирму от потенциальных убытков. Со временем и с изменением внешних условий некогда эффективная система морально устаревает, что приводит либо к банкротству фирмы, либо к коренной ее реорганизации. Поэтому эффективность производства зависит, по мнению К. Эрроу, от того, располагает ли фирма источниками оперативной информации. Чем их больше, тем быстрее фирма реагирует на изменение внешних обстоятельств. Если фирма имеет мало информации, то ее шансы завоевать рынок очень невелики. Проблема оперативной передачи информации является одним из главных аспектов структуры производства и рынка в целом.

Одним из главных результативных показателей хозяйственной деятельности является полученная прибыль, от которой в значительной степени зависит финансовое положение фирмы на рынке. Категория «прибыль» является

основным стержнем функционирования фирмы на рынке, критерием эффективности производства и деятельности хозяйствующих субъектов. По мере развития экономической теории понятие «прибыль» постепенно совершенствовалось. Анализ прибыли в экономической науке можно проводить с точки зрения субъективных и объективных теорий.

Субъективные теории связаны с изучением деятельности предпринимателя (классическое направление, немецкие теории XIX в., теоретические положения Й. Шумпетера, Ф. Найта). Получение прибыли объяснялось личными качествами предпринимателя, что и предопределяло различие в уровне прибыли. Субъективные теории прибыли имеют ряд недостатков.

Во-первых, объяснение существования прибыли благодаря нововведениям не учитывают появление прибыли в отраслях со средним и низким уровнем технологии.

Во-вторых, максимизация прибыли в отрасли не всегда является результатом высокого риска и использования высококвалифицированной рабочей силы, инновационного характера производства.

В-третьих, субъективное объяснение прибыли не связано напрямую с производственным процессом и не подвергается деловому риску. В связи с этим феномен прибыли может быть объяснен и другими факторами, анализ которых предлагают объективные теории, выделяя институциональные, структурные и конъюнктурные элементы исследования.

В рамках институционального подхода определяется несколько точек зрения. Первая рассматривает прибыль как результат эксплуатации трудящихся. Вторая – как результат соотношения сил между социальными группами, в основе которой прибыль является результатом использования привилегированных социальных стратегических позиций. Структурное объяснение прибыли предполагает анализ рыночных структур, обусловленный развитием исследований монополии, конкуренции и их различных видов.

Конъюнктурный подход к объяснению феномена прибыли предполагает учет экономических циклов и наличие «случайной» прибыли. Общая черта всех трех объяснений заключается в том, что они связывают прибыль прежде всего с объективной ситуацией. Прибыль выступает как остаток, прибавление к издержкам, порожденное лишь структурными и конъюнктурными причинами. Несмотря на разноплановый характер перечисленных выше подходов, их теоретические положения дополняют экономический анализ прибыли. До середины XX в. критерием рационального поведения фирмы считалась прибыль в рамках ее максимизации. Прибыль выступает основной формой доходов фирмы и источником расширения производства.

Многообразный спектр внешних факторов (ограничений) можно классифицировать по ряду признаков. Так, по характеру происхождения (места формирования фактора в социально-экономической среде) определяются макроэкономические, отраслевые, микроэкономические (отражающие влияние других хозяйствующих субъектов на экономическую деятельность фирмы) связи. По способу воздействия выделяются сетевые (проявляющиеся через партнерские связи, обязательства фирмы), социальные (обусловленные групповым по-

ведением, например, акционеров, банкиров, органов власти и т. д., т. е. всех тех, кто заинтересован в деятельности фирмы), средовые (характеризующиеся социально-экономическим положением в стране, т. е. внешней экономической средой функционирования экономики в целом).

Наибольший вес среди вышеперечисленных факторов, на наш взгляд, имеют средовые факторы, характеризующие выделение конкурентных, монопольных или олигополистических условий хозяйствования. Микроэкономические, социальные, сетевые группы факторов взаимосвязаны с системой отношений, которые складываются между основными экономическими субъектами рынка (между фирмой и вышестоящими органами власти и управления, фирмами одной отрасли и т. д.) посредством установления партнерских связей, выполнения различного рода обязательств перед внутренними и внешними участниками механизма функционирования фирмы на рынке.

Рассматривая систему как совокупность из некоторого числа элементов, должны выполняться три основных условия.

Во-первых, поведение каждого элемента системы влияет на поведение целого, во-вторых, поведение элементов и их воздействие на целое взаимосвязаны, в-третьих, если существуют подгруппы элементов, каждая из них влияет на поведение целого и ни одна из них не оказывает влияния независимо от остальных. В соответствии с этим основным свойством системы будет ее целостность. С одной стороны, система отношений является неотъемлемой частью внешней среды, и эффективность функционирования системы зависит от условий, в которых она существует. В силу этого, планируя свою деятельность, фирма должна знать внешнюю экономическую среду и уметь определять ее изменения, что весьма сложно в настоящих условиях неопределенности. С другой стороны, система отношений начинает формироваться с возникновением фирмы, с осуществлением ею экономической деятельности на рынке. Среди всей совокупности внешних факторов наибольшее значение приобретают макроэкономические, связанные с воздействием государственного регулирования на экономическое поведение фирмы. В целом макроэкономическая политика должна способствовать формированию определенных предпосылок, условий для успешного развития отечественного производства, отраслей, промышленного комплекса путем выработки и осуществления бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, инвестиционной и инновационной, промышленной политики.

### 3.2. Теория рынка

Рынок явился результатом естественно-исторического развития обмена и тех условий, которые породили товарное хозяйство. Условиями возникновения товарного производства и рынка являются общественное разделение труда и экономическое обособление производителей (частная собственность на средства производства). Рынок развивался и продолжает развиваться в настоящее время, он является продуктом человеческой цивилизации.

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, возмездности, эквивалентности и конкурентности. Именно это и составляет родовые, сущностные черты рынка. Материальную основу рыночных отношений составляет движение денег и товаров.

Понятие рынка многогранно, и по мере развития общественного производства и обращения оно неоднократно изменяло свое содержание. Это не следует рассматривать как недостаток теории. Различные определения выделяют разные стороны такого сложного и многообразного феномена социально-экономической жизни человечества, как рынок, и выражают разные подходы научных школ или отдельных авторов к этому феномену. Различают узкое и широкое понимание рынка.

В узком смысле рынок – это отношения купли-продажи. В данном случае эти отношения охватывают лишь сферу обращения (обмена).

В широком смысле рынок – это вся система многообразных экономических отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления, основанная на определенных принципах, главным из которых является свобода экономической деятельности. Именно с такой, наиболее широкой трактовкой рынок сливается с понятием «рыночная экономика», «рыночная система», нередко выступая их синонимами.

Основные субъекты рынка – это люди (физические лица) и группы людей, специально созданные для совместного осуществления экономической деятельности. Эти группы обычно принимают форму юридически оформленных организаций – фирм, корпораций и т. д. (юридических лиц). Субъектами рынка могут выступать и государственные предприятия, если государство установит для них такие правила, которые близки к условиям деятельности на рынке физических и юридических лиц.

Субъекты рынка свободно, опираясь на собственные решения и предпочтения, вступают друг с другом в экономические отношения, которые в экономической теории называются контрактами. Контракты – это не только письменные договоры, которые заключают между собой продавец и покупатель, а и любые формы сотрудничества и соглашений между самостоятельными и независимыми участниками экономического процесса. Например, это купля-продажа, аренда, наем. Заключая контракты, субъекты рынка преследуют цель максимизации прибыли.

Отношения между субъектами рынка формируют рыночную среду. Рынок – это тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования. Для товарных отношений, осуществляемых посредством рынка, очень важную роль играют не только прямые (производство – рынок – потребитель), но и обратные (потребитель – рынок – производство) хозяйственные связи.

Оптимальное функционирование рынка предполагает наличие следующих условий:

- а) вход на рынок должен быть свободным;
- б) наличие свободных ресурсов и свободное их использование;
- в) свободный доступ к рыночной информации;
- г) отсутствие монополизма в производстве и ценообразовании.

Обеспечивая возможность саморегулирования экономики, рынок одновременно привносит в хозяйственную деятельность потребность в постоянном развитии. Мотивы и принципы экономического поведения в рамках рыночной системы (стремление к максимизации прибыли и конкуренция) не позволяют экономическим субъектам консервировать технологию и организацию производства, экономические институты и социальные условия. В рыночной системе заложена внутренняя потребность в количественном и качественном развитии. Это отличает рынок от других экономических систем, например, азиатского способа производства в древнем мире и тоталитарных систем XX в., в которых преобладает стремление к устойчивости и статичности, и в историческом плане создает преимущество над ними.

Характерными чертами (основными признаками) рынка являются:

- преобладание частной собственности;
- рыночный механизм координации хозяйственных связей;
- свобода предпринимательства;
- суверенитет потребителя;
- наличие большого количества конкурирующих предпринимателей;
- преобладание личного интереса при вступлении в экономические отношения;
- формирование цен на основе взаимодействия спроса и предложения;
- формирование доходов на рынках ресурсов;
- ограниченная роль государства.

Сущность рынка находит свое выражение в его главных экономических функциях. К числу важнейших из них относятся:

1. Интегрирующая. Она состоит в соединении сферы производства, сферы потребления, а также торговцев посредников и включении их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами. Без рынка производство не может служить потреблению, а потребитель не сможет удовлетворить свои потребности.

2. Ценообразующая. Рынок устанавливает цены для обмена товаров, выявляет действительную ценность блага, соизмеряя не только затраты труда на производство товаров, но и его полезность.

3. Информационная. Через механизм цен и тарифов рынок постоянно дает его участникам информацию о действительном спросе, необходимом количестве и ассортименте товаров и услуг, которые поступают на рынок.

4. Регулирующая. Рынок регулирует экономические пропорции, согласовывает структуру результатов производства со структурой общественных потребностей, балансирует спрос и предложение по цене, объему и структуре.

5. Стимулирующая. Рынок побуждает производителей к созданию новой продукции, заставляет производить и обменивать товары с наименьшими затратами и получением достаточной прибыли, стимулировать внедрение достижений НТП в производство. Рыночный обмен также стимулирует рациональное, экономическое потребление, заставляет соизмерять потребности с доходами.

6. Контролирующая функция выполняет роль главного контролера конечных результатов производства. На рынке выявляется, в какой мере потребностям покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг.

7. Посредническая функция обеспечивает встречу экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная экономическая и технологическая связь между участниками общественного производства. Потребитель имеет возможность выбора оптимального продавца-поставщика, а продавец – наиболее подходящего покупателя.

8. Санирующая. Побеждает тот, кто угадал изменение потребительского спроса, быстрее применил новые технологии, снизил издержки производства. Кто опаздывает, то разоряется и покидает рынок.

Перечисленные функции свидетельствуют, что рынок – одно из наиболее важных, значимых достижений человеческой цивилизации в экономической сфере. Рынок, конечно, далеко несовершенный, неидеальный инструмент, но ничего лучшего по сравнению с ним цивилизация не создала.

### **Структура и инфраструктура рынка**

Характеристику рынка как совокупности отношений по поводу купли-продажи можно раскрыть через его структуру и инфраструктуру.

Структура рынка (способ организации рынка) – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка.

Выделяют следующие основные критерии для характеристики структуры рынка.

По объектам выделяют:

- рынок товаров и услуг (потребительский рынок);
- рынок рабочей силы;
- рынок инвестиционных товаров (средств производства, движимых и недвижимых);

– финансовые рынки (сюда входят кредитный, валютный и фондовый рынок);

- рынок жилья;
- рынок земли;
- рынок интеллектуальных продуктов.

По субъектам можно выделить:

- рынок покупателей;
- рынок продавца;
- рынок государственных учреждений;
- рынок промежуточных продавцов.

С точки зрения масштабов и территориальных границ, структуру рынка составляют:

- местный рынок (в пределах села, города, района, области, региона);
- национальный (или внутренний) рынок;
- мировой (или внешний) рынок.

По уровню насыщения: равновесный, избыточный, дефицитный;

По степени зрелости: неразвитый, формирующийся, развитый.

По отраслям: автомобильный, компьютерный, лесной, нефтяной, продовольственный и т. д.

По характеру продаж: оптовый и розничный.

С учетом ассортимента товаров: замкнутый рынок, на котором имеются товары только первого производителя; насыщенный, на котором множество сходных товаров многих производителей; рынок широкого ассортимента, где есть ряд видов товаров, связанных между собой и направленных на удовлетворение одной или нескольких потребностей; смешанный – имеют место разнообразные товары, не связанные между собой.

По степени ограниченности конкуренции выделяют:

- рынок совершенной конкуренции;
- рынок монополистической конкуренции;
- олигополистический рынок;
- монополизированный рынок.

Инфраструктура является обязательным компонентом любой целостной экономической системы. Применительно к рынку инфраструктура представляет собой совокупность государственных, коммерческих фирм, учреждений и организаций, которые обслуживают рынок и обеспечивают успешное функционирование всех видов рынков.

Рыночная инфраструктура выполняет следующие функции:

- упорядочение и организационное оформление рыночных отношений;
- облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;
- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;



– облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

Инфраструктура рынка подразделяется на товарную, финансовую и рабочей силы. В инфраструктуру товарного рынка включаются торговля (оптовая и розничная), аукционы, ярмарки, товарные биржи, государственная контрактная система, инспекция по контролю за ценами, антимонопольные структуры и др. Особо выделяется инфраструктура внешней торговли, к которой относятся торговые коммерческие центры, торговые промышленные палаты, торговые дома, внешнеторговые фирмы, объединения и др. Финансовая инфраструктура включает всю банковскую систему, фондовые биржи, валютные биржи, брокерские и страховые компании, холдинговые компании и др. Инфраструктура рынка рабочей силы охватывает биржи труда, службу занятости, переподготовку рабочей силы, организацию общественных работ, регулирование миграции населения и др.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

1) биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;

2) аукционы, ярмарки и другие формы организационного небиржевого посредничества;

3) кредитная система и коммерческие банки;

4) эмиссионная система и эмиссионные банки;

5) система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржа труда);

6) информационные технологии и средства деловой коммуникации;

7) налоговая система и налоговая инспекция;

8) система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;

9) специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации;

10) торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;

11) таможенная служба;

12) профсоюзы, работающих по найму;

13) коммерческо-выставочные комплексы;

14) система высшего и среднего экономического образования;

15) аудиторские компании;

16) 16 консультативные (консалтинговые) компании;

17) общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;

18) специальные зоны свободного предпринимательства.

Классическая инфраструктура рынка включает товарные биржи, фондовые биржи и биржи труда. Биржа – это организованная форма оптовой торговли массовыми стандартными товарами или систематических операций по купле-продаже валюты, рабочей силы и ценных бумаг. Биржа предназначена для всесторонней организации рынка. Биржевая торговля позволяет продавцам и

покупателям определенного товара легче найти друг друга, чем при поиске наугад.

Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, ее элементы не навязаны субъектам извне, а порождены самими рыночными отношениями.

### **Элементы рыночного механизма и их характеристика**

Рынок – сложная система отношений, способная решить широкий круг жизненно важных задач в экономике. По мере становления и развития рыночных отношений формировался и его механизм. Элементами рыночного механизма являются: а) цены; б) спрос и предложение; в) конкуренция.

Рыночные цены – это цены, по которым осуществляется продажа товаров и услуг. Они складываются стихийно в зависимости от спроса и предложения. Вместе с тем, основу цены составляет стоимость товара, определяемая общественно необходимыми затратами труда на его производство. Цена товара практически никогда не совпадает со стоимостью, она может быть выше или ниже стоимости. Это определяется предложением товаров и платежеспособным спросом на них.

Роль цены в рыночном механизме огромна. Она выполняет следующие основные функции:

Во-первых, стимулирующую. Она состоит в том, что поощряет производителей товаров и услуг. Кто применяет передовую технологию, экономит сырье, материалы, электроэнергию и т. д., т. е. снижает индивидуальные издержки производства, тот, в конечном итоге, увеличивает прибыль.

Во-вторых, распределительную. От ее величины зависит, кто и насколько увеличит свои доходы, или, наоборот, понесет убытки от продажи.

В-третьих, информационную. Рыночная цена дает знать о предложении товаров со стороны продавцов, о платежеспособном спросе покупателей, о недостатке или избытке ресурсов и т. д.

Через ценовой механизм, уровень цен агенты рынка узнают о запросах потребителей, рыночной конъюнктуре, т. е. получают обобщенную информацию о состоянии рынка.

Следующим элементом рыночного механизма является конкуренция – соперничество между субъектами рынка за лучшие условия производства, купли и продажи товаров, экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли. Она охватывает все сферы деятельности, ориентированной на рынок.

Конкуренция - важный инструмент экономических связей между производителями и потребителями, мощный двигатель производства.

Конкурентная борьба за выживание и процветание является экономически законом товарного производства. Конкуренция присуща всем этапам развития товарного производства и рынка.

Роль конкуренции в функционировании рыночного механизма исключительно велика.

1. Конкуренция через действие закона стоимости и закона спроса и предложения сопоставляет индивидуальные затраты товаропроизводителей с рыночными.

2. Конкуренция побуждает к учету потребностей рынка как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов.

3. Конкуренция порождает механизм саморегулирования рынка через механизм колебания цен, через воздействие на спрос и предложение.

4. Конкуренция выполняет функцию рыночного размещения ресурсов, которые непрерывно мигрируют туда, где отдача выше.

5. Конкуренция порождает среди товаропроизводителей или приспособленческое поведение, связанное с модернизацией производства только потому, что этим занимается конкурент, или обеспечивающее поведение, которое стабилизирует его прочные позиции на рынке в длительной перспективе, или новаторское поведение, которое обуславливает экономическую победу товаропроизводителя над конкурентами за счет новаций.

6. Конкуренция выполняет контролирующую функцию: все следят за тем, чтобы никто не мог обеспечить себе максимальную выгоду за счет другого, хотя и не всегда это удается в реальной жизни.

7. Конкуренция, в конечном счете, разоряет одних и обогащает других, она выступает как своеобразный двигатель экономического прогресса.

8. Не менее важны и социальные последствия конкурентной борьбы: она обеспечивает экономическую свободу каждому агенту рынка, воспитывает в нем предприимчивость и в то же время других участников рынка ломает, разоряет, бросает на дно жизни.

При анализе конкурентной борьбы важным является вопрос о видах конкурентной борьбы. Существует два основных критерия, по которым устанавливают виды конкуренции: это сфера и характер конкурентной борьбы.

9. С точки зрения сферы конкурентной борьбы различают конкуренцию внутриотраслевую и межотраслевую. Внутриотраслевая конкуренция формирует единую по отрасли рыночную цену. Тем самым при различных индивидуальных издержках этот вид конкуренции обеспечивает различия в прибылях, а в конечном счете побуждает повышать эффективность производства. Межотраслевая конкуренция формирует единую равновесную цену производства на макроэкономическом уровне и тем самым выполняет регулирующую функцию, обеспечивая равную прибыль на равный капитал и макроэкономическое рыночное равновесие.

С точки зрения характера конкурентной борьбы различают конкуренцию совершенную и несовершенную.

Совершенная конкуренция – это такое состояние рыночной системы, когда:

1) на рынке множество покупателей и продавцов, и ни одна группа этих агентов рынка не может влиять на положение рыночной конъюнктуры;

2) для продажи предлагаются одинаковые, однородные товары и услуги;

3) ни один из участников рынка не знает о рынке больше, чем остальные, так что все продавцы и все покупатели имеют о рынке одинаковую и полную информацию;

4) покупатели и продавцы могут свободно выходить на рынок и покидать его, не испытывая никаких затруднений.

Несовершенная конкуренция – это такое состояние рынка, при котором нарушается хотя бы один из указанных выше признаков совершенной конкуренции:

1) количество фирм на рынке может сократиться вплоть до одной, и сами фирмы представляют собой уже не мелкие, а крупные предприятия;

2) характер товарной продукции может быть разнородным или даже уникальным;

3) предприятия уже не имеют равного доступа к информации;

4) при входе на рынок и выходе из него испытываются препятствия или даже непреодолимые барьеры.

### **Рынок как институциональное соглашение**

Институционалисты определяют рынок как особый вид обмена. Его отличительной чертой является равенство продавцов и покупателей в выборе контрагентов, предмета и пропорций обмена. Рынок рассматривается как множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен. Важное значение при этом имеют издержки, сопровождающие данный вид обменных отношений.

Издержки осуществления рыночного обмена состоят из издержек приобретения информации о партнере и предлагаемом им товаре и затрат на создание механизмов для предупреждения и пресечения оппортунистического поведения контрагента. Основной формой проявления оппортунизма в этих условиях является предоставление некачественных товаров и услуг и несвоевременное возмещение издержек их производства. Приобретение объектов обмена сопряжено с затратой ограниченных денежных и неденежных ресурсов, поэтому даже после разрыва отношений потерпевшая сторона нуждается в возмещении понесенного ущерба. Существование механизма принуждения к выплате компенсации в этом случае обладает чертами общественного блага, поскольку приводит к пересмотру системы стимулов недобросовестного контрагента.

На предконтрактной стадии происходит поиск добросовестного партнера и оценки характеристик предлагаемого им товара, причем не только количественных, но и правовых. Теоретически этих издержек можно избежать, однако в этом случае повышается вероятность риска оппортунистического поведения контрагента в процессе выполнения соглашения.

Для оценки добросовестности партнера самым лучшим критерием является собственный опыт, однако рыночный обмен часто предполагает взаимодействие ранее не знавших друг друга индивидов. В этих условиях приобретение информации о потенциальном контрагенте может представлять определенную сложность: выяснение дополнительных сведений требует затрат, повышающихся в отсутствии специализированных каналов передачи достоверной информации.

Издержки оценки возникают в связи с существованием разнообразных свойств товаров и услуг, оказывающих неодинаковое воздействие на полезность, получаемую индивидом в процессе потребления блага. Переход объекта обмена от одного контрагента к другому может быть связан с значительно высокими издержками однозначного определения полезных свойств обмениваемого блага, поскольку существуют различия в индивидуальной полезности и сложности в передаче сведений о некоторых существенных характеристиках.

Другие компоненты издержек оценки являются следствием ограниченной рациональности индивидов и их склонности к оппортунизму. Даже при наличии полной информации ограниченность познавательных способностей контрагента приводит к невозможности оценки и принятия во внимание им всех релевантных данных. Кроме того, даже если передача данных не представляет особых трудностей, один или оба контрагента могут быть заинтересованы в сохранении информационной асимметрии, стремясь к получению дополнительной выгоды от сокрытия полезных сведений.

Ценность блага для индивида состоит в наличии полезных свойств, но и в возможности их извлечения, которая иногда ограничивается другими индивидами. Ценность объекта снижается в условиях недостаточной спецификации и защиты правомочий, или распределения их таким образом, что контрагенты не могут в полной мере потреблять полезные свойства предоставляемых товаров и услуг. Д. Норт отмечает, что права легче специфицировать, если полезность блага легко оценить и если ее изменение происходит в предсказуемом направлении. Однако если на поток извлекаемой полезности могут оказать влияние стороны обмена, рыночная конъюнктура или параметры институциональной среды, определение и защита прав контрагентов становится проблематичной, и требуется затратить дополнительные ресурсы для того, чтобы установить, действительно ли благо приносит ожидаемую полезность. В этих условиях стороны могут попытаться «присвоить некоторую часть спорной полезности». Таким образом, недостаточная спецификация правомочий повышает вероятность возникновения оппортунистического поведения в процессе выполнения соглашения.

Рациональные индивиды будут вести себя оппортунистически всякий раз, когда выгоды подобного поведения будут превосходить выгоды от честной торговли. В условиях рыночного обмена вероятность проявления оппортунизма будет тем ниже, чем более полный договор удастся составить контрагентам. В то же время ненулевые издержки оценки характеристик партнера и предлагаемого им продукта не позволяют полностью специфицировать все условия обмена. В этой ситуации возникает необходимость создания у контрагентов стимулов к выполнению взятых обязательств. Особенность рыночного обмена заключается в том, что в связи с нерегулярностью трансакций и неспецифичностью товаров и активов со стороны не всегда считают целесообразным создавать гарантии для предотвращения оппортунизма, повышая тем самым вероятность его возникновения.

При запретительно высоком уровне трансакционных издержек, сопутствующих осуществлению рыночного обмена, последний может не состояться. Фактически речь идет о чрезмерно высоком уровне неопределенности, который стороны не хотят или не могут снизить. В этих условиях сократить уровень неопре-

деленности и, таким образом, издержки обмена помогают формальные и неформальные правила и институты, а также организации, способствующие снижению асимметрии информации и обеспечению выполнения условий соглашения.

В качестве примеров правил и институтов, снижающих издержки обмена, можно отметить законы о защите товарных знаков и интеллектуальной собственности, о защите прав потребителей, о рекламе, нормативные акты организаций, контролирующих функционирование отраслевых рынков, правила и обычаи торговли, характерные для различных рыночных образований.

Институты структурируют отношения контрагентов, создавая дополнительную систему ограничений. Они различаются по сложности и должны соответствовать характеристикам обмена. С этой точки зрения определение рынка можно дополнить следующим образом: это совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством создания системы ограничений.

Известно, что правила выполняют не только координирующую, но и распределительную функцию, что является основанием для существования неэффективных институтов, повышающих уровень неопределенности и затрудняющих процесс взаимодействия контрагентов.

Степень сложности экономического обмена зависит от уровня разделения труда между индивидами. Высокий уровень специализации предполагает увеличение разнообразия полезных свойств объектов обмена и рост производительности труда, но при этом повышаются издержки осуществления рыночных транзакций. В условиях неопределенности и в отсутствие дополнительных гарантий стороны децентрализованного неперсонифицированного рыночного обмена вынуждены включать в стоимость товара и услуги премию за риск, величина которой зависит от вероятности проявления оппортунистического поведения. На протяжении многих веков размер этой премии был настолько высок, что мешал развитию сложных форм обмена и таким образом ограничивал экономический рост.

Чем выше уровень разделения труда, тем большее значение приобретает стабильность и непротиворечивость институтов, а также надежность организаций, позволяющих индивидам вступать в сложные контрактные отношения, минимизируя издержки, связанные с неопределенностью по поводу характеристик объектов обмена и выполнения условий соглашения.

Институты, структурирующие рыночный обмен, являются дополнением (а в некоторых случаях заменой) гарантий, предоставляемых сторонами в рамках более сложных механизмов управления контрактными отношениями. Вместе с тем, по мере усложнения параметров обмена и усиления роли формальных правил, требуется все больше затрат на поддержание и функционирование развитых институтов.

### **Генезис институтов рынка**

Представляется необходимым проследить развитие правил и институтов, структурирующих рыночный обмен. На заре формирования человеческой цивилизации господствовал тип обмена, характеризующийся персонифицированными

ми отношениями сторон. Его отличительными чертами были повторяемость, культурная гомогенность (т. е. наличие и осознание всеми участниками обмена общих ценностей) и отсутствие необходимости контроля и принуждения со стороны третьих лиц. Последнее было возможно по ряду причин.

Во-первых, на этой стадии производства и обмена товары и услуги были сравнительно просты, что снижало издержки оценки их полезных свойств.

Во-вторых, при повторяемости обмена важным механизмом принуждения к выполнению условий соглашения становится необходимость поддержания репутации и опасение ответных действий контрагента.

В-третьих, дополнительной мотивацией честного поведения является наличие общего набора ценностей.

Таким образом, изначально основными механизмами обеспечения соблюдения соглашений являлись самоидентификация членов сообщества, разделение ими общей цели существования – выживание и стабильности коллектива, а также достоверность угрозы наказания ввиду наблюдаемости и повторяемости действия индивидов.

Со временем развивается специализация и разделение труда. Обмен становится разнообразнее, и число сделок растет. Трансакции внутри одного сообщества перестают удовлетворять потребности его членов, и становится сложно наладить устойчивые отношения с каждым партнером. Более эффективным становится второй тип обмена – неперсонифицированный, в рамках которого снижается значение репутации и наличия общих ценностей. Прежние механизмы обеспечения выполнения соглашений перестают удовлетворять участников обмена, более того, становятся препятствием осуществления новых типов сделок. Кровные связи, залоги, обмен заложниками, торговые кодексы поведения, разделяемые внутри одной социальной группы, уже не способствуют развитию обменных отношений. Их заменяют сложные ритуалы и религиозные предписания, служащие ограничениями для партнеров. Развитие новых институтов позволило расширить границы рынка и реализовать выгоды более сложного производства и обмена.

Дальнейшему снижению риска в условиях неперсонифицированного обмена способствует появление посредников, устанавливающих частные правила и следящих за их выполнением. Во времена Средневековья возникают цеха, уставы которых четко регламентируют способы изготовления определенных товаров. Торговцы объединяются в купеческие гильдии и действуют согласно принятым кодексам. Кроме того, создаются специальные места для торговли, обмен на которых происходит в соответствии с четко установленными правилами. В отличие от условий персонифицированного обмена теперь важна не только репутация каждого контрагента, сколько посредников, являющихся гарантами качества товаров и услуг и выполнения других условий соглашения.

Более развитой формой централизованного рыночного обмена стали биржи. Обычно их организуют группы торговцев, владельцев или арендаторов помещений, внутри которых заключаются соглашения. Все биржи подробно регламентируют деятельность тех, кто торгует на их площадках,

включая время, отведенное для совершения сделок. Возможные объекты торговли, условия соглашений, ответственность сторон. Определяются также механизмы разрешения споров и применяются санкции против тех, кто нарушает внутренние правила. Р. Коуз отмечает, что именно биржи, на которые экономисты часто ссылаются как на пример рынка совершенной конкуренции, обеспечивают осуществление обмена подробным регламентированием транзакций.

Вместе с тем относительная значимость централизованной торговли, осуществляемой на принципах аукциона, уменьшилась с ростом числа магазинов оптовой и розничной торговли. В этих условиях издержки установления и поддержания частной системы правовых норм оказываются запредельно высокими. Деятельность на децентрализованных рынках регулируется правовой системой государства.

Возрастающая сложность общества повышает отдачу от формализации ограничений, а технологические изменения способствуют снижению издержек оценки путем внедрения стандартизованных мер и весов. Появление прейскурантов и новых, более развитых методов аудита и бухгалтерского учета делает менее затратными получение информации и контроль над осуществлением транзакций.

При рассмотрении исторической эволюции процесса рыночного обмена можно выделить пять типов рынков: открытый публичный рынок, ремесленную лавку, ярмарку, биржу, универсальный магазин.

Открытый публичный рынок «разлит по асфальту». Это стихийные рынки, где продают овощи, цветы, различного рода подделки. Основное удобство для покупателей связано с доступностью: продавец сам ищет, кому предложить товар. Соответственно снижаются издержки поиска партнера для совершения обмена. Данный тип рынка предполагает возможность торга и установления цены на очень низком уровне, поскольку торговец не платит арендную плату, не закупает специализированное оборудование и, что прискорбно, имеет возможность избежать уплаты налога. Роль государства как гаранта обмена на данном рынке снижена. Соответственно повышаются издержки спецификации и защиты прав собственности, а в условиях торга и издержки переговоров. Единственной защитой от оппортунистического поведения продавца на таких рынках является легкость разрыва отношений. Купив один раз некачественный товар потребитель будет обходить стороной такого продавца. Это накладывает ограничение на ассортимент предметов обмена на данном рынке. Товары должны быть малоценными. Вероятность покупки качественного товара повышается, если за место приходится платить. В этом случае продавец, дорожающий своей позицией, становится гарантом качества.

На рынке, основными участниками которого являются продавцы ремесленных лавок, издержки поиска альтернатив существенно выше: необходимо обойти несколько точек, чтобы найти интересующий товар. В то же время благодаря наличию определенного помещения, в котором осуществляется торговля, снижается вероятность оппортунизма в форме продажи не-



качественного товара. Гарантом качества выступает сам продавец, дорожающий своей репутацией, а также государство, взимающее с него налоги и имеющее возможность осуществлять периодические проверки. Дополнительные гарантии могут быть представлены третьей стороной при образовании профессиональных гильдий и ассоциаций. Соединение функций продавца и производителя позволяет также снижать цену на товар, в том числе в результате торга. Данный тип рынка имеет сравнительные преимущества в обслуживании обменов, предметом которых становятся уникальные товары (например, предметы искусства) или товары, требующие пред- и послепродажного обслуживания. Продавец в ремесленной лавке может выполнять заказы покупателей, а также несет полную ответственность за продажу некачественных товаров. Со временем данный тип рынка может утрачивать черты безличного, неперсонифицированного обмена. Это произойдет тем скорее, чем в меньшей степени характеристики предмета обмена поддаются оценке внешним гарантом.

Ярмарка – третий тип рынка, на котором уместен торг продавца и покупателя, что повышает издержки переговоров и заключения контракта. В то же время на этом рынке сравнительно низки издержки поиска альтернатив, поскольку в известное время, в определенном месте собираются продавцы различных товаров. Если ярмарки функционируют постоянно, то появляется структура, схожая с широко распространенными оптово-розничными рынками. Отличительной чертой ярмарок является наличие определенных правил торговли, за выполнением которых обязан следить организатор. Он, как правило, обеспечивает защиту покупателей и продавцов, может являться в некоторой степени гарантом качества выставляемых товаров. За эти услуги приходится платить, но понятно кому и сколько, что снижает издержки спецификации и защиты прав участников рынка. Таким образом, репутация организатора ярмарки может оказывать существенное влияние на ассортимент покупаемых товаров (в сомнительном месте он будет такой же как на открытом публичном рынке). Дополнительной защитой от оппортунизма является легкость смены партнера (одного из многих продавцов стандартных товаров), а также гарантии государства. Отдельно следует упомянуть ярмарки однородных товаров (например, книжные), на которых производители и покупатели имеют возможность встретиться и обсудить индивидуальные условия договора.

Биржа представляет собой более сложную рыночную структуру, позволяющую снижать практически все виды транзакционных издержек благодаря разработке стандартных процедур торга. На бирже возможна торговля товаром, которого еще нет в наличии (например, заключать контракты на поставку будущих урожаев пшеницы). Это происходит благодаря одновременному существованию нескольких гарантов обменов. Биржевые комиссии устанавливают четкие, заранее известные правила для всех покупателей и продавцов и наказывают за их невыполнение. Самым действенным способом предотвращения и пресечения оппортунистического поведения является лишение доступа на площадку. Регламентация касается даже уровня цен (при

большой амплитуде торги могут быть приостановлены). Не менее важна роль государства как гаранта обменов на бирже. Специально создаваемые органы осуществляют лицензирование профессиональных участников рынка, что является дополнительной гарантией качества биржевых услуг. Использование услуг специализированных посредников, а также высокие технологии позволяют существенно повысить эффективность торговли. В то же время максимальная обезличенность обмена обуславливает сравнительные преимущества данного типа рынка при торговле крупными партиями стандартизированных товаров.

В универсальном магазине также существуют четко зафиксированные правила торговли, основным из которых следует признать отсутствие возможности торга, что снижает до минимума издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Широкий ассортимент предлагаемой продукции обуславливает снижение издержек поиска альтернатив. Как правило, покупатели получают дополнительную возможность оценить потребительские качества товаров. Дирекция универсама в большей степени, чем устроители ярмарки, отвечают за качество продаваемых товаров. Вот почему покупатель чаще ориентируется на репутацию магазина, чем на репутацию отдельных продавцов, что заставляет дирекцию стимулировать добросовестную работу последних. В рамках данного типа рынка сильны также гарантии государства, поскольку между покупателем и продавцом заключается функционально полный контракт в виде чека. В то же время если четко не разработаны правила предъявления претензий, то по сложным предметам обмена могут возникнуть недоразумения: продавец отвечает за товар только в пределах своей компетенции.

Таким образом, одновременное существование всех пяти типов рынков связано с наличием сравнительных преимуществ в снижении транзакционных издержек, зависящих от правил проведения обмена. Этим также определяется спектр предметов обмена, торгуемых на тех или иных рынках.

### 3.3. Теория государства

Государство, как определяющая и наиболее жизнеспособная организация совместной деятельности людей, по сравнению с другими институтами-организациями уникально, что проявляется в выполнении им политической, социальной, внешнеэкономической и многих других функций. Это единственный общественный институт, стоящий перед необходимостью решать всю совокупность вопросов, возникающих в связи с функционированием как общества в целом, так и каждого гражданина.

Государство, по Д. Норту, – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных.

В различные исторические эпохи вопрос о роли государства, как важнейшего компонента регулирования экономическими процессами, рассматривался неоднозначно. Так меркантилисты ратовали за активное вмешательство государства в экономические процессы, в отличие от классической школы, которая отводила ему роль «ночного сторожа», хотя А. Смит не отвергал полностью участия государства в экономической жизни, и тем не менее классическая школа отводила государству минимальную роль.

Дж. М. Кейнс обосновывал расширение экономических прерогатив государства при сохранении частной инициативы.

Представители неоклассического направления связывают необходимость государственного вмешательства в экономику с «провалами рынка», к которым относят четыре положения, при которых рынок неэффективен по Парето: общественные блага (оборона, закон и порядок, крупные инфраструктурные объекты), внешние эффекты, рыночная (монопольная или близкая к ней) власть и асимметрично распределенная информация. Во всех этих случаях вмешательство государства в виде регулирования деятельности монополий, устранения внешних эффектов, производства общественных благ, обеспечения равномерного распределения информации между контрагентами – позволяет достичь оптимального размещения ресурсов. Поскольку государство берет на себя решение проблемы «провалов рынка», постольку в качестве причины возникновения государства можно рассматривать необходимость удовлетворить коллективные потребности всех членов общества.

Согласно неоклассической концепции – рыночная экономика без государства и рыночная экономика при наличии государства отличаются только разной степенью эффективности в размещении ресурсов и, соответственно, разной величиной благосостояния их участников. Но не существует фундаментальных различий в их функционировании. Иными словами, государство не вносит ничего принципиально нового в рыночную экономику, оно лишь несколько поднимает уровень эффективности ее деятельности. Представители же неоинституционального подхода считают, что рыночная экономика без выполнения государством некоторых определенных функций вообще не может нормально существовать.

С точки зрения неоинституционалистов, роль государства должна сводиться к установлению «правил игры», способствующих упрощению и развитию механизмов добровольного обмена, в котором участвуют граждане свободного общества, и осуществлять контроль за их соблюдением. Таким образом, с точки зрения институционального подхода, сущность государства двойственна. С одной стороны, государство как организация, должно подчиняться «правилам игры», а с другой – оно само формирует эти правила. Более того, учитывая, что в неоинституциональной экономике ключевым понятием являются «транзакционные издержки», а их снижение выступает в качестве критерия эффективности той или иной формы экономического взаимодействия, то существенную роль в их снижении представители данного направления, отводят государству.

В современной интерпретации неоинституционалистов можно выделить следующие функции государства:

- спецификация и защита прав собственности: при условии ненулевых 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, а в более широком смысле к разработке универсальных мер относится и организация государством денежного обращения;

- создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами: инфраструктура рынка включает в себя не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг (транспортная сеть, места для торговли и т. д.);

- правоохранительная деятельность и выполнение роли третьей стороны в конфликтах: возникновение непредвиденных обстоятельств при исполнении контрактов требует вмешательства третьей стороны (суда) для создания гарантий от оппортунистического поведения сторон контракта в условиях указанных обстоятельств;

- производство чистых общественных благ порождает проблему «безбилетника», что требует использования государством принуждения для финансирования их производства (в первую очередь, такого чистого общественного блага, как национальная оборона, в меньшей степени здравоохранения и образования как смешанных общественных благ).

Общество заинтересовано в производстве общественных благ, важнейшими из которых является спецификация и защита прав собственности. Более того, наличие этих благ является ключевым условием существования экономики, основанной на таких институтах, как рынок или частная собственность. Функционирование рыночной экономики можно представить, как непрерывно продолжающийся среди ее участников добровольный обмен правами собствен-

ности. Но такой обмен не может происходить, если права собственности не специфицированы и не защищены, т. е. необходимо, чтобы был какой-то гарант. В качестве подобного гаранта могут выступать сами участники рыночной экономики. Однако такое решение вопроса не является эффективным, так как в этом случае происходит отвлечение части ресурсов от непосредственно производственной деятельности. Кроме того, отдельные участники рыночного хозяйства не имеют стимулов самостоятельно решать данную проблему, так как выгоды от занятия такой деятельности могут, по их расчетам, быть значительно ниже издержек. Следовательно, возникает необходимость в том, чтобы гарантом соблюдения прав собственности была некая «внешняя сила», фиксирующая, признающая и защищающая перераспределившиеся между партнерами права собственности на предмет сделки. Такой силой как раз и оказывается государство. С точки зрения Д. Норта, генезис государства следует трактовать как следствие осуществления следующего своеобразного обмена: участники рыночной экономики передают вновь возникающей организации – государству – права на совершение «насилия» (т. е. физического ограничения их спектра возможностей) для успешного осуществления спецификации и защиты прав собственности; за это они же готовы оплачивать данную деятельность государства в виде налогов. Таким образом, природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Иными словами, государство – особый вариант властных отношений, возникающих в результате передачи гражданами части прав по контролю за своей деятельностью.

Полностью специфицированное право собственности, в свою очередь, включает целый набор прав: владения, пользования, распоряжения, управления, на доход, на капитальную стоимость блага, на безопасность, на переход блага по наследству или по завещанию, бессрочность, запрещение вредного использования и ответственность в виде взыскания. В ходе обмена в рамках рыночной экономики происходит передача набора прав или его отдельных элементов одним (частным или юридическим) лицом другому. Отсюда следует также, что государство должно нести ответственность за соблюдение контрактных обязательств, поскольку контракты – не что иное, как договоренности между хозяйствующими субъектами по поводу изменения структуры распределения прав собственности. Бесперебойно функционирующая система контрактов позволяет значительно уменьшать неопределенность будущего и координировать действия экономических субъектов.

Таким образом, без четкой спецификации и защиты прав собственности и без гарантирования соблюдения контрактных обязательств (а значит, и без развитой судебно-правовой системы) рыночное хозяйство не может нормально функционировать. Низкая степень спецификации и защиты прав собственности нарушает связь между усилиями данного хозяйствующего субъекта и результатами, которых ему удастся добиться. Это, в свою очередь, отбивает стимулы к легальной производственной деятельности и создает предпосылки для поиска политической ренты и / или непосредственного участия в сделках чисто криминального характера. Кроме того, в экономике сокращается общее количество

легально заключаемых контрактов и увеличивается соблазн оппортунистического поведения, т. е. поведения, связанного с нарушением взятых обязательств и вообще правовых и моральных норм. При этом правила, регламентирующие защиту прав собственности и заключаемых контрактов, начинают создаваться криминальными структурами.

Государственное обеспечение прав собственности повышает ценность активов, находящихся в частной собственности и образует один из краеугольных камней рыночного обмена. И здесь государство выступает как эффективный механизм принуждения, призванный защищать законы и контракты от возможных нарушений.

Д. Норт, анализируя государство, показал существующую взаимосвязь между государством, правами собственности и производительностью в обществе. В этой связи особое значение имеет выделение двух границ производственных возможностей: технической и структурной. На техническую границу влияет запас знаний в обществе и ресурсы, которыми оно располагает, а также применяемая технология. Структурная граница производственных возможностей зависит от структуры системы прав собственности, которая достигается путем отбора из доступного набора организаций тех структур, которые минимизируют издержки и максимизируют выпуск. Набор доступных форм экономической организации определяется системой прав собственности (при данной технологии и прочих экзогенных факторах), а система прав собственности зависит от политической структуры общества. Некоторые политические системы создают стимулы, которые приближают структурную границу производственных возможностей к технической границе производственных возможностей, а другие нет. Д. Норт показал, что есть огромное число исторических подтверждений тезиса о том, что государства, как правило, не создают структуры прав собственности, которые могут приблизить экономику к технической границе производственных возможностей.

### **Теории возникновения государства**

Существуют два основных подхода к объяснению государства: теория общественного договора и теория эксплуатации.

Теория эксплуататорского государства восходит к концепции государства-Левиафана Т. Гоббса (1588–1679), далее она получила развитие в теории государства как аппарата классового насилия К. Маркса (1818–1883), в последующем воспроизведена в концепции государства – «оседлого бандита» М. Олсона (1932–1998). Ее современной версией является концепция вертикального контракта государства и общества, в котором инициатива «заключения» договора принадлежит верховной силе, а сам контракт заключается между зависимыми людьми и делающей рациональный выбор (в пользу максимизации долгосрочного дохода) верховной силой.

Теория контрактного государства берет свое начало от теории естественного договора Дж. Локка (1632–1704) и Ж.-Ж. Руссо (1712–1778), в XX в. она развивалась в теории консенсусной демократии Дж. Бьюкенена (1919–2013). Ее

современной версией является концепция горизонтального контракта, в котором государство возникает благодаря инициативе снизу, по доброй воле его «учредителей», также рационально передающих часть своих функций институту, стоящему над обществом и охраняющему заведенный естественный порядок, формализующему неформальное установление. Это изначально подразумевает контроль со стороны общества за создаваемым социальным институтом. По словам А. Н. Олейника, заключая «социальный контракт», граждане становятся своеобразной «четвертой стороной», метагарантом в обычных сделках: они следят за деятельностью государства как «третьей стороны».

Рассмотрим каждую модель более подробно.

Различие этих двух подходов коренится в различных взглядах на природу человека и различных взглядах на то «естественное состояние», которое существовало до возникновения государства.

**Контрактное государство.** Контрактный подход к объяснению государства, в основе которого лежит теория общественного договора Локка, использует неоклассическую теорию. Он рассматривает возникновение государства как некий первоначальный контракт, который означал, что права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы. Роль государства в этом подходе сводится к тому, что оно выступает как некая третейская сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. По этой теории государство возникает в целях получения экономии от масштаба: создание государства дает возможность индивиду расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности и тем самым увеличивает богатство общества.

Государь, по Локку, обязан править согласно установленным постоянным законам, провозглашенным народом и известным народу, а не путем импровизированных указов; править с помощью беспристрастных и справедливых судей, которые должны разрешать споры посредством этих законов, и применять силу сообщества в стране только при выполнении таких законов. Иными словами, даже после образования государства сувереном остается народ. Более того, народ имеет право лишить правителя его власти и заменить его другим в том случае, если правитель не выполняет своих обязанностей, связанных с производством общественных благ.

Классический пример, в данном случае, проиллюстрировал экономист-неоклассик Джон Амбек на уникальном историческом материале – «золотой лихорадке» в Калифорнии в середине XIX в. Золото было открыто в Калифорнии в 1848 г. и в том же году в соответствии с мирным договором между Америкой и Мексикой, Калифорния, принадлежавшая Мексике, была присоединена к США. Мексиканские законы перестали действовать, а новые законы были введены лишь в 1866 г. За три года население прежде безлюдного региона достигло четверти миллиона человек. Таким образом, в Калифорнии в течение почти двадцати лет не действовала государственная власть: почти все государ-

ственные служащие ушли на золотые прииски, а численность армии резко сократилась в результате дезертирства до 600 человек.

В Калифорнии сложилась неформальная структура прав собственности, не подкрепленная властью государства. Вся территория Калифорнии оказалась разбитой на 500 дистриктов, каждый из которых имел свою систему прав собственности. Исследовав сложившиеся права собственности, Амбек показал, что формирование этих систем соответствовало логике первоначального общественного договора.

Золотоискателям удалось преодолеть ситуацию открытого доступа и чрезмерного применения насилия, установить систему исключительных прав собственности на золотоносные участки, при этом издержки защиты прав собственности были достаточно низкими. Потенциал насилия был распределен между золотоискателями относительно равномерно, все они имели одинаковое оружие – шестизарядный револьвер, все они были физически сильными людьми, и никто из них не пользовался услугами охранников-профессионалов. Вступая в договор, каждый золотоискатель знал, что получит не меньше прав, чем в том случае, если бы применял насилие в индивидуальном порядке, и это знание, а также угроза применения насилия были решающими факторами при распределении прав собственности. Реальное распределение участков соответствовало предсказаниям контрактной теории. Однородные по качеству участки делились поровну. Золотоискатели получали меньший по площади участок, если они считались потенциально более золотоносными или были расположены близко к реке, и большие по площади, если они были дальше от реки.

Таким образом, в рамках каждого дистрикта, образованного по договоренности его участниками, не только специфицировались и защищались права собственности последних на их ресурсы, но и обеспечивалось Парето-оптимальное распределение ресурсов между ними. Каждый дистрикт представлял собой своеобразное «мини-государство», со своими «вооруженными силами», обеспечивающими защиту от внешних угроз, и «правоохранительными органами», дающими защиту каждому участнику от посягательств соседей. Дистрикт выполнял и еще одну важную функцию – он мог и реально перераспределять права собственности на участки, обеспечивая Парето-оптимальное распределение ресурсов. В рамках дистриктов в применении насилия возникала специализация и экономия на масштабах его производства. Именно эта экономия и побуждала золотоискателей объединяться для защиты исключительных прав. В результате после 1866 г. Американскому государству оставалось лишь легализовать уже сложившиеся структуры и включить в состав государственных органов власти.

Но здесь необходима небольшая ремарка. В данном случае, нельзя не согласиться с Р. Капелюшниковым, который отмечал, что в данной ситуации выводы Дж. Амбека нуждаются в одной серьезной оговорке. Хотя формирование первоначальных контрактов происходило в среде, свободной от каких-либо государственных или законодательных напластований, осуществляли его люди с совершенно определенным правосознанием, принеся с собой в новые условия, усвоенные ими правовые нормы. Поэтому естественный эксперимент, по-



ставленный в Калифорнии историей, не был таким «чистым», как это может показаться на первый взгляд.

Таким образом, контрактное государство – это государство, создаваемое на основе договора, в котором каждый гражданин делегирует государству часть функций по спецификации и защите исключительных правомочий, а государство использует монополию на насилие в рамках делегированных ему правомочий. В этом случае граждане рассматривают уплату налогов как свою обязанность. Контрактный подход объясняет, почему государство может потенциально обеспечить структуру прав собственности для более эффективной аллокации ресурсов, повысив тем самым уровень благосостояния в обществе.

Контрактное государство может существовать при следующих предположениях:

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

Современный этап развития теории общественного договора связан, в первую очередь, с работами нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена. Общественный договор заключается между реально живущими в обществе индивидами, каждый из которых обладает собственными интересами и предпочтениями, а сам контракт предполагает максимально возможный учет всех этих предпочтений. Предложенная им концептуальная схема общественного договора выглядит следующим образом.

На первом этапе происходит «естественное распределение» благ, которое определяется усилиями, затрачиваемыми индивидами на захват и защиту ограниченных благ. Фактически «естественное распределение» благ, по Бьюкенену, соответствует «естественному состоянию» общества Т. Гоббса. Это «естественное состояние» служит для идентификации, определения индивидов, на основе чего становится возможным заключение договорных соглашений. Это так называемые предконституционные правила.

На втором этапе заключается конституционный договор, предметом которого является «государство защищающее», т. е. определяются права свободы и права собственности индивидов и права государства, функцией которого является защита этих прав.

Правовое государство, или «государство защищающее», должно обязательно придерживаться принципа нейтральности, поскольку каждый индивид заинтересован в обеспечении своих согласованных прав.

Третий этап – постконституционный договор, или договор о «государстве производящем». На этом этапе устанавливаются правила, по которым государство должно действовать, занимаясь производством общественных благ, при этом они не должны противоречить правилам конституционным.

Конституция – ключевое понятие концепции Бьюкенена. Под термином «конституция» понимается набор заранее согласованных правил, по которым осуществляются последующие действия.

Общественный договор, по Бьюкенену, не является, разумеется, раз и навсегда установленной, жесткой схемой: он может и должен быть пересмотрен на конституционной стадии в том случае, если государство пытается установить правила, противоречащие конституционным. Общественный договор может и должен быть пересмотрен также и на постконституционной стадии, если государство поддерживает неэффективный, с точки зрения общественного благосостояния, способ производства общественных благ.

В основе теории Бьюкенена лежит концепция, предполагающая наличие общественного договора между гражданами и государством и, как следствие, модель контрактного государства.

Предложенная Бьюкененом модель общественного договора отражает процесс горизонтальной социальной контрактации, характерный, в основных своих чертах, для современных развитых демократий.

**Эксплуататорское государство.** По Гоббсу, естественные человеческие законы (такие как, справедливость, беспристрастность, скромность, милосердие и т. п.) не могут поддерживаться сами по себе, так как они противоречат «естественным страстям» каждого человека. Именно для защиты этих естественных законов и необходима сила государства: Для установления общей власти необходимо, чтобы люди назначили одного человека или собрание людей, которые явились бы их представителями; чтобы каждый человек считал себя доверителем в отношении всего, что носитель общего лица будет делать сам или заставит делать других в целях сохранения общего мира и безопасности, и признал себя ответственным за это; чтобы каждый подчинил свою волю и суждение воле и суждению носителя общего лица. Власть «единого лица» – государства или суверена – над подданными практически полная. Единственное право, которым обладают подданные перед сувереном – право бороться за свою жизнь. Иными словами, человек, приговоренный государством к смертной казни, имеет право попытаться спасти свою жизнь любым возможным способом: в этом случае индивид разрывает социальный контракт и возвращается в «естественное состояние».

Аналогия эксплуататорского государства с «оседлым бандитом» предложена американским экономистом М. Олсоном. В докладе, сделанном в 1995 г. на конференции в г. Москве, он проанализировал следующие исторические события.

В 1920-е гг. большая часть Китая находилась под контролем различных военных диктаторов. С помощью своих вооруженных банд они захватывали какую-либо территорию и провозглашали себя ее правителями. Население облагалось высокими налогами, основная часть которых шла в карман «правителей». Диктатор Фан Ю-чен стал известен решительностью, с которой он подавлял на своей территории бандитизм, а также тем, что разгромил относительно сильную армию бандита-гастролера Белого Волка. По всей видимости, боль-

шинство населения во владениях Фана предпочитали его присутствие нападениям бандитов-гастролеров.

Действительно, когда бандит-гастролер становился оседлым и его грабежи принимали форму налогообложения, которое он осуществлял монопольно, то его жертвы получали побудительный мотив хозяйствования, отсутствовавший у них при систематических, но неупорядоченных набегах гастролеров. Ведь оседлый бандит отбирал лишь часть доходов, так как понимал, что сможет получить больше «налогов», оставляя «подданным» стимулы добиваться роста их доходов. Тем самым и жертвы оседлого бандита, и сам он будут жить лучше, чем при налетах бандитов-гастролеров, отбиравших все доходы. При этом оседлый бандит, стремясь к монополии на налогообложение, поневоле защищал своих жертв от нападений сторонних бандитов. «Когда грабежи и кражи монополизированы, жертвы этих преступлений могут рассчитывать на то, что им удастся что-то накопить из средств, оставшихся после выплаты налогов. И, следовательно, у них имеется побудительный мотив к накоплению и инвестированию, что в свою очередь увеличит их – и налоговые поступления в адрес оседлого бандита – в будущем», – пишет М. Олсон и формулирует положение, составляющее суть соответствующей концепции: Бандитская рациональность, следовательно, должна побудить вожака бандитов установить свой контроль над той или другой территорией, стать ее правителем и обеспечить ее населению мирную жизнь и прочие общественные блага, а себе тем самым – больше средств от налоговых поступлений, чем он смог бы получить, будучи мигрирующим грабителем. Таким образом, мы сталкиваемся с феноменом «первого благословения невидимой руки»: рациональный, руководствующийся собственными интересами вожак шайки бандитов-гастролеров, как бы ведомый невидимой рукой, останавливается, закрепляется на месте, потом надевает корону и приводит на смену анархии власть. Гигантское увеличение масштабов производства, обыкновенно сопровождающее установление мирного порядка, появление прочих общественных благ, приносит оседлому бандиту куда большую добычу, чем та, на которую он мог бы рассчитывать, если бы не ввел для населения властный порядок и управление» – те он стремиться к максимизации своего собственного дохода.

Таким образом, можно сказать, что у стационарного бандита и бандита-гастролера различны не только структуры доходов, но и структуры расходов.

Стационарный бандит вынужден для обеспечения дохода в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка. В эти расходы входит:

- создание системы формальных правил, т. е. такой институциональной среды, которая позволяет структурировать (регламентировать) отношения обмена между экономическими агентами (гражданами) государства;

- обеспечение четкой интерпретации и соблюдения этих правил, т. е. создание такой информационной среды, которая бы доносила правила до людей (поскольку «незнание закона не освобождает от ответственности»); а также создание специального пенитенциарного механизма, который бы идентифицировал нарушителя правил и позволял его адекватно наказать.

На основе вышеназванных предпосылок Манкур Олсон и Мартин Мак-Гир построили формальную модель поведения стационарного бандита и посчитали оптимальную ставку налогообложения. Эта ставка должна быть не слишком маленькой, чтобы максимизировать доход, с одной стороны, но и не слишком большой, чтобы не блокировать дальнейшего развития производства.

Таким образом, государство в теории эксплуатации возникает для того, чтобы общество не деградировало в состояние войны. Эти теории видят в государстве орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в том, чтобы получать доход путем его перераспределения от граждан государства в пользу правящей группы или класса. Права собственности, которые устанавливает эта группа, нацелены не на повышение благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

Контрактный подход позволяет объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономии ресурсов и способствовать росту общественного благосостояния. В этой теории государство выполняет производительную функцию: создает условия для роста общественного благосостояния. Объясняя выгоды, связанные с заключением первоначального общественного договора, контрактная теория, однако, не учитывает поведение граждан в последующем, а они стремятся максимизировать собственное благосостояние, перераспределить богатство и доход в пользу своей группы. Теория эксплуатации, напротив, не придает значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяет основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство. Различие этих подходов коренится в исходных предпосылках относительно распределения «потенциала насилия». Контрактная теория предполагает равное распределение потенциала насилия, а теория эксплуатации предполагает его неравное распределение (табл. 12).

Если же рассмотреть данные теории с позиций принципал-агент, то в контрактной теории государства общество выступает в качестве принципала, а государство – в качестве агента. Ненадлежащее исполнение агентом своих обязательств расценивается как оппортунистическое поведение. В теории эксплуататорского государства, наоборот, принципалом выступает государство, а агентом – общество, которое склонно к оппортунистическому поведению.

Таблица 12

Краткая характеристика двух крайних моделей государства<sup>11</sup>

Характеристика	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель	Максимизация совокупного дохода (ВВП) членов общества, снижение транзакционных издержек	Максимизация ренты (налоговых поступлений) группы, контролирующей государственный аппарат

<sup>11</sup> Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А. Н. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 362.

Характеристика	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Задачи (функции)	Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация или защита прав собственности	Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающееся 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–агента	Принципал – гражданин: механизмы бюрократического контроля, наличие конституционных рамок, наличие альтернатив. Принципал – государство: распространение нормы добровольного подчинения закону (в том числе налоговому)	Принципал – гражданин: отсутствуют. Принципал – государство: использование принуждения и насилия, попытки осуществления всеобъемлющего контроля (особенно в предельном случае – тоталитарного государства)
Бюджетные ограничения	Жесткие, ограниченные демократической процедурой утверждения бюджета.	Мягкие
Основные статьи доходов	Налоговые поступления, в первую очередь – от «рыночных» налогов	Конфискационные налоги и налоговые 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

### «Провалы» государства

Говоря о государстве, необходимо всегда помнить, что это не идеальная модель, так как наряду с «провалами рынка», существуют и «провалы государства». Данную «теорию нерыночного провала» в 1979 г. предложил Ч. Вульф, развив затем свою концепцию в книге «Рынки или государство». Позднее стали чаще употреблять термин «провалы государства», которые представляют из себя ситуации, когда правительство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Изучением и анализом этого вопроса занимается теория общественного выбора, которая появилась на рубеже 1950–1960-х гг. Данная теория разоблачила миф о государстве, которое заботится только об общественных интересах и показала различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах

Э. Крюгер отмечает, что в некоторых случаях политика, – которая в других случаях могла бы казаться желательной для решения каких-то неэкономических задач или даже для корректировки «провалов рынка», – может порождать

дать такую ситуацию, которая окажется еще хуже, чем была до того, как эта политика начала осуществляться.

Государство, представленное на «политическом рынке» акторами, действует в своих собственных интересах. Обычно к провалам государства относят:

- ограниченность необходимой для принятия решений информации. Правительственные решения могут приниматься часто при отсутствии надежной статистики, учет которой позволил бы принять более правильное решение. Более того, наличие мощных групп с особыми интересами, активного лобби, мощного бюрократического аппарата приводят к значительному искажению даже имеющейся информации;

- несовершенство политического процесса. Это проявляется в рациональном неведение избирателей, принятием произвольных, волюнтаристских решений, влиянием групп специальных интересов и их постоянной погоней за политической рентой. Получение политической ренты – использование лоббистами общественных ресурсов с целью получения от государства исключительных прав и преимуществ, которые приносят им выгоды за счет других членов общества;

- ограниченность контроля над бюрократией. Стремительный рост государственного аппарата создает все новые и новые проблемы в этой области;

- неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений. Дело в том, что экономические агенты часто реагируют отнюдь не так, как предполагало правительство. Их действия сильно изменяют смысл и направленность принятых правительством акций (или законов, одобренных законодательным собранием). Мероприятия, осуществляемые государством, вливаясь в общую структуру, часто приводят к отличным от первоначальных целей. Поэтому конечные результаты действий государства зависят не только, а нередко и не столько от него самого.

А. Олейник и ряд других экономистов к «провалам государства» также относят:

- несоответствие доходов и расходов. В отличие от обычной фирмы степень жесткости бюджетного ограничения государства далека от абсолютной. Государство значительно сложнее превратить в банкрота, даже если оно оказывается неспособным выполнять взятые на себя обязательства;

- неравномерное распределение ресурсов;

- отсутствие четких критериев эффективности деятельности. В отсутствие таких критериев, 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.

Принимая соответствующие решения, политики, по утверждению Бьюкенена, исходят из своих частных интересов, которые далеко не всегда соответствуют интересам общества. Таким образом, государство представляет собой орга-

низацию, члены которой стремятся исключительно к максимизации собственной выгоды. И это касается как политических деятелей, так и государственных чиновников. Возникает проблема злоупотребления политической властью, и она не решается в условиях ни прямой, ни представительной демократии, когда общественный выбор осуществляется через определенные промежутки времени и ограничен кругом претендентов, который предлагает свой пакет программ.

Рядовые избиратели не могут позволить себе значительные траты, связанные с получением необходимой информации о предстоящих выборах. Существует своеобразный эффект порога – минимальное значение пользы, которое необходимо превысить, чтобы избиратель участвовал в политическом процессе. Рациональный избиратель должен соотнести предельные выгоды от влияния на депутата с предельными издержками. Как правило, последние значительно превышают первые, поэтому желание постоянно воздействовать на депутата у избирателя минимальное.

Совсем иная ситуация у избирателей, интересы которых центрированы на отдельных вопросах (например, у производителей тех или иных товаров). Создав группы, они могут значительно компенсировать затраты, если устраивающий их законопроект будет принят. Дело в том, что выгоды от принятия закона реализуются внутри группы, а издержки распределяются на общество в целом! Можно сказать, что в этих условиях концентрированный интерес немногих побеждает разпыленные интересы большинства. Усугубляет ситуацию заинтересованность депутатов в активной поддержке со стороны влиятельных избирателей, ибо это увеличивает шансы переизбрания на новый срок. И в этом существенный изъян представительной демократии, поскольку в условиях прямой демократии выгодные им решения не были бы приняты.

По мнению Ф. Хайека, всемогущее демократическое правительство именно вследствие неограниченности своей власти становится игрушкой в руках организованных интересов, ибо должно угождать им, чтобы обеспечить себе большинство.

Таким образом, особенности современной политической системы, предполагающие реализацию принципов демократии, обуславливают возможность злоупотребления политической властью. Надо иметь в виду, что политик, стремящийся остаться во власти (или получить власть), может воздействовать на количество голосов избирателей тремя способами:

- проводя политику и действия, явно направленные к выгоде неорганизованного электората (народ);
- посредством рекламы или иным способом, контролируя поток информации, поступающей избирателям;
- поддерживая политику групп, преследующих особые интересы.

В последнем случае государство становится ареной, в пределах которой группы специальных интересов борются друг с другом или вступают в коалиции для того, чтобы влиять на решения государства, касающиеся, в том числе, и перераспределения доходов. Их и характеризуют как перераспределительные коалиции. Группа специальных интересов трактуется как совокупность агентов, имею-

щих совпадающие экономические интересы. К таким группам относятся партии, различные профессиональные союзы, другие формальные и неформальные структуры, способные к целенаправленному коллективному действию.

Естественно, что оказание давления на государство и соответственно затраты ресурсов на принятие тех или иных решений целесообразны при его возможности принимать решения в пользу тех или иных групп, что предполагает выход государства за пределы функций, очерченных для него классической политической экономией.

**Экономика бюрократии.** Экономика бюрократии является одним из наиболее ярких проявлений провалов государства. В современном смысле основы данной теории были заложены в работах Г. Таллока «Политика бюрократии» (1965), Э. Даунса «Внутри бюрократии» (1967), В. Нисканена «Особая экономика бюрократии» (1968) и «Бюрократия и представительное правление» (1971). Бюрократия представлена через систему бюро, т. е. органов (учреждений) исполнительной власти, ответственных за поставки услуг общественного сектора конечному потребителю. Бюро есть неприбыльная государственная организация, финансируемая непосредственно из бюджета. Его принципиальное отличие от фирмы (в том числе и государственной), во-первых, в том, что оно не получает доход с продаж, поскольку поставляет преимущественно общественные блага, а во-вторых, в том, что его предложение зависит не от цены, а от выделенного бюджета.

По мнению Бьюкенена, бюрократическая система неэффективна в силу, по крайней мере, трех причин. Во-первых, в том, что она осуществляет выбор не с точки зрения экономических ценностей людей, а по иным критериям. Во-вторых, бюрократизм порождает зависимые отношения между властью имущими и подчиненными (Бьюкенен называет это «неоправданными классовыми различиями»). В-третьих, борьба за доступ к ценным благам является расточительным использованием ресурсов общества. Такие черты, как фаворитизм, дискриминация (как в пользу, так и против отдельных лиц), произвольная классификация граждан по тому или иному признаку, почти неизбежно присущи любой системе, ставящей людей в зависимость от бюрократов.

Чем больше становится бюрократический аппарат, тем ниже качество принимаемых решений, тем медленнее осуществляется их претворение в жизнь. Различные ведомства преследуют нередко противоположные цели; их работники часто дублируют работу друг друга. Устаревшие программы не отменяются, издаются все новые и новые циркуляры, увеличивается документооборот. Все это требует огромных средств для решения простых вопросов.

Эти процессы привели к непрерывному нарастанию государственного вмешательства в экономику, охватывающего как определение и обеспечение прав собственности, так и непосредственное размещение ресурсов. Широко известно, что сегодня в развитых рыночных экономиках через государственный бюджет перераспределяется 40–60 % валового внутреннего продукта.

Не удивительно, что в этих условиях экономические агенты стремятся использовать те огромные ресурсы, которыми располагает государство, в своих ин-



тересах. Этому процессу способствует снижение издержек по оказанию давления на политическую власть в целях перераспределения прав собственности.

Одновременно увеличение государственного вмешательства в экономику приводит к усилению влияния управленцев и бюрократов. При принятии модели «экономического» человека логично предположить, что бюрократ также будет стремиться к максимизации своей выгоды, что, среди прочего, выражается в стремлении к максимизации бюджетов «своих» ведомств.

В данной теории обращается внимание на то, что, обслуживая интересы законодательной и исполнительной власти, бюрократы реализуют и свои собственные интересы. Это означает, что они стремятся к принятию таких решений, которые открывали бы для них доступ к самостоятельному использованию разнообразных ресурсов, где самой популярной мерой является наращивание государственных расходов. Это связано не в последнюю очередь с тем, что принятие дорогостоящих государственных программ предоставляет им широкие возможности для личного обогащения и усиления влияния. Осознание этого процесса стало основанием разработки такого направления теории общественного выбора, как теория поиска ренты или рентоориентированного поведения. Данный термин был введен Э. Крюгер в 1974 г. Сама же проблема поиска ренты впервые системно рассматривалась Г. Таллоком.

Рентоориентированное поведение – это попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты. Общество несет при этом убытки двух видов: потери вследствие введения неэффективных прав собственности и сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты.

В экономической теории рента определяется как часть платы владельцу ресурсов сверх той части, которую эти ресурсы могли бы принести при их альтернативном использовании.

Политическая рента – это рента, извлекаемая в рамках и с помощью политического процесса.

Группы с особыми интересами, согласно теории общественного выбора, также занимаются «присвоением ренты». Небольшие группы, с четко концентрированными интересами, отличаются большей организованностью и способны осуществлять коллективные действия эффективнее, чем более крупные, но с «раздробленными» интересами. «Весь федеральный бюджет, – отмечает Мюллер, – можно рассматривать как гигантскую ренту, которую расхватывают те, у кого мощнее политические мускулы». Присвоение ренты не представляет собой трансферт в чистом виде: конкурируя за те или иные блага, предоставляемые государством, индивиды и группы используют реальные ресурсы (например, чернила, бумагу, транспортные услуги, продукты питания, время). В результате часть ожидаемой ренты тем самым «растворяется», и общество несет чистый

убыток. Данный вывод был сделан Манкуром Олсоном в книге «Логика коллективных действий».

Теория поиска ренты утверждает, что издержки государственного вмешательства связаны с отвлечением ресурсов на непроизводительную деятельность частных агентов, направленную на то, чтобы получить ренту, этим вмешательством порожденную. Таким образом, существование ренты связывается с искусственным вмешательством в действие механизмов конкуренции. Причем в данном случае конкуренция не исчезает, а лишь переносится из рыночной сферы в сферу воздействия на государство. Соответственно затраты на совершенствование продукта и иные инновации частично замещаются затратами на финансирование политических партий, лоббирование, взятки и т. д.

Рентоориентированное поведение политических деятелей и рядовых государственных служащих неизбежно сопровождается существенным расточительством материальных и трудовых ресурсов. В американской экономике, по некоторым оценкам, потери благосостояния, вызванные стремлением присваивать политическую ренту, могут превышать 12 % всего внутреннего потребления. «Искажения» структуры хозяйственных операций и порождаемые ими издержки благосостояния особенно велики в странах с разросшимся государственным сектором, обширной теневой экономикой и значительным распространением коррупции.

Р. Майерсон предложил теоретико-игровые модели, в которых изучается влияние рентоориентированного поведения политических деятелей на принимаемые решения при разных избирательных системах. Величина равновесной ренты существенно зависит от остроты конкуренции различных общественных сил на политической арене: с уменьшением числа кандидатов на выборах при определенных предпосылках неизбежно увеличатся размеры равновесной ренты, присваиваемой политическими деятелями. Так, эконометрические расчеты Т. Перссона, который использовал статистические данные по 61 стране, показали: повышение барьеров, ограничивающих возможности избирателей и, в частности, переход к голосованию по партийным спискам на выборах в законодательные органы, при прочих равных условиях, усиливают распространение коррупции и чаще обеспечивают возможности для извлечения дополнительной политической ренты. Возможности ее присвоения существенно расширяются в связи с наличием лоббизма и деятельностью «групп интересов». Политическая рента может реализоваться также в форме взносов в избирательные фонды на последующих выборах. Результаты специальных исследований свидетельствуют о том, что финансовая поддержка депутатов, вновь выдвигающих свою кандидатуру на выборах, может в 100–200 раз превосходить взносы в избирательные фонды их соперников, ранее не занимавших депутатских мест.

В рамках исследуемых процессов выделяется бюрократическая и политическая ренты. Бюрократическая рента определяется как доход, незаконно полученный государственным чиновником, который использует в корыстных целях свое должностное положение (взятки, подарки и т. д.). Используя данные ему государством привилегии решения тех или иных вопросов, бюрократ получает доход, который можно трактовать как захват искусственно созданного трансферта,

что в значительной степени является следствием существования так называемых административных барьеров, сопровождающих государственное регулирование экономики.

Что касается политической ренты, то она также представляет собой доход. Однако ее источником являются особые правительственные льготы, субсидии и иные привилегии, полученные относительно немногочисленными группами в результате лоббизма. Политическая, и бюрократическая ренты существуют как следствие ряда условий.

Во-первых, должна существовать возможность влияния на государство со стороны частных агентов. Поиск ренты невозможен, если государство неуязвимо для внешнего влияния.

Во-вторых, нужны эти самые агенты, которые включаются в деятельность по поиску ренты.

В-третьих, в процессе, поиска ренты должна существовать конкуренция, так как в случае ее отсутствия нет нужды тратить ресурсы на получение рентных доходов.

На самом деле и бюрократическая, и политическая ренты являются разными сторонами одной медали. И именно теория общественного выбора, используя инструменты микроэкономического анализа и методологические предпосылки неоклассической теории, впервые дала объяснение ее поиску.

Необходимо учитывать, что политический процесс обладает собственной логикой, во многих случаях не совпадающей с привычной логикой оптимизирующих экономических механизмов. Участникам политической жизни и государственным служащим не часто приходится руководствоваться соображениями, связанными с экономической эффективностью. В ряде случаев масштабы хозяйственной неэффективности и расточительства многократно усиливаются из-за функционирования олигополистических структур, складывающихся в социальной и политической сферах, из-за несовершенной координации действий различных ветвей власти и недостаточной прозрачности, закрытости, неизменно присущих процессам принятия решений в рамках разветвленной и нередко рентоориентированной бюрократической системы.

Из рассмотренных моделей «провалов государства» нельзя сделать однозначный вывод, что государство большее зло, чем рынок. Абсолютно неприемлемы любые попытки примитивизации как в одну, так и в другую сторону. Выбирая между рынком и государством необходимо помнить, что это выбор между двумя несовершенными альтернативами. Оптимальные размеры государства не абсолютны. Всегда необходимо учитывать конкретные исторические условия. Но то, что доля государственного сектора в экономике страны существенна, это нельзя не признать. По данным Минэкономразвития (январь 2014г.) ее величина приближается к 50 % ВВП. Речь идет как о прямом, так и о косвенном участии государства в экономике страны. По отраслям картина выглядит еще более удручающей, согласно исследованиям аналитиков банка BNP Paribas, в нефтедобыче – госкомпаниям принадлежит 40–45 %, в банковском секторе – 49 %, в транспортном – 73 %. Более того, прослеживается тенденция увеличения этих показателей.

В связи с этим первый вице-премьер И. Шувалов признал данное положение критическим. К 2018 г. планируется снизить данный показатель до 20 %, в первую очередь, за счет приватизации. В 2014 г. Федеральное агентство по управлению государственным имуществом планирует приватизировать 43 % акций «Ростелекома», 25 % – «Совкомфлота», 20 % – Новороссийского морского торгового порта, 26,2 % – «Аэрофлота», 50 % – Объединенной зерновой компании и 3,1 % – «Транснефти».

Таким образом, в заключении можно сказать, что масштабы «провалов государства» в немалой степени зависят как от объема государственного вмешательства, так и от форм политической организации государства, в частности, от исторически сложившейся политической культуры, степени демократизации общества и структуры действующих общественных институтов. Именно в силу этого для России, как никогда, актуален переход от идеологии «государства для государства» к политике «не вездесущее, а эффективное государство».

## 4. Актуальные проблемы современных институциональных исследований

### 4.1. Теория сетевых эффектов

В современной экономике, которую многие ученые называют информационной, все большую роль играют сетевые блага. Сетевым благом называют товары и услуги, ценность которых для потребителя определяется возможностью взаимодействия с другими потребителями. Рост полезности сетевого блага для потребителей при увеличении их числа называется сетевым эффектом.

К сетевым благам можно отнести информационные продукты и средства коммуникаций, т. е. блага, которые обладают следующими особенными свойствами по сравнению с традиционными товарами.

Во-первых, полезность сетевого блага во многом определяется возможностью осуществлять коммуникации с другими пользователями. Например, ценность факса или телефона для их пользователя определяется количеством взаимосвязей, которые он может построить с их помощью.

Во-вторых, сетевые блага взаимосвязаны между собой, поэтому каждая новая единица сетевого блага увеличивает ценность других сетевых благ. Например, чем больше у населения мобильных телефонов, тем больше ценность каждого из них, поскольку число взаимодействий, которые можно создать с помощью телефона увеличивается. То же самое относится и к социальным сетям. Каждый новый участник социальной сети «Вконтакте» увеличивает ценность этой сети. Поэтому мы часто наблюдаем, что распространение подобных благ происходит в геометрической прогрессии.

Б. Меткалфе сформулировал на основе своих наблюдений закон, получивший его имя, в соответствии с которым ценность любой сети для пользователя эквивалентна квадрату количества узлов соединения, т. е., если в сети присутствует  $n$  пользователей, а ценность сети для каждого пропорциональна количеству остальных пользователей, то общая ценность сети пропорциональна величине, определяемой уравнением:

$$n \cdot (n - 1) = n^2 - n.$$

Таким образом, полезность от подсоединения к сети растет по экспоненте в связи с ростом элементов сети. Так, например, если ценность сети для одного пользователя равна 1 дол. на каждого из прочих пользователей, то общая ценность сети, объединяющая 10 пользователей, приблизительно равна 100 дол. Соответственно, сеть, объединяющая 100 пользователей, обладает общей ценностью приблизительно в 10 тыс. дол.

Сегодня можно встретить с мнением, что закон Меткалфе недооценивает реальный рост ценности сети, который на самом деле оказывается выше: так, например, журналист, пишущий в области экономики, Дж. Браунинг отмечает, что наблюдение Б. Меткалфе основывалось на идее телефонной сети, соединяющей двух индивидов, а соответственно, общее количество потенциальных соединений зависело от количества попарных соединений в сети, но современ-

ные сети дают возможность для одновременного соединения трех, четырех и более индивидов, следовательно, ценность сети нарастает еще быстрее.

Абстрагируясь от точной арифметики роста ценности сети, тем не менее, следует признать, что рассмотренное свойство сетевого блага во многом противоречит традиционным представлениям классической экономической теории, когда ценность связывается с редкостью блага, причем по мере увеличения количества блага ценность его падает. В случае сетевого блага все совершенно иначе – нарастание объема производимого блага, его использование в нарастающем объеме – увеличивают его ценность. Следует отметить, что сетевые внешние эффекты и нелинейный рост ценности сети возникают не сразу, а лишь после того, как к сети подключилось какое-то определенное количество участников, т. е. сеть достигла критической массы.

Это совершенно четко прослеживается в отношении Интернета: первое сообщение по электронной почте было отправлено в 1969 г., но активное распространение Интернет началось лишь в 1990-е гг. Самым сложным при этом остается ответить на вопрос, какую массу считать критической.

В-третьих, сетевые блага требуют применения стандартов, поскольку одним из главных требований потребителя к сетевому благу является его совместимость с другими благами, которыми обладают участники сети. То есть, если у всех ваших друзей и других участников социальных сетей, в которых вы состоите, стоит программное обеспечение определенного стандарта, вам не имеет смысла использовать другой стандарт.

Стандарт – это «язык», на котором вы общаетесь с другими участниками сети. Кстати, язык, который мы используем в устной речи – это тоже сетевое благо. Чем больше людей в ваших социальных сетях понимают этот язык, тем его ценность выше.

В силу различных причин, в частности, из-за географической и информационной обособленности субъектов, в сетях появляется несколько разных стандартов. Как только различные сети начинают взаимодействовать и объединяться, между стандартами начинается конкуренция.

На степень конкуренции между стандартами влияет степень обособленности сетей, стоимость перехода на новый стандарт, а также наличие возможности пользоваться несколькими стандартами одновременно.

Участники сетей выбирают для себя тот стандарт, который приносит наибольшую полезность. Полезность же стандарта определяется его распространенностью в тех сетях, участниками которых являются потребители. Поэтому, стоит стандарту занять лидирующие позиции, он сразу начинает резко вытеснять с рынка своих конкурентов. Например, стандарты Microsoft, стандарт USB и т. п.

Можно предположить, что даже если в начальный период на рынке существует несколько распространенных стандартов, ни один из которых не имеет абсолютного преимущества (не занимает 50 и более процентов рынка), в конечном итоге большую долю этого рынка займет один стандарт, самый распространенный. Поскольку все прочие стандарты при этом либо прекращают свое существование, либо вытесняются на обочину рынка, победивший стандарт

можно назвать вытесняющим. Монопольное положение этого стандарта можно признать естественным, поскольку существование преобладающего стандарта объективно выгодно его пользователям, так как это позволяет максимально снизить транзакционные издержки.

Можно выделить два основных способа зарождения вытесняющего стандарта на ранних этапах развития того или иного рынка.

Во-первых, вытесняющий стандарт может появиться в результате случайного стечения обстоятельств, например, привлечения внимания одного крупного потребителя (так, начало успеха Microsoft было положено 6 ноября 1980 г. при подписании контракта с IBM на поставку операционной системы; компания Билла Гейтса в то время не была лидером рынка, а сама операционная система MS-DOS первой версии не являлась оригинальным продуктом).

Во-вторых, вытесняющий стандарт может быть создан нормативно для локального использования, а впоследствии стать глобальным за счет рыночного веса его разработчика или «спонсора» – организации или группы организаций, поддерживающих стандарт (в зарубежных источниках принят термин «спонсируемые стандарты»). Отдельное рассмотрение второго варианта обусловлено тем, что его логическое дополнение – введение стандарта де-юре без его дальнейшей фактической поддержки государством или иным производителем стандартов представляется малоэффективным.

Роль государства как спонсора стандартов на рынках сетевых благ неоднозначно оценивается отраслевыми специалистами: многие из них настаивают на соблюдении государством принципа технологической нейтральности для защиты конкуренции. Вместе с тем конкуренция, приводящая к улучшению качества продуктов и услуг, возможна и в рамках единых стандартов. При этом технологические свойства доминирующего стандарта менее важны по сравнению с величиной порождаемых им сетевых эффектов (т. е. доминирующим может быть не самый технически совершенный стандарт – наглядным примером этого является ситуация на рынке операционных систем).

В-четвертых, тиражирование сетевых благ является практически бесплатным по сравнению с их созданием, т. е. для сетевых благ эффект экономии от масштаба производства проявляется особенно сильно.

Причиной этого является преобладание интеллектуальной и информационной составляющей в себестоимости сетевого блага. Этот эффект приносит выгоду не только производителям, а всем потребителям, которые пользуются данным сетевым благом.

Структура издержек сетевых благ отличается от структуры издержек обычных благ: основная часть издержек приходится на начальный период их производства, а последующее копирование стоит ничтожно мало по сравнению с первоначальными затратами, из чего следует, что издержки изготовления первого экземпляра непропорционально велики по отношению к издержкам последующих экземпляров, причем возможно понижение предельных издержек в результате действующего эффекта экономии на масштабе производства (пример – написание книги и последующая передача продукта электронным путем с помощью PDF файла). Традиционная экономическая теория исходит из дейст-

вия закона убывающей доходности, на основе которого объясняются и исследуются многие понятия и процессы в экономической науке. Однако сетевые блага не подчиняются этому закону, или, во всяком случае, демонстрируют возрастающую доходность в весьма долгосрочной перспективе. Соответственно, отрасли, занятые производством сетевых благ, получают огромные возможности для эксплуатации эффекта масштаба. Феномен растущей доходности анализировался экономистами, как известно, и раньше. Основоположник неоклассической школы А. Маршалл исследовал его еще в 1890 г. в тех отраслях, где возникал эффект экономии на масштабе производства: железные дороги, газовая промышленность, электроэнергия.

Однако особенность сетевых благ заключается в том, что растущая доходность проявляется в их случае более интенсивно и явно по причине структуры издержек, связанных с их производством.

Для эффекта экономии на масштабе производства в случае сетевого блага присущи два отличительных момента:

если для обычных благ эффект экономии на масштабе производства действует постепенно и линейно (небольшие капиталовложения вложения дают небольшие прибыли – большие капиталовложения вложения дают большие прибыли), то сети увеличивают ценность по экспоненте (небольшие вложения усиливают друг друга, и ценность нарастает с возрастающей скоростью);

эффект экономии на масштабе производства для обычного блага – это результат деятельности одной крупной фирмы, сумевшей достичь его, а сеть дает возможность небольшим, но многочисленным пользователям (фирмы, посредники, потребители благ) получить существенный прирост полезности, причем как раз множественность хозяйствующих единиц – условие возникновения эффекта экономии на масштабе производства в данном случае.

Кроме того, легкость тиражирования приводит к тому, что сетевые блага становятся практически бесплатными. Их производители получают выгоду не за счет продажи этих благ, а за счет вовлечения потребителя в сеть, которую они контролируют. Например, в настоящий момент идет война между бесплатными веб-сервисами и платными программами (между философией бизнеса Google и Microsoft), причем события развиваются явно не в пользу последних. Веб-сервисы готовы бесплатно предоставлять услуги в обмен на то, что потребитель этих услуг становится участником их сети.

В-шестых, пользователям сетевых благ трудно заменить их другими благами, вследствие действия «эффекта сетевой ловушки» (об этом позже). Например, часто переключение на новое благо, даже более совершенное, требует переобучения, на что многие не готовы пойти.

В-седьмых, сетевым благам свойственен эффект критической массы. То есть, до определенного момента, потребитель имеет низкую мотивацию пользоваться сетевым благом. Но, после того, как накапливается определенное количество пользователей, полезность блага резко возрастает и его распространение ускоряется. Наиболее ярким пример данного эффекта служат социальные сети типа Facebook или «Одноклассники».



## Сетевые эффекты

Выделяют косвенные и прямые сетевые эффекты. Косвенный, или рыночно обусловленный сетевой эффект возникает в случае, если комплектующая продукция (запасные части, сервис, программы и пр.) становится дешевле и доступнее. Он имеет место, когда, например, наряду с ростом спроса на товар, как правило:

- повышается заменяемость комплектующей продукции;
- улучшается сервис в плане заблаговременной подготовки запасных частей, технического и ремонтного обслуживания и пр.;
- формируются рыночные стандарты, которые стимулируют массовое производство, способствуя повышению качества продукта и снижению издержек производства.

Другими словами, косвенный сетевой эффект, возникает в случае, когда потребители оценивают товар выше, если он совместим с товарами других потребителей.

В то время как косвенный эффект характерен для множества обычных товаров, прямой сетевой эффект возникает только тогда, когда выгода от товара непосредственно повышается благодаря применению аналогичного товара другими людьми. Прямой сетевой эффект для потребителя обусловлен возможностью взаимодействовать с другими потребителями этого блага.

С сетевыми эффектами связана следующая стратегия ценообразования. Полезность сетевого блага для первых покупателей будет ниже чем для последующих. Поэтому, для первых покупателей товар предлагается по низким ценам, а затем цена увеличивается.

Сетевой эффект в экономике уже достаточно хорошо изучен и активно применяется в теории и практике различных областей бизнеса. Однако сетевой эффект обычно рассматривается как односторонний, что является допустимым в том случае, когда состав пользователей сети однороден. С недавнего времени в научной литературе стал встречаться термин «двусторонние сети», который рассматривает сетевые эффекты более широко, во взаимодействии нескольких категорий пользователей и делает ряд интересных и полезных для практического применения выводов.

Двусторонние сети – сетевые рынки, которые имеют две группы пользователей с возникновением сетевых эффектов между ними. В двусторонней сети присутствует две категории ее пользователей, для которых цели пользования сетью и их роли в сети четко различаются. Представители разных групп предъявляют различные требования к функциональности двусторонней сети. Но при этом они являются взаимозависимыми друг от друга, и именно их взаимодействие и определяет ценность использования ими общей сети.

Во множестве сетей пользователи являются гомогенными, т. е. они выполняют одинаковые функции. Например, в телефонных сетях один из пользователей посылает, а другой принимает вызов, однако любой из абонентов может играть как роль принимающего, так и роль передающего голосовые сообщения в разные моменты времени. Примерами односторонних сетей являются

также: передача мгновенных сообщений, факсов, электронной почты. Сети с гомогенными пользователями называются односторонними для того, чтобы отличить их от двусторонних сетей, которые обслуживают две различные категории пользователей.

В двусторонней сети присутствует две категории ее пользователей, для которых цели пользования сетью и их роли в сети четко различаются. Представители разных групп предъявляют различные требования к функциональности двусторонней сети. Но при этом они являются взаимозависимыми друг от друга, и именно их взаимодействие и определяет ценность использования ими общей сети.

Взаимодействие категорий пользователей осуществляется через единую общую платформу, которая и обеспечивает возможность такого взаимодействия. Платформа – это те продукты и услуги, которые позволяют объединить две группы пользователей. Платформа, как правило, состоит из инфраструктуры (аппаратное и программное обеспечение), стандартов, которые гарантируют совместимость между элементами инфраструктуры и правил, которые определяют условия осуществления транзакций, права и обязанности ее пользователей. Пользователи двусторонней сети не зря выбирают платформу, их выбор экономически целесообразен. Присутствие платформы улучшает эффективность и результативность их взаимодействия по сравнению с прямым взаимодействием без ее участия. Платформу для взаимодействия участников предоставляет, как правило, поставщик платформы.

В двусторонней сети пользователи одной категории изменяют отношение к пользованию сетью в зависимости от числа пользователей другой категории. Это явление называется перекрестным сетевым эффектом. Каждый член группы пользователей также изменяет отношение к ее использованию в зависимости от числа пользователей той же категории. Это явление называется односторонним сетевым эффектом. Сетевой эффект является положительным, если возрастание числа пользователей повышает ценность пользования сетью, и отрицательным в обратном случае. Перекрестные сетевые эффекты в двусторонней сети обычно положительные, но могут быть и отрицательными. Односторонние сетевые эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными.

Строение сети, вызывающее внешние эффекты потребления, может меняться от рынка к рынку. В некоторых случаях, как в примере с автомобилями, соответствующую сеть будут составлять продажи всего-навсего одной фирмы. В иных случаях сеть будет состояться из выпусков всех производителей товара. Например, количество стереопроекторов любой данной марки не есть детерминант предложения аудиозаписей, которые потребитель может воспроизвести на своем проигрывателе. Наконец, для некоторых рынков сеть может состояться продукцией части действующих на рынке фирм, как в случае с компьютерами, когда внутри каждой отдельной группы производителей существует ориентирование на одну и ту же операционную систему.

Главной характеристикой рынка, определяющей размер соответствующей сети, является возможность совместного использования товаров различных фирм. Для сетей телекоммуникаций проблема заключается в том, могут ли потребители, пользующиеся оборудованием одной фирмы, связываться с теми,

кто пользуется услугами других фирм. Если системы двух фирм взаимосвязаны или совместимы, то суммарное число абонентов обеих систем составляет соответствующую сеть. Если системы несовместимы, как телекс и кабельная связь, то подходящей мерой сети является число пользователей соответствующей конкретной системы.

Для большинства рынков, где сетевые внешние эффекты значительны, совместимость товаров будет результатом явно принимаемых фирмами решений. Если сетевые внешние эффекты велики, то выбор между выпуском совместимой продукции и отказом от этого будет одним из важнейших аспектов результативности рынка.

Есть масса случаев, когда фирмы не желают делать свои товары совместимыми; переход к осуществлению совместимости может привести к увеличению прибыли одних фирм при снижении прибыли других.

Можно выделить два основных способа достижения совместимости. Во-первых, к совместимости может вести общее принятие продуктового стандарта, когда для достижения совместимости своей продукции ряд фирм должен действовать совместно. Приведем два примера: это операционные системы для персональных компьютеров и стандарты телевизионного вещания. Во-вторых, совместимость может достигаться с помощью устройств сопряжения (адаптеров), когда конкретная фирма в одностороннем порядке делает свой товар совместимым с товаром другой фирмы или группы фирм.

Если фирмы не могут установить выплаты друг другу, а совместимость достигается стандартизацией товаров, то данная группа фирм будет изготавливать совместимую продукцию тогда и только тогда, когда каждая из этих фирм увеличит в итоге свою прибыль.

Наоборот, когда совместимость достигается с помощью адаптеров, а межфирменные выплаты недостижимы, то продукция двух фирм будет изготавливаться совместимой, если хотя бы одна из фирм сочтет это прибыльным.

Если внутри данного ряда фирм реализуемы межфирменные выплаты, то фирмы будут делать свои товары совместимыми тогда и только тогда, когда увеличение прибылей фирм превзойдет суммарную стоимость совместимости.

### **Сетевые ловушки**

Распространению сетевых благ мешают и одновременно помогают так называемые сетевые ловушки. Речь идет о том, что став участником одной из сетей и выбрав определенный стандарт, потребителю очень трудно отказаться от него и переключиться на другой, пусть даже более эффективный вариант.

Действие эффекта ловушек приводит к тому, что стандарт, ставший лидером, очень быстро распространяется на рынке, поскольку новые пользователи вынуждены к нему подключаться. Ведь у них нет другого выхода. Если все ваши друзья используют для общения Твиттер, то вам не остается других вариантов, кроме как также зарегистрироваться в этой службе.

С другой стороны, эффект ловушки, затрудняя переход пользователей от одной сети к другой, мешает объединяться сетям.

Американские экономисты К. Шапиро и Х. Вэриан выделяют следующие основные причины, по которым переход от одной сети к другой затруднен для потребителя:

1. Издержки обучения. Для того чтобы перейти на использование другого блага надо затратить усилия на обучения новым стандартам взаимодействия. Например, латинская раскладка клавиатуры, которой пользуется весь мир, появилась из-за того, что расположение символов в алфавитном порядке вызывало сцепление рычагов на первых печатных машинках. Для машинки Ремингтон, разработали раскладку, которая уменьшала вероятность сцепления. Хотя современные клавиатуры не имеют рычагов, и данная проблема давно уже пропала, мы до сих пор используем эту раскладку. Просто создание новой раскладки, возможно объективно более удобной, потребует огромных издержек на переобучение у миллионов людей.

2. Издержки на изменение форматов хранения и представления существующей информации. То есть переход на новое программное обеспечение может потребовать преобразования всех существующих файлов в другой формат.

3. Издержки подключения. Подключение к новой сети может привести к тому, что потребитель будет вынужден отказаться от использования оборудования, которое не соответствует новым стандартам, и приобрести новое.

4. Издержки потери лояльности. Переход на использование нового сетевого блага может привести к потере всех привилегий, которые потребитель получал в старой сети.

5. Потеря «сети поддержки».

Любое сетевое благо или благо близкое к нему, не может существовать само по себе без некой среды, обеспечивающей эффективность его производства, распространения и потребления. Пользователь сетевого блага становится частью этой сети поддержки и налаживает с ее субъектами определенные контакты. При переходе на другое сетевое благо пользователь теряет наработанные связи. Например, пользователь или программист, имеющий дело с программой автоматизации бухгалтерского учета, разработанной компанией «1С», при переходе фирмы на другую систему теряет все контакты на интернет-форумах, где он получал консультации или общался с другими пользователями этой программы. Кроме того, фирма, принимая решение о покупке бухгалтерской программы, во многом руководствуется наличием на рынке труда специалистов ей владеющих. Специалисты, умеющие работать с бухгалтерской программой, также являются частью ее сети поддержки. Если таких специалистов трудно найти, то данная программа вряд ли будет приобретена.

6. Соппротивление «сети поддержки».

Вокруг существующей технологии и ее сети поддержки находятся субъекты, получающие выгоду от текущего положения вещей. Если сеть поддержки приходится менять, то они теряют свои выгоды. В менеджменте подобную ситуацию называют организационной инерцией.

## Сеть и сетевые блага

В ходе борьбы стандартов, рынок сетевых благ стремится к монополистическому или олигополистическому типу. В результате все блага производятся совместимыми с лидирующими стандартами, т. е. все потребители, становятся членами большой сети (например, предназначенность всех устройств под человеческую эргономику – уже сеть).

Например, практически все программное обеспечение совместимо с Windows и создается для этой операционной системы, поэтому все их пользователи – члены сети, созданной Microsoft. Их всех объединяют общие проблемы и интересы.

Внутри большой сети возникают сети меньшего масштаба, например, специалисты, использующие для автоматизации своей деятельности программу «Галактика» и т. п. То есть все рынки, можно рассматривать как иерархию сетей, которые сцепляются между собой. Сети разделяются исходя из разницы в уровне транзакционных издержек, которые несут при взаимодействии между собой члены сети, а также исходя из общности интересов членов сети.

Потребитель, являясь членом сети пользователей Интернет, является также членом ее подсети, так называемого Рунета, и членом сообщества специалистов по дизайну, объединенных тематическим порталом. Кроме того, данная сеть сцепляется с сетью пользователей iPhone, а также с сетью специалистов по созданию сайтов. Что определяет каждую сеть? Общность интересов и целей участников и то, что транзакционные издержки для пользователей внутри сети ниже, чем издержки участия в других сетях.

Принимая решение о покупке того или иного товара, потребитель, по сути, выбирает к какой сети ему присоединиться. Конечно, многие сетевые блага являются бесплатными, т. е. проблема экономического выбора проявляется здесь в меньшей степени, чем для традиционных благ. Например, приняв решение об участии в социальных сетях, вы можете зарегистрироваться как в «Одноклассники», так и «ВКонтакте». Но, тем не менее, количество времени, которое вы можете уделить общению, является ресурсом ограниченным.

Каждая технология имеет свою сеть поддержки, поэтому покупая сетевой товар, например программу для своего компьютера, нужно изучить не только качество самого товара, но и характеристики той сети, членом которой вы автоматически становитесь.

Сеть поддержки – это требующиеся физические, организационные, административные и культурные структуры: правила работы, правила постановки задач, стандарты и критерии, стили, культурные и организационные модели поведения (применить это все к технологии информатизации). Это сеть физических, информационных и социально-экономических связей, которая делает возможным и поддерживает надлежащее использование и функционирование данной технологии. Форма и тип сети поддержки технологии являются основными факторами, определяющими использование технологии.

Отдельные сети поддержки технологий, сцепляясь, образуют гиперсети. Поэтому определение технологии с точки зрения наблюдателя необходимо

также для того, чтобы с помощью гиперсетей выявить важные дополняющие, конкурирующие и работающие в сотрудничестве с ней технологии.

Когда перед вами стоит выбор, с помощью какой программы вам автоматизировать бухгалтерский учет, то помимо функциональности программы, важна ее распространенность, количество специалистов, умеющих с ней работать, а также транзакционные издержки по взаимодействию внутри сети (получение консультаций, обмен опытом, получение обновлений программы и т. п.).

Став членом сети, потребитель становится ее заложником, как и остальные ее участники, вследствие действия сетевых ловушек. Поэтому он вынужден пользоваться этим сетевым благом, развивать его (например, вносить предложения по совершенствованию, выявлять ошибки и т. п.) и взаимодействовать с другими членами сети.

Продавцу такого блага это очень выгодно, так как сеть имеет свойство разрастаться, а ее члены являются постоянными клиентами, к тому же, они сами начинают развивать продукт, так как переключение на другой стандарт обобщается для них издержками. В конце концов, продавец, поскольку предельные издержки сетевого блага стремятся к нулю, может начать распространять его практически бесплатно, зарабатывая на увеличении количества участников сети и продавая им сопутствующие услуги. Например, продавцы многих программных продуктов, отдают их бесплатно, создавая для себя рынок услуг по их поддержке и развитию.

Чем ниже издержки на переключение на другое благо, тем менее устойчивой является сеть. Поэтому целью продавца является создание таких барьеров. Вместе с тем он стремится к совместимости своего блага с сетью более высокого уровня и с лидирующим сетевым благом на его рынке.

Совокупность пользователей, потребляющих сетевое благо, объединенных общими стандартами взаимодействия и регулярно обменивающихся информацией между собой, можно назвать социальной сетью. Часто под социальной сетью понимаются интернет-сообщества, взаимодействующие в рамках единой платформы, такой как «Facebook», «Одноклассники», «ВКонтакте» и др. На самом деле, понятие «социальная сеть» намного шире. Интернет и интерфейс веб-сайтов, в вышеперечисленных примерах является лишь технологией обмена информацией между участниками сети. Основой социальной сети являются, помимо стандартов взаимодействия, общие интересы, общие цели и общие нормы поведения. Причем участники подобной сети не обязательно осознают себя ее членами.

К социальным сетям можно отнести людей, говорящих на одном языке, преступный мир, использующий свои правила поведения, профессиональные группы, пользователей Android-устройств и многие другие сообщества, ценность участия в которых построена на взаимодействии ее членов с помощью единых стандартов передачи информации. Можно выделить следующие закономерности развития социальных сетей.

#### *Принцип критической массы.*

Как уже было сказано, сеть начинает привлекать пользователей только после того, как она получает возможность предоставить им необходимое ми-

нимальное количество взаимосвязей. Количество пользователей сети, обеспечивающее это количество, называется критической массой. До достижения критической массы, пользователей необходимо дополнительно мотивировать, чтобы они стали членами сети. Как только их количество становится равным критической массе, то вступление новых членов в сеть не нуждается в других стимулах. Данное свойство сети наиболее ярко проявляется в работе социальных интернет-сетей, когда накопление первоначального числа их членов требует значительных инвестиций и занимает довольно длительное время. Как только критическая масса будет набрана, количество пользователей сети начинает расти как снежный ком. То же самое можно сказать и о распространения стандарта USB, о религиозных сообществах и стандартах образования.

В качестве примера можно привести рост пользователей сети Интернет: первое электронное сообщение было опрaвлено в 1969 г., но бурный рост подключений к Интернет начался только с 1990 г. В 2000 г. численность пользователей Интернет достигла 300 млн человек. Уже в 2007 г. число пользователей достигло 1,15 млрд человек.

#### *Принцип обратной совместимости.*

Переход из одной сети в другую сопряжен с издержками переключения. Чем они меньше, тем меньше потери пользователя из-за перехода к новой сети и меньше затраты на «подключение». Поэтому полная или частичная совместимость сети с другими сетями является одним из главных факторов, определяющих ее популярность. Поэтому, как правило, сети, конкурирующие между собой, работают в рамках неких общих стандартов, облегчающих переход от одной сети к другой. Все социальные интернет-сети действуют в рамках единых стандартов Интернет и имеют схожую функциональную структуру и интерфейс. Практически все платежные системы предоставляют возможность перевода своих расчетных единиц в системы-конкуренты.

#### *Принцип привилегий членам сети.*

Поскольку в современной экономике переход из одной сети в другую постоянно упрощается, то лояльность пользователя к сети, должна быть обеспечена определенными привилегиями, предоставляемыми ее участникам, которые они могут потерять при выходе из сети. Поэтому организаторы сети стремятся дать ее пользователям дополнительные блага, которые в других сетях будут недоступными. Например, меняя смартфон или планшетный компьютер, произведенной корпорацией Apple, на мобильное устройство компании Samsung, пользователь может потерять бонусные программы, в которых он участвовал.

#### *Принцип роста сети.*

Согласно известному закону, полезность сети для ее участника пропорциональна квадрату численности пользователей этой сети. Следовательно, сеть может повышать свою ценность для пользователя путем постоянного вовлечения новых пользователей.

#### *Принцип сложности выхода.*

В пункте 4.2 данного пособия описаны факторы устойчивости сетевых монополий. Организаторы любой сети, чтобы не потерять своих пользователей стараются повысить барьеры выхода для ее членов, усиливая вышеперечислен-

ные факторы. Например, члены преступного сообщества, делают выход из него практически невозможным, создавая всевозможные преграды для лиц, входящих в него. Естественно, что создание барьеров тормозит совершенствование сетей и негативно сказывается на развитии общества и экономики в целом.

#### *Принцип ценности связей.*

Уровень полезности, которую сеть дает пользователю, определяется, главным образом, ценностью взаимосвязей, которые он может построить, находясь в ее рамках. Хотя полезность сети, в процессе ее расширения, для пользователя возрастает, на полезность взаимосвязей, рано или поздно, начинает оказывать влияние закон убывающей предельной полезности. Следовательно, осознавая данный факт, организаторы сети, должны наращивать качество взаимосвязей. Этим объясняется распространение нишевых сетей.

#### *Принцип монополизации.*

В следующем пункте рассматривается такое явление как сетевая монополия. Любая социальная сеть стремится к монопольному положению вследствие специфики сетевых благ, потребителями которых являются ее члены. Во многом, этим обусловлено доминирование в мире английского языка, исчезновение традиционных культур, распространение во всем развитом мире единых образовательных стандартов, стандартизация коммуникационных технологий и т. п.

#### *Более высокая определенность среды внутри сети.*

Степень неопределенности взаимодействия внутри сети для ее участников выше, чем за ее пределами. Это обусловлено как общими, знакомыми ее членам, правилами взаимодействия, так и накоплением информации об ее участниках внутри сети. Это приводит к более низкому уровню асимметрии информации и снижению ее негативных последствий.

#### *Более низкие транзакционные издержки внутри сети.*

Транзакционные издержки взаимодействия между членами сети внутри нее ниже, чем при проведении транзакций с участниками других сетей. Как будет показано далее, это является одним из главных факторов устойчивости сетевых монополий.

### **Сетевая монополия**

Как уже говорилось, рынки сетевых благ склонны к монополизации. Преобладание единого стандарта взаимодействия на рынке называется сетевой монополией.

Сетевые монополии можно разделить на технические и социальные. Технические сетевые монополии основаны на едином стандарте взаимодействия технических средств передачи информации. Примером подобных монополий может служить преобладание стандарта USB в области передачи данных или доминирование операционных систем семейства Windows.

Социальные монополии основаны на едином стандарте взаимодействия между людьми. Они связаны с институтами и нормами поведения, принятыми в обществе. Например, к сетевой монополии можно отнести распространенность



одного языка на территории страны или преобладание христианской церкви в европейских странах.

Отметим, что социальная монополия является гораздо более устойчивой, чем техническая, в силу гораздо более сильных «эффектов ловушки».

Также сетевые монополии делят на «односторонние» и «двусторонние». Односторонние сетевые монополии имеют одну категорию пользователей, получающих результат действия сетевого эффекта. Например, это пользователи сотовых телефонов. Двусторонние сетевые монополии создают сетевой эффект для двух категорий взаимозависимых пользователей. Например, монополия Microsoft на рынке операционных систем, с одной стороны, облегчает обмен информацией для пользователей ПК, с другой – упрощает задачу многочисленных независимых разработчиков программного обеспечения.

Как и другие виды монополий, рынок, где доминирует сетевая монополия, имеет высокие барьеры входа. Помимо обычных барьеров здесь можно выделить специфичные. Их называют «эффектами сетевых ловушек» или «издержками переключения» (см. выше).

#### *Преимущества сетевой монополии*

Несмотря на данные ловушки, сетевая монополия приносит пользователям данного сетевого блага определенные выгоды. Эти выгоды вытекают из сетевого эффекта. Попробуем их перечислить:

1. Сетевым благам присущ эффект возрастающей доходности. То есть с ростом количества потребителей блага полезность блага для каждого из них возрастает. Ясно, что наибольшую полезность такое благо будет приносить тогда, когда охватит весь рынок.

2. Экономия на масштабе. Как и естественным монополиям, сетевым монополиям свойственен эффект экономии от масштаба. То есть несколько конкурирующих фирм предоставят пользователю товар по более высокой цене, чем один монополист. Только здесь данный эффект проявляется сильнее. Чем больше людей в мире пользуются программами от компании Microsoft, тем цена программ для них ниже. Поэтому программы класса ERP, на которых работают крупные предприятия, в десятки раз дороже программ семейства 1С, при сопоставимом уровне сложности.

3. Снижение транзакционных издержек. Это главный аргумент в пользу сетевой монополии. Как уже было написано выше, наличие единого стандарта взаимодействия снижает затраты на обмен информацией и прочие транзакции для потребителей этого стандарта. Особенно это заметно у сетевых монополий социального типа. В частности, наличие у разных групп населения разных традиций мешает развитию общества. Традиции разделяют человеческое сообщество на разрозненные островки и мешают развитию коммуникаций между ними.

4. Снижение асимметрии информации. Наличие на рынке одного сетевого блага снижает уровень неопределенности для его потребителей, снижая, тем самым, негативные эффекты от асимметрии информации. Например, введение единых образовательных стандартов, облегчает ситуацию на рынке труда для работодателей.

5. Товары длительного пользования получают развитую сеть поддержки.

### *Негативные последствия сетевой монополии*

Несмотря на вышеперечисленные положительные для общества последствия сетевого монополизма, ему присущ и ряд негативных эффектов:

1. Борьбу за сетевой монополизм может выиграть не самый совершенный товар. Часто сетевым стандартом становится товар, вышедший на рынок первым. Высокие барьеры входа, созданные им после выхода, не дают пробиться к пользователю более качественным и перспективным продуктам. Другими словами, полезность от сетевого эффекта, в данном случае, оказывается для потребителя предпочтительней, чем более высокая эффективность других товаров.

2. Фирма, являющаяся сетевой монополией на рынке определенного блага, может получить подавляющее преимущество на рынках связанных благ, что усиливает ее монопольное положение и влечет за собой все негативные последствия для рынка, которые имеет монопольная власть. Часто фирма стремится сделать свой товар сетевым стандартом, жертвуя большими средствами и не извлекая из этого немедленной прибыли, ради получения преимущества на рынках сопутствующих благ. Например, корпорация Google, став стандартом на рынке поисковых систем и оказывая эту услугу пользователям бесплатно, получает прибыль от создания рекламного рынка, связанного с поиском информации. Речь идет о системе контекстной рекламы Google AdSense, в которую вовлечены миллионы рекламодателей и владельцев сайтов по всему миру. Корпорация Apple став единоличным продавцом устройств, работающих на мобильной операционной системе iOS, предоставляет множество программ, которые пользователь не может получить без ее посредничества. Речь идет о магазине приложений App Store и магазине музыки и видео iTunes Store.

3. Благодаря издержкам переключения сетевая монополия оказывается потенциально весьма устойчивой, поскольку существование таких издержек может служить серьезным барьером для вхождения на рынок новых конкурентов, в особенности, если их продукция несовместима с доминирующей на рынке. Устойчивость же сетевой монополии снижает стимулы фирмы-лидера к инновациям. Примером такого развития событий может служить задержка рыночного внедрения технологии цифровых абонентских линий (DSL) для высокоскоростной телефонной связи. Данная технология была доступна уже с начала 1980-х гг., однако телефонные компании обратились к ней лишь во второй половине 1990-х гг., когда почувствовали конкурентное давление со стороны кабельного телевидения, предоставляющего аналогичные высокоскоростные услуги.

В современной экономике сетевой монополизм становится все сильнее благодаря следующим факторам:

1. Ускорение процессов глобализации. Благодаря этому процессу многие сетевые монополии стали носить мировой характер. Особенно это касается технологий. Социальные сетевые монополии хоть и сталкиваются с сопротивлением существующих институтов в разных странах, их преодоление – это лишь вопрос времени.

2. Развитие информационных технологий. Чем быстрее и качественней передается информация, тем быстрее можно распространить единый стандарт взаимодействия.

Сетевая монополия во многом схожа с естественной. Рассмотрим, чем они похожи и чем различаются.

Сходство данных видов монополий заключается в большом значении для них эффекта экономии от масштаба, который обеспечивает более низкие издержки и цены для пользователей, чем на конкурентном рынке. Причем, у сетевой монополии эффект от масштаба проявляется сильнее, так как подключение новых пользователей требует гораздо меньших затрат, чем у естественной монополии.

Что касается разницы, то сетевая монополия, в отличие от естественной, построена не столько на эффекте экономии от масштаба, сколько на сокращении транзакционных издержек взаимодействия пользователей. Это связано с информационным характером сетевых благ.

#### *Устойчивость сетевых монополий*

Сетевые монополии, особенно социального характера, во многом похожи на институты. В 80-х гг. прошлого столетия в институциональной теории возникло направление *path dependence* (зависимость системы от предыдущего пути развития). В рамках данного направления изучается институциональная инерция, которая мешает выбирать, конструировать и экспортировать институты.

История теории *path dependence* началась 20 лет назад, в 1985 г., когда Пол Дэвид опубликовал небольшую статью «Клио и экономическая теория QWERTY», посвященную такому, казалось бы, мелкому вопросу, как формирование стандарта клавиатур печатающих устройств. Он доказывал, что в конкуренции разных стандартов более поздняя и более эффективная раскладка DSK Августа Дворака оказалась побежденной старой и примитивной QWERTY-раскладкой.

По его мнению, в конкуренции стандартов неизбежна победа какого-то одного, но нет объективной закономерности в том, какой именно из них окажется победителем. Здесь огромную роль играет «историческая случайность», которая в начале изучаемого процесса может определить последовательность дальнейших событий.

Под QWERTY-эффектами в современной научной литературе подразумевают все виды сравнительно неэффективных, но устойчиво сохраняющихся стандартов, которые демонстрируют, что «история имеет значение». Эти эффекты можно обнаружить двумя путями:

- либо сравнивать реально сосуществующие в современном мире технические стандарты;
- либо сопоставлять реализованные технические инновации с потенциально возможными, но нереализованными.

Хотя современная экономика давно глобализируется и унифицируется, в разных странах мира продолжают сохранять разные технические стандарты, не совместимые друг с другом. Некоторые примеры общеизвестны. Помимо известной истории с клавиатурами пишущих машинок, от которой, собственно, и пошел термин QWERTY-эффекты, можно привести, например, различия между левосторонним (в бывшей Британской империи) и правосторонним движением на дорогах разных стран. Это заставляет одних автопроизводителей ставить на

машины руль слева, а других – справа. Другие примеры менее известны, как, скажем, различия в ширине железнодорожной колеи или в стандартах передачи электроэнергии.

После многочисленных исследований QWERTY-эффектов экономисты обнаружили, что многие окружающие нас символы технического прогресса приобрели хорошо знакомый нам облик в результате, в общем-то, во многом случайных обстоятельств. Существующая в еconomics теория выбора построена в основном на модели установления равновесной рыночной цены, которая происходит методом проб и ошибок в процессе очень большого (в пределе – бесконечного) количества сделок. Количество же актов установления нового стандарта заведомо ограничено: обычно делается несколько попыток установить сравнительно неэффективные стандарты, а затем устанавливается некий достаточно эффективный стандарт, который впоследствии либо не корректируется вовсе, либо корректируется малое количество раз. Поэтому достижение оптимального стандарта является не правилом, а исключением. Таким образом, новый подход к экономической истории помогает осознать, что рыночный механизм оптимизирует отнюдь не все на свете.

Победу изначально выбранных стандартов / норм над всеми другими, даже сравнительно более эффективными, можно наблюдать не только в истории развития технологий, но и в истории развития институтов. В 1990-е гг. появилось немало исследований, включая работы самого Норта, развивающих это новое направление использования QWERTY-подхода. В литературе выделяют четыре причины QWERTY-эффектов. Укажем трудности борьбы с ними.

1. Долговечность функционирования оборудования / норм (превышение сроков физического износа над сроками морального износа). Что касается технологических QWERTY-эффектов, то для устранения этой причины следует, видимо, минимизировать зазор между сроками морального и физического старения оборудования (попросту выпускать товары с коротким сроком эксплуатации). De facto это так и происходит. С институциональными QWERTY-эффектами ситуация сложнее, ведь их первопричина – не в вещах, а в стереотипах мышления. Единственное, что можно здесь сделать, – воспитывать гибкость мышления, умение переучиваться. Однако инерцию «старого мышления» можно лишь ослабить, но не ликвидировать.

2. Взаимосвязанность элементов системы (сетевые эффекты). Эта причина кажется самой фундаментальной. По крайней мере, трудно представить, как можно «раздробить» систему технологий или институтов, чтобы уменьшить возможность QWERTY-эффектов. Можно, конечно, попробовать вернуться к первобытным временам, когда каждое племя в основном «варилося в собственном соку», не навязывая чужим племенам свои жизненные стандарты. Но подобный путь равносильен лечению головной боли через отрубание головы. Всякое мало-мальски развитое общество обязательно характеризуется сетевыми эффектами, а следовательно, и связанными с ними QWERTY-эффектами.

3. Эффект экономии на масштабе. Как и в предыдущем случае, борьба с этой причиной хуже, чем смирение с QWERTY-эффектами. Эффект эконо-

мии на масштабе сильнее всего действует в самых передовых отраслях промышленности и сферы услуг. В таком случае уменьшить его можно, только если вернуться к архаичному сельскому хозяйству. Конечно, такой путь исключен.

4. Меняющаяся предельная отдача. С этим фактором можно бороться, прогнозируя не только ближайшие, но и отдаленные (на десятилетия) последствия внедрения тех или иных стандартов. Все упирается в то, что полное знание существует только в неоклассическом экономиксе, но не в реальной жизни (по Ф. фон Хайеку, нам не дано знать наших будущих знаний). Дэвид прав, что для улучшения ситуации необходима максимальная информационная открытость. Однако при самой максимальной открытости вряд ли можно добиться полного знания.

Если при описании истории технических инноваций чаще пишут о QWERTY-эффектах, то в рамках анализа институциональных инноваций обычно говорят о *path dependence* – зависимости от предшествующего развития.

В. Полтерович назвал трудность перехода к более совершенному стандарту институциональной ловушкой.

По его мнению, действие сетевого эффекта сопряжено со следующими эффектами (эти эффекты являются скорее сетевыми ловушками, усиливающими действие сетевого эффекта – чем больше пользователей, тем больше полезность).

Преодоление сетевого монополизма возможно двумя путями – «снизу» и «сверху». Появление новых, более эффективных, стандартов взаимодействия может привести к постепенному отказу от устоявшихся норм. Тем не менее, в случае преобладания неэффективных норм, существующая система оказывается в неэффективном равновесии, из которого она не всегда может выйти сама.

Согласно принципу Парето-эффективности, равновесие является неэффективным, если можно ситуацию улучшить в рамках тех же технологических и ресурсных ограничений для всех агентов одновременно.

В. Полтерович указывает, что сложность повышения эффективности существующей системы, а тем более перехода к новой, более совершенной форме взаимодействия заключается в том, что отдельный агент или их малая группа несут потери, отклоняясь от действующих норм поведения. Только одновременный переход всех (или даже значительной части агентов) к альтернативной норме может вести к Парето-улучшению (т. е. к улучшению положения всех участников). Недостаток координации является главной причиной устойчивости институциональных ловушек.

**Во многом, использование субъектами рынка неэффективных стандартов, является иллюстрацией равновесия Нэша, т. е. ситуации, при которой ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш, в одностороннем порядке меняя свое решение.**

Для преодоления сложившегося неэффективного стандарта необходимо выполнение хотя бы одной из трех задач:

- увеличение транзакционных издержек действующей неэффективной нормы;
- уменьшение транзакционных издержек альтернативной эффективной нормы;
- снижение трансформационных издержек перехода к альтернативной норме.

Для достижения этих целей следует подходящим образом воздействовать на механизмы координации, сопряжения и культурной инерции.

Решение данных задач «снизу» сопряжено со многими трудностями. Для этого внедряемый стандарт должен обладать настолько явными преимуществами для участников существующей системы, что их выгода от перехода на него должна перевесить потери от ее разрушения. Кроме того, для снижения трансформационных издержек, новый стандарт, например, в области бизнеса или техники, должен быть полезным именно для ведущих участников рынка.

Поэтому большую роль на себя в смене стандартов взаимодействия берет государство, крупный бизнес и общественные организации, принуждая участников старой сети к ее обновлению.

## 4.2. Теория институциональных изменений

Институциональная система подвержена постоянным изменениям. Основной причиной таких изменений является несоответствие между уже сложившимися институтами и изменившимися условиями внешней среды.

Совокупность сложившихся формальных и неформальных правил выступает как данность и в таком качестве определяет институциональное пространство данного общества. Эти правила задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, например, в политике, социальной сфере, экономике. Институциональная структура общества стимулирует приобретение индивидом тех знаний и навыков, которые обеспечивают ему в дальнейшем вознаграждение в определенных рамках.

К примеру, институциональная среда рыночной экономики (в первую очередь институт частной собственности), создав соответствующие стимулы, сделала наиболее привлекательной деятельность по созданию богатства и сыграла решающую роль в формировании определенного типа знаний. Эти знания определялись стремлением к поиску новых продуктов, новых технологий, новых организационных форм. По выражению известного австрийского экономиста Й. Шумпетера – новых комбинаций факторов производства, которые в его теории получили название нововведений.

Представитель неоинституционального направления Д. Норт также обращает внимание на то, что такие институты, как патентное право, законы о коммерческой тайне и другие нормативные акты, имевшие место при формировании экономики рыночного типа, повысили прибыльность инноваций, а также привели к созданию «промышленного изобретения».

Однако институциональная среда может блокировать предприимчивость и хозяйственную активность. Так, например, институты традиционных обществ, в частности, институт ученичества, или институт корпоративной организации экономической деятельности с ее практическим запретом конкуренции, являлись, по сути, непреодолимым препятствием на пути инноваций. В то же время они направляли накопление знаний в область дальнейшего совершенствования традиционно изготавливаемых продуктов, выдвигая на первый план их красоту и безупречность. Не случайно таким распространенным институтом в тот период был институт мастерства.

Институциональная среда может также сделать наиболее предпочтительной экономической деятельностью перераспределение доходов, и в таком качестве знания и навыки развиваются в несколько ином направлении (институт пиратства, институт коммунистической партии, институт бюрократии). В последнем случае вознаграждение и иные экономические стимулы определяются не эффективными новациями, связанными с экономической деятельностью, а знаниями законов, по которым функционирует бюрократическая система.

Таким образом, информация и знания, в которых нуждается экономический субъект, в большой степени являются производной от конкретной институциональной среды, которая определяет направления их приобретения. Более

того, это направление может быть решающим фактором долгосрочного развития общества.

Структура стимулов, порожденная институциональной средой, определяет поведение человека, который осуществляет адаптацию в рамках существующей системы правил. Впрочем, индивиды могут не только адаптироваться к данной системе, но и пытаться пересмотреть ее. В случае успеха это будет означать изменение институциональной среды.

Институциональные изменения выражаются в появлении новых правил с соответствующими механизмами их обеспечения и исчезновении старых, действующих правил.

Что же побуждает участников экономической деятельности пытаться изменить сложившуюся институциональную структуру, в частности, систему отношений собственности как базовый экономический институт.

В рамках неоинституционального анализа механизм институциональных изменений был предложен Д. Нортом.

Д. Норт выделил следующие основные источники институциональных изменений.

**Изменения в относительных ценах** приводят к институциональным изменениям, которые восстанавливают экономическую эффективность в экономике или способствуют ее достижению. Изменения в относительных ценах (например, изменения в соотношении цен факторов производства – цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю) меняют стимулы экономических агентов, которые вступают во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений,

**Технологические инновации**, которые, в свою очередь, ведут к изменению относительных цен. Техническая эффективность новой техники зависит от сложившейся институциональной среды.

Институциональное изменение (принятие закона) станет следствием появления новой технологии, поскольку те, кто намерен пользоваться ими, предпримут определенные действия, которые приведут к этим изменениям.

И наконец, еще один источник институциональных изменений – это **изменения во вкусах и предпочтениях людей**. В обществе меняются представления людей о том, какие блага входят в состав полного потребительского набора нации.

Исторический опыт показывает, что в одних случаях институциональные изменения приводили к повышению эффективности (в этом случае какая-то общественная группа выигрывала, и никто при этом не проигрывал), а в другом – изменения были перераспределительными по своей природе. Выигрыш одной стороны сопровождался потерями для другой группы. Возможен и крайний случай, когда происходит снижение экономической эффективности (в том случае, когда перераспределение богатства в результате институционального изменения сопровождается поиском ренты.).

Перераспределительный вариант институциональных изменений является наиболее распространенным. Практически всегда найдется группа людей, кото-



рая утрачивает возможность получать выгоды при существующих правилах, регулирующих обмен в обществе. В обществе много институтов, которые выполняют перераспределительные функции. Теоретически в случае институциональных изменений можно осуществить компенсацию проигравшей стороне. Иногда эта компенсация может иметь существенное значение, чтобы институциональное изменение не принимало конфликтные, насильственные формы.

Попытки институциональных изменений можно трактовать как попытки перегруппировать права собственности. Они имеют место тогда, когда определенные группы стремятся к перестройке системы с готовностью нести издержки по ее осуществлению. Стимулы к изменению прав собственности порождаются изменениями соотношения сил в сложившейся социальной структуре общества, которое является следствием экономических трансформаций, вызванных множеством факторов. К ним относятся технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения и т. д., которые ведут, в конечном счете, к изменению относительных цен, а это по Д. Норту – решающий фактор институциональных изменений.

Одним из источников институциональных изменений является **идеология**. Ее можно трактовать как совокупность субъективных моделей, через призму которых люди воспринимают и оценивают окружающий мир. То есть в рамках неоинституционального подхода наблюдается попытка рационализировать поведение людей.

Норт пытается связать изменение идеологии и измерениями в ценах, считая, что с течением времени именно они приводят к изменению людьми стереотипов поведения и рационализации того, что образует стандарты поведения. Он отмечает, что 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.

В конечном счете, именно экономический рост, сопровождающийся изменением структуры относительных цен, дает стимулы к институциональным изменениям, в частности – сложившейся системы прав собственности. Как таковые они сопровождаются отказом от отдельных форм организационного и институционального взаимодействия, которые функционировали ранее, и принятием новых формальных правил, их опосредующих.

Борьба идет за пересмотр именно формальных правил (институтов), фиксированных в письменной форме и являющихся объектом законотворчества. Пересмотр формальных правил, осуществляемых политическим путем, в конечном счете, определяется экономическими интересами и ведет к изменению экономических правил, или к перегруппировке прав собственности, рассматриваемой как пучок правомочий. Это означает, что борьба за пересмотр правил идет в политической сфере.

Неоинституционалисты обнаружили определенную тенденцию в процессе долгосрочных институциональных изменений в экономической сфере. По мнению Нортона, в процессе исторического развития выживают институты, способствующие экономическому росту. Иначе говоря, выживают наиболее эффективные, т. е. обеспечивающие наилучший баланс между транзакционными

издержками и выгодами от обмена и разделения труда институты. Здесь за аксиому принимается утверждение, что главная роль институтов сводится к сокращению трансакционных издержек.

Изменение формальных институтов предполагает и издержки, связанные с изменением институциональной среды, которые логично представить, как издержки ее трансформации. Сюда, в первую очередь, включаются издержки, связанные с ликвидацией старых институтов, формированием новых институтов и их адаптацией в экономической системе.

Важнейший элемент этих издержек – издержки, связанные с преодолением сопротивления институциональным изменениям тех слоев общества, чьи экономические интересы затрагиваются. Силами, сдерживающими институциональные изменения, являются группы, обладающие властными полномочиями и преследующие свои собственные интересы. Их сопротивление преодолевается либо путем убеждения, что приводит к выработке компромиссов, либо навязыванием новых правил игры силой.

Однако сопротивление институциональным преобразованиям может определяться не только экономическими интересами, но и так называемой институциональной матрицей, включающей и формальные и неформальные правила, а также ценности и представления, пронизывающие мировосприятие человека, унаследованные от предшествующих поколений. Не случайно кардинальное изменение институциональной среды предполагает изменение самого человека, если последнего рассматривать как носителя определенной системы ценностей.

### **Зависимость институциональных изменений от траектории предшествующего развития**

Развитие институциональной системы во многом зависит от траектории предшествующего развития, т. е. от культурных и исторических ценностей. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях, которые в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Институциональная среда формирует побудительные стимулы для членов общества поступать в соответствии с формальными и неформальными правилами. Именно институты обеспечивают историческую устойчивость общества и воспроизводство социальных ценностей. Как следствие, те ценности, которых твердо придерживаются в данном обществе, и преграждают путь институциональным изменениям.

Эти ценности формируют основополагающие правила, т. е. базовую модель развития, которая затем подвергается не слишком существенным модификациям. Как следует из этого подхода, институты представляют собой результат процессов, происходящих в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и можно предположить, не полностью соответствующую требованиям настоящего времени.

Специфика институтов заключается в том, что они зависят от тех норм и условий, которые предшествуют их появлению. Таким образом, всякий новый институт в значительной степени предопределен существующими экономическими и социальными условиями (институциональной матрицей). В связи с этим большое значение имеет характер зависимости между старыми и новыми институтами. В рамках неоинституционального анализа различают следующие виды зависимости:

- глубокая зависимость от предшествующего пути развития, когда новые институты эволюционным путем развиваются в недрах старых. Например, комплекс взаимоотношений торговцев в XV–XVI вв., содержащий условия заключения сделок. Меняясь постепенно, за века он претерпел существенные изменения, но его функция осталась неизменной – облегчение процесса обмена, т. е. обеспечение возможностей обмена с наименьшими транзакционными издержками;

- возможность возникновения в процессе эволюционного развития в старой институциональной среде новых институтов. Так, вместо института ростовщичества появился институт банков, выполняющих кредитно-инвестиционные функции.

Как первая, так и вторая форма зависимости имеют эволюционный характер, поскольку соблюдается преемственность старых и новых институтов;

- третий путь появления новых институтов не предполагает явной связи между старыми и новыми институтами, имеет революционный характер и означает сход с предыдущей траектории развития общества. В первую очередь, революционный путь означает изменение формальных правил, однако он с необходимостью должен подкрепляться коренной ломкой привычек, традиций, образа мышления.

Понятие зависимости от траектории предшествующего развития было первоначально введено в статьях Пола Дэвида и Брайна Артура, для характеристики особенностей изменений в производственных технологиях. Оно означало ситуации, в которых продолжению и применению не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось вследствие эффекта возрастающей отдачи. Это порождало феномен блокировки альтернативных путей технологического развития.

В последующем с помощью этого понятия начали анализировать различные феномены не только технологической, но и институциональной природы, исходя при этом из различных теоретических позиций.

Можно выделить два основных подхода относительно той роли, которую играет прошлое в современном развитии институтов.

Сторонники первого подхода считают, что в обществе действует **эволюционный механизм**, который отбирает наиболее эффективные институты и организации, приносящие наибольшую пользу обществу.

Другие авторы утверждают, что выживают не обязательно самые эффективные институты и организации. Развитие в прошлом могло пойти по неоптимальному пути.

Первый подход основывается на гипотезе максимизирующего поведения экономических агентов и гипотезе рационального поведения со ссылкой на ес-

тественный отбор. Впервые такая попытка была предпринята А. Алчианом в 1950 г. в его статье «Неопределенность, эволюция и экономическая теория».

В ней Алчиан утверждал, что выживают те фирмы и индивиды, которые максимизируют прибыль, даже если они не делают это целенаправленно. Он выдвинул аргумент о естественном отборе, призванном доказать, что обезличенные рыночные силы действуют таким образом, что соблюдаются все теоремы, описывающие поведение фирмы в неоклассической теории, даже если предпосылки о поведении фирмы, направленном на максимизацию прибыли неверны. В условиях неопределенности, неполной информации и несовершенного знания максимизация прибыли не может быть руководством к действию. Заранее (*ex ante*) никто не может сказать, какое именно поведение приведет к наилучшим результатам. Лишь задним числом (*ex post*) можно определить, какие действия принесли наибольшую прибыль.

В теории А. Алчиана не предполагается, что экономические агенты действуют целенаправленно и сознательно. Индивид может реагировать на неопределенность, строго придерживаясь привычек и обычного поведения, которые ассоциировались с успехом в прошлом. Он может использовать метод проб и ошибок или имитировать поведение наиболее удачных фирм. Рынок же отберет те виды поведения, которые были бы правильными в условиях совершенного предвидения. Подобный тип рациональности был описан О. Уильямсоном и назван органической рациональностью.

Милтон Фридман (1953 г.) отмечал, что естественный отбор ведет к оптимизирующему поведению агентов и фирм. Естественный отбор у М. Фридмана служит основанием для того, чтобы предполагать, что агенты действуют так, как будто они рационально стремятся максимизировать ожидаемый результат, независимо от того, делают они это или нет. Агенты будто бы знают соответствующие функции спроса и издержек, вычисляют предельные издержки и предельный доход от всех доступных им видов деятельности и увеличивают масштаб каждого из видов деятельности до такого момента, пока соответствующие предельные издержки и предельный доход не сравняются.

Итак, этот подход основывается на идее о том, что капиталистическая конкуренция действует подобно эволюционному процессу в биологии, отбирая наиболее эффективные институциональные формы и способы организации.

**Сторонники второго подхода** обращают внимание на явления, противоречащие тезису о том, что выживают только наиболее эффективные институциональные структуры и организационные формы. Одно из таких явлений – зависимость от траектории развития.

Если бы институты существовали в мире, где трансакционные издержки равны нулю, то предшествующее экономическое развитие не имело бы никакого значения. Изменения в относительных ценах или предпочтениях немедленно влекли бы за собой соответствующую перестройку институтов. Но в реальном мире, где трансакционные издержки не равны нулю, большое значение приобретает сам процесс, в ходе которого возникли современные институты, ведь этот процесс ограничивает выбор в будущем. Именно он определяет расходящиеся направления развития общества, политических систем и экономик.

Различные примеры технологических аномалий – это иллюстрация того факта, что выбранное однажды направление изменений в технологической сфере может привести к преобладанию одного технического решения, даже если оно может оказаться менее эффективным по сравнению с альтернативным решением, которому не удалось закрепиться.

Это явление зависимости от пути развития в сфере технологии объясняется тем, что развитие явления может сопровождаться нарастанием связанной исключительно с ним и благоприятствующей ему внешней среды. Именно эта внешняя среда и направляет развитие явления по определенной траектории.

Зависимость от траектории развития применительно к экономическим институтам общества означает, что общество и экономика воспроизводят социальные и культурные институты прошлого постепенно внося в них изменения. В наиболее простом виде эту зависимость от траектории развития можно представить следующим образом. Имеется первоначальный набор институтов, который создает, например, отрицательные стимулы к производственной деятельности. В этой институциональной среде создаются организации и группы, которые получают выгоду в рамках действующих правил. Возникает идеология, которая не только оправдывает существующую структуру общества, но и объясняет слабое функционирование экономики. Результатом будет политика, усиливающая существующие институты и организации, а также действующие в этой системе стимулы.

Принято выделять несколько форм зависимости от траектории развития. Выделяют зависимости первой, второй и третьей степени.

**1. Слабая форма, или зависимость от пути развития первой степени.** Эта форма имеет место, когда один институциональный (или технологический) результат был бы не хуже альтернативного. Каждый хорош по-своему, каждый достаточно эффективен. В прошлом общество осуществляло выбор между двумя институтами, и этот выбор закрепился. Выбранный институт функционирует не хуже, чем альтернативный, от которого отказались. Примером зависимости от траектории развития этого вида может служить выбор в пользу правостороннего или левостороннего движения, сделанный в различных странах.

**2. Средняя форма, или зависимость от траектории развития второй степени.** Зависимость от траектории развития этого типа связана с неэффективностью выбранного пути. Она определяется неспособностью индивидов к совершенному предвидению будущего, поэтому решения, которые представлялись эффективными *ex ante*, не всегда могут оказаться эффективными *ex post*. Если бы выбор осуществлялся сейчас, то следовало бы выбрать другую альтернативу, поскольку неэффективность выбора уже очевидна. Но инвестиции в связи с выбранной альтернативой уже осуществлены и перестраивать систему неэффективно. Можно лишь сожалеть о сделанном в прошлом выборе, однако нет никакого экономического смысла в изменении.

Можно применить эти абстрактные рассуждения к выбору модели корпоративного управления. Любая из моделей корпоративного управления имеет свои недостатки и связана с определенными издержками. В американской системе это агентские издержки, связанные с положением управляющих, слишком

короткий временной горизонт принятия решений, издержки, связанные с жесткой вертикальной интеграцией. В германской и японской моделях – агентские издержки, связанные с финансовыми институтами, чрезмерные вложения в долгосрочные инвестиционные проекты, подавление инновационной активности. Однако переход от одной модели корпоративного управления к другой из этих стран был бы неэффективным.

**3. Сильная форма, или зависимость от пути развития третьей степени,** имеет место тогда, когда существуют издержки, связанные, во-первых, с информацией, которой располагает индивид, и, во-вторых, с общественным выбором и трансакционными издержками политических рынков. Ментальные конструкции, заданные движением по определенной траектории развития, мешают людям выбрать новый путь. Для человеческого мышления характерна ограниченность возможностей воображения. Эти пределы определяются опытом и привычным мышлением, зависящими от той культуры, частью которой является человек. Общество не может эффективно рассуждать о новом пути, потому, что у него нет соответствующего словаря, концепции и даже веры в то, что другой путь вообще может существовать. Таким образом, дополнительным источником возможной неэффективности институтов могут быть как научные идеи, так и идеологические установки, определяющие те ментальные конструкции, при помощи которых люди обрабатывают информацию, необходимую для принятия решений.

При третьей форме зависимости от траектории развития следование по старому пути ведет к результату, который неэффективен, но в этом случае результат можно исправить. В случае зависимости слабой и средней форм траекторию движения общества нельзя исправить исходя из имеющегося знания и доступных альтернатив. Сильная же степень зависимости в принципе предполагает возможность исправить траекторию движения, поэтому является наиболее привлекательной для экономистов.

Отбор вариантов институциональных изменений по критерию эффективности, оцениваемой ограниченно рациональными экономическими агентами, может рассматриваться как разновидность рыночного отбора.

Ценность концепции зависимости от траектории предшествующего развития заключается не в возможности «универсального объяснения любых трудностей, возникающих на путях институциональных преобразований, а в обращении внимания конкретных благополучателей старых правил, располагающих благодаря последним экономическими и политическими возможностями, позволяющими им блокировать потенциально более эффективные инновации.

### **Классификация институциональных изменений**

Ученые определенным образом классифицируют институциональные изменения. Так, например, Д. Норт выделяет дискретные и инкрементные изменения.

Под **дискретными** изменениями понимаются радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоеваний или революций.

**Инкрементные** изменения означают, что участники акта обмена рассматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли.

Д. Норт, отмечая важную особенность институциональных изменений, считал, что эти изменения имеют почти исключительно инкрементный характер. Так, рассматривая арендное право эпохи феодализма и майората, можно отметить, что оно развивалось путем постепенного изменения рамок, заключавших в себе взаимодействие меняющихся в течение веков формальных и неформальных ограничений и механизмов, обеспечивающих соблюдение правил. Соглашение между землевладельцем и крепостным отражало почти полное господство первого над вторым; но периферийные изменения в институциональной системе вследствие сокращения численности населения в XIV в. изменили соотношение сил в пользу крепостных. Это постепенно привело к тому, что землевладельцы стали сдавать крепостным участки в аренду, появились копихолды (арендные права, зафиксированные в копии протокола феодального суда) и в конце концов – обычная аренда за плату. Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям.

Д. Норт фактически сближает дискретные институциональные изменения с изменениями в формальных нормах и правилах, относящихся к уровню институциональной среды, и инкрементные – с изменениями институциональных соглашений, локальных (групповых) неформальных норм и правил.

Между тем, такое сближение не вполне точно. Дело в том, что постепенно, малыми отклонениями и «приращениями» могут изменяться не только локальные (формальные и неформальные), но также и «глобальные» правила.

Важным для характеристики реально происходящих институциональных изменений является их деление на спонтанные и целенаправленные.

**Спонтанными** называются такие институциональные изменения, которые осуществляются, возникают и распространяются, без чьего-либо предварительного замысла и плана. Например, произошло случайное отклонение от нормы и это принесло выгоды ее нарушителю, но не нанесло никому ущерба и не встретило противодействия, распространилось среди членов группы, то налицо будет спонтанное институциональное изменение.

**Целенаправленные** институциональные изменения возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым осознанно разработанным планом. Обычно на уровне экономики в целом «автором» подобного плана является государство в лице некоторого органа законодательной или исполнительной власти, либо же политическая оппозиция действующей власти. Внутри экономических организаций автором такого плана выступает руково-

дство и т. п. Формирование целенаправленных институциональных изменений называется **институциональным проектированием**.

По признаку происхождения институциональных изменений, кроме двух названных «чистых» типов, можно выделить еще и смешанный тип, когда само новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно и целенаправленно.

Примером здесь может служить формирование новых законов в рамках системы общего права, когда новое правило – прецедент – возникает в связи с решением суда по новому конкретному конфликтному случаю, а «внедрение» этого правила в массовую практику обеспечивается механизмами судебной ветви государственной власти. Другой пример – спонтанное возникновение некоторой эффективной практики действий в бизнесе и ее распространение через различные бизнес-ассоциации или, в России, систему торгово-промышленных палат.

### **Институциональные изменения в переходной экономике**

Институциональные изменения можно рассмотреть на примере трансформации централизованно планировавшихся экономик в рыночные, начавшаяся в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. в целом ряде стран. Институциональные изменения имели различный масштаб, уровень. Они коснулись конституционных правил, а также множественных изменений на уровне частных институциональных соглашений. Сами экономические реформы многие исследователи рассматривают как своеобразные институциональные изменения дискретного характера.

Теоретически разработано, по крайней мере, два сценария трансформационного перехода общества от одной системы хозяйствования к другой (например, от административно-командной к рыночной) – неоклассический и неоинституциональный.

**Неоклассический сценарий**, базирующийся на основных положениях неоклассической экономической теории, предполагает разработку системы мер государственного регулирования, направленную на формирование (или, скорее импорт) новых институтов или изменение существующих формальных правил, в то время как неформальные нормы остаются вне поля зрения реформаторов.

**Неоинституциональный сценарий**, разработанный в рамках неоинституциональной экономической теории, предусматривает изменение как формальных правил, так и неформальных норм. По крайней мере, учитывает влияние последних на действенность принимаемых законов. Идеальным, согласно неоинституциональному подходу, является эволюционный процесс формирования институтов, соответственно революционный (импорт) является менее предпочтительным и должен осуществляться на базе тщательного изучения существующей институциональной среды.

Различие двух сценариев заключается не только в содержании проводимых реформ, но и в скорости их проведения.

Трансформационные процессы в России начались в 1991 г. по неоклассическому сценарию, в соответствии с которым предполагалось «создать ры-



ночные институты и обеспечить их эффективное функционирование». Идеологи радикальных реформ при поддержке ряда влиятельных международных организаций (МВФ) следовали господствовавшей в 1980-х гг. теории неолитерализма.

В соответствии с неоклассическим сценарием темпы и результаты переходного процесса зависят от целого ряда факторов:

- стартовых условий в экономике;
- переплетения внешних и внутренних факторов;
- выбора правительством стратегии реформирования;
- характера и устойчивости политических институтов;
- способности принятия правительством решений в условиях неполной и несовершенной информации;
- влияния извне на ход преобразований (позитивное и негативное) и т. д.

Опыт российской экономики свидетельствует о том, что создание новых институтов, в данном случае, как было задумано реформаторами, – «рыночного правового поля», не гарантирует спонтанного формирования эффективных институтов. Проведению любой реформы должна предшествовать оценка соответствующих трансакционных издержек и предполагаемых выгод.

При неадекватной институциональной структуре и удаленных от равновесия начальных условиях макроэкономическая политика, стандартная для развитых экономик, может способствовать формированию институциональных ловушек.

Теоретически продолжительность переходного периода зависит от скорости создания новых институтов, причем речь идет не только о формировании новых формальных правил, но и неформальных норм. Лишь при условии их согласования будут эффективны механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение формальных правил игры в обществе (или фактически реформ).

Основная институциональная проблема переходного периода заключается в том, что темп перемен и время, которое должно пройти между их началом и достижением определенного результата, невозможно легко установить.

Скорость перехода, как к рыночной, так и в любой другой системе в немалой степени зависит от способности людей перерабатывать, усваивать и передавать новую информацию. В своей работе «Теория праздного класса» Т. Веблен делает вывод о том, что привычный образ мышления людей имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго, кроме тех случаев, когда к его перемене принуждают обстоятельства. Таким образом, унаследованные институты, образ мысли и т. д. являются консервативным фактором. Т. Веблен называет его фактором социальной инерции, психологической инерции.

Описание сущности процесса формирования новых институтов, точно подмеченное и данное более века назад Т. Вебленом, находит свое подтверждение и при анализе институциональных изменений в настоящее время. Субъектом институциональных изменений остается индивид, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе. Если эти стимулы противопо-

ложны тем, которые насаждаются реформами, то можно говорить о том, что преобразования будут протекать медленно и тяжело – напряжение в экономической сфере трансформируется в социальную напряженность, а это бумерангом отражается на политической сфере.

Совпадение или непротиворечивый характер стимулов обеспечивает быстроту и эффективность трансформации. Это объясняется тем, что институциональные изменения состоят из «адаптаций в рамках допускаемых возможностей к кодексу правил, норм и принуждения, которые образуют институциональную систему. Общая стабильность этой системы делает возможным обмен, протекающий в пространстве и во времени. Трансформации в институциональной системе означают нарушение системы обмена.

Основная трудность институциональных преобразований – это несогласованность существующих неформальных норм с вновь принимаемыми формальными правилами, результатом которой может быть институциональный конфликт. Никакие законы не будут эффективно функционировать, если они не подкреплены неформальными отношениями.

Институциональные преобразования должны способствовать выявлению и решению проблемы преодоления зависимости от траектории предшествующего развития. Они основываются на следующих принципах:

1. Реализация трехстороннего взаимодействия – государства, бизнеса и общества – позволит не допустить возникновения распределительных сговоров, резко снижающих эффективность любых форм модернизации.

2. Повысить эффективность функционирования государства, привлекая бизнес и общество к мониторингу исполнения государственных функций, создавая стандарты оказания услуг и налаживая обратную связь через независимые общественные институты.

3. При осуществлении реформ необходимо опираться на принцип соблюдения интересов всех групп, вовлеченных в процесс модернизации.

4. Институциональные преобразования должны сочетаться со снижением общего уровня транзакционных издержек, в том числе путем легализации существующих прав собственности.

Реформирование экономической системы – это проблема выбора перспективной траектории развития, выстраивание временной последовательности институтов, удовлетворяющих определенным требованиям и потому имеющие шансы на успех. Выработка ориентиров институциональной модернизации весьма непростая задача. Сложность заключается в том, что модернизация затрагивает взаимодействие множества институтов. И проводить модернизацию одного института в отрыве от других дело сложное, а подчас и неподъемное. Институциональные изменения должны касаться, прежде всего, взаимосвязанных, дополняющих друг друга институтов, по сути своей комплементарных. Это даст возможность государству активно формировать и поддерживать новую институциональную среду. Наряду с необходимостью дальнейшего развития рыночного хозяйственного права на первый план выходит задача поддержания и защиты институтов. Это требует не только улучшения работы органов судебной системы и государственного управления, но и качественного совер-

шенствования институционального процесса за счет более сбалансированного и децентрализованного принятия решений, отражающих позиции как исполнительных, так и законодательных властей, причем не только на федеральном, но и на региональном уровне. Необходимость движения в этом направлении связана с тем, что наиболее эффективны и стабильны те институты, которые отражают интересы большей части общества.

Учитывая масштабы институциональных трансформаций в переходной экономике, особая роль должна отводиться государству, даже если эти реформы направлены на сокращение государственного участия в общественной жизни и в экономике.

В переходной экономике в условиях институционального неравновесия ни один другой агент, кроме правительства, не способен нести весь объем издержек по выходу из институциональных ловушек и принимать эффективные долгосрочные решения. Ни управляющие, ни коллективы предприятий, но частные предприниматели не обладают достаточно длительным горизонтом планирования. Помимо этого, экономические агенты, не чувствуя уверенности в будущем, ставят перед собой краткосрочные задачи, стремятся к личному обогащению, а «невидимая рука» несовершенного рынка еще не умеет трансформировать эгоистическое поведение в общественно полезное.

Одна из основных проблем переходного периода – способность государства осуществлять институциональные реформы, поскольку с «развалом» институтов оно не в состоянии выполнять присущие ему функции. В создавшейся ситуации процессы реформ приобретают стихийный неуправляемый характер, и можно говорить о «всеобъемлющем хаосе» во всех сферах жизни общества. Политики заняты решением своих личных интересов, экономические агенты действуют, повсеместно нарушая законодательно принятые нормы, которые, в свою очередь, пролоббированы отдельными группами интересов, государство не в состоянии выполнять свои обязательства в сфере обеспечения правопорядка, а также перед работниками бюджетной сферы, фактически на местах устанавливается «двоевластие», «троевластие» и т. д. – т. е. ситуация, которую можно было наблюдать в российской экономике в 1990-х гг.

Необходимость возрастания степени государственного участия в переходный период объясняется институциональными условиями развития. Учитывая эффект зависимости от траектории предшествующего развития в России роль государства по реформированию общества должна быть гораздо большей, чем в других странах с переходной экономикой. Это связано во многом с особенностями системы управления, а именно с колоссальной степенью монополизации экономических процессов со стороны государства, обусловленной как влиянием командно-административной системы в течение 70 лет, так и институциональной основой, исторические корни которой уходят глубоко в прошлое.

### 4.3. Анализ неформальных институтов (на примере России)

Для более продуктивного анализа базовых институтов модели Российской экономики, как и всех других национальных моделей, необходимо выделять как формальные правила (формальные базовые институты), так и неформальные правила (неформальные базовые институты). Это позволит более полно раскрыть существо национальной экономической модели, ее институциональные основы.

Среди черт современной экономики России выделяют неформальный характер экономических отношений, возникающих между экономическими субъектами. Экономику с преобладанием таких отношений называют чаще всего неформальной, т. е. неконтролируемой официальными институтами сферой хозяйственной деятельности. В такой экономике преобладают неформальные правила игры и неформальные ограничения. К неформальной экономике причисляют как домашнюю, так и теневую экономику. Объединение под одним термином столь разнокачественных сфер связано как с включением в нее деятельности, существующей вне правового пространства (например, домашний труд), так и вопреки этому пространству (нерегистрируемое предпринимательство). Однако понятие «неформальная экономика» распространяется на глубинные отношения между экономическими субъектами, неподконтрольные государству, носящие по большей части безвозмездный, нетоварный характер и присущие всякой, без исключения экономической системе.

Представляется, что глубинные основы неформальной экономики связаны с ценностной преемственностью многих поколений россиян, особенностями российского менталитета. И, следовательно, неформальная экономика лежит в основе национальной экономической модели России и существует с незапамятных времен, а не является лишь особенностью экономики переходного периода.

Можно выделить несколько факторов, влияющих на складывание неформальных отношений в российской экономике как национальной модели.

Прежде всего, это коллективистское сознание россиян. Коллективизм и индивидуализм как мировоззренческая основа этноса есть производная ландшафта, климата, протяженности территории.

Огромная протяженность российских земель закрепляла в сознании россиян представление о бессилии центральной власти. Считалось, что центр живет по своим законам, а периферия – по своим. Помощь центра при территориальной удаленности, неразвитости коммуникаций и транспорта была невозможна, а участие соседей, сородичей и схода приобретало особое значение. Община означала общность усилий, взаимопомощи, общий круг забот и интересов. Таким образом, невозможность выжить в одиночку при одновременной невозможности получить действенную помощь государства сформировали устойчивую мировоззренческую основу хозяйственной практики, которая создала базу для развития неформальной экономики.

Вероятно, с тех пор природно-климатические и географические условия воспроизводят установки россиян на неформальную экономику.

Вторым фактором становления неформальной экономики является православие. Теоретические разработки этого вопроса представлены в трудах В. Соловьева, С. Булгакова, П. Флоренского, Н. Бердяева. Сфера труда и система материальных ценностей отделена в православии от высших духовных ценностей. Если в протестантской религии труд есть молитва (сродни высшей духовной ценности), то православие допускало отвлечение от труда во имя молитвы. Деловой успех в православии стоял намного ниже нравственных достижений, поэтому нарушение хозяйственных законов не считалось великим грехом. Закон, истина в православии – категории высокого нравственного смысла.

Третьим фактором развития неформальных экономических отношений является положение государства в общественной жизни и характер проводимых им реформ в различные исторические периоды. У россиянина выработалось двойственное отношение к государству. С одной стороны, уважение к верховной власти в лице царя, президента, надежда на помощь и защиту с их стороны.

Россияне в этом смысле – государственники. Понятие «Родина», «Отечество» – для них непреходящие ценности. С другой стороны, негативное отношение к государственному аппарату и армии чиновников, противопоставление себя государству как бюрократическому аппарату, как враждебной силе. Реформы, проводимые Петром Великим, П. А. Столыпиным, В. И. Лениным и современной властью насильственно отрывали широкие массы людей от устойчивых систем коллективистских представлений, цементирующих общество. По существу, российское государство выступало не как субъект институционализации уже существующих практик, а как создатель иных, новых форм общественного устройства. Такова сущность трансформации сверху. С таким восприятием государства можно связать стремление россиян быть от него независимыми, уйти в неформальную экономику.

И, наконец, четвертый фактор – неразвитость рыночных отношений. Российская цивилизация – в основе своей нерыночная цивилизация. Рассматривая различные исторические периоды российской действительности, можно заметить, что рыночные отношения не проникли глубоко в экономическую ее систему. Рыночные отношения формализуют, оформляют, узаконивают неформальные экономические отношения, в конечном счете, создают легальное экономическое пространство. Создаются формальные правила игры, формальные институты.

Итак, исследованные факторы влияли на становление неформальной экономики в достаточно длительном периоде, действуя постоянно, формируя систему ценностей россиян, менталитет. Неформальные экономические отношения составляют сущность национальной экономической модели России, базовый институт.

Устанавливая жесткую систему экономических отношений и связей, плановая система не смогла устранить в ее недрах разветвленной системы неформальных экономических отношений. С распадом Советского Союза неформальная в своей основе российская экономика получила новый импульс

развития неформальных отношений в переходный период. Как отмечают исследователи, социальные системы, переживающие глубинную трансформацию, являются как бы деинституциональными по определению: их прежний институциональный каркас уже сломан, а новый еще не выстроен, ибо это всегда нелегкий и затяжной процесс с негативными результатами. В первом приближении общества переходного типа можно было бы охарактеризовать как общества с разрушенными формальными регуляторами.

В настоящее время во всех звеньях хозяйственного механизма – на рынке капитала, на рынке труда, в отношениях между я и государством, между различными ветвями и уровнями власти – неписанные правила и договоренности преобладают над требованиями закона, условиями контрактов и другими формальными ограничениями. Даже те переговоры, которые заключаются с соблюдением всех формальностей, воспринимаются участниками как некая условность и исполняются «по обстоятельствам».

В то же время существо переходного периода заключается во внедрении новых формальных институтов: политических, экономических, правовых по образцу тех, что действуют в развитой рыночной экономике, обновлении формальных «правил игры», регулирующих различные сферы жизнедеятельности общества. Однако, попадая в российскую среду, любые формальные институты сразу же обрастают неформальными отношениями и личными связями. В российских условиях такие институты оказываются не «перпендикулярными», а «параллельными» рынку. Подобная метаморфоза происходит с самыми различными законами и контрактными установлениями, представляется, что такая экономика обретает способность к устойчивости и самовоспроизводству. Похоже, именно такое общественное устройство сформировалось в России в годы реформ.

Такое обозначение феномена стационарно переходной экономики обосновывает положение: неформальная в своей основе модель российской экономики усиливается спецификой неформальных отношений в переходный период. Благодаря такому удвоению качеств экономика современной России становится, образно говоря, «неформальной экономикой в квадрате». Рассмотренное усиление неформального характера экономики не работает в направлении долговременного развития, преобразования экономической структуры в рыночную, а воспроизводит достаточно неэффективную схему существования экономики.

Экономическая система, в которой доминируют неформальные институты, несмотря на свою низкую экономическую эффективность в силу колоссальных транзакционных издержек может быть достаточно устойчивой на протяжении длительного периода. Несмотря на очевидный дисбаланс в распределении экономических ресурсов те же неформальные институты создают из аутсайдеров, не вошедших в клан «своих», так называемый теневой сектор экономики, который уводит значительную часть ресурсов из-под влияния сросшейся с государством «элиты». Именно в этом секторе значительная часть населения находит возможность реализации своих экономических интересов, что смягчает последствия его полного обнищания.

Этот путь трансформации экономической системы, хотя и является типичным для большинства постсоциалистических стран, практически все страны СНГ пошли по этому направлению, но далеко не единственно возможному. Опыт стран Восточной Европы и Балтии показывает, что если импорт рыночных институтов сопровождается импортом капитала, то эти институты очень быстро становятся доминирующими в экономической системе, но для этого нужна политическая воля, реализующаяся в системе правовых институтов, обеспечивающих благоприятный инвестиционный климат. Правда, этот путь характерен для стран, не располагающих большими экономическими ресурсами.

Таким образом, неформальные институты становятся доминантой в условиях институционального дисбаланса, вызванного импортом институтов. Причем неформальные институты деформируют не только институты предназначенные «на слом» командной экономики, но и импортируемые рыночные институты. Например, активно внедряемые на первых этапах товарные биржи, на которых вместо формирования справедливых равновесных цен, «свои», получившие товар на госпредприятиях по заниженным ценам, продавали этот товар другим «своим» представителям других госпредприятий по уже завышенным ценам. Разница естественно распределялась между теми же «своими».

По аналогичной схеме неформальные институты начинают доминировать в финансовой сфере. Когда за счет временно свободных средств госпредприятий «свои люди» создают коммерческие банки, которые затем из этих средств кредитуют на льготных условиях чужие как частные, так и государственные предприятия. При этом абсолютно рыночные финансовые институты становятся опять же инструментом трансформации государственных финансовых ресурсов в частный сектор по совершенно не рыночным схемам и принципам.

В результате неформальные институты, строящиеся по принципу «свой-чужой», начинают доминировать во всех сферах, включая исполнительную и законодательную власть. Хотя в странах постсоциалистических это процесс начинается как раз сверху. Это объясняется там, что в социалистической системе неформальный институт «свой-чужой» не только был господствующим в сфере неформальных отношений, но и был системообразующим формальным институтом, в политической сфере именно этот принцип имеет формальную реализацию в институтах: «коммунистическая партия», «комсомол», «пионерская организация», «октябрятская организация». Причем по мере развития индивида, его физического и социального роста, попасть в круг «своих» становилось все труднее. Точно также происходит развитие этого института и в транзитивной экономике, когда большая часть национального богатства концентрируется в руках узкой группы «своих-олигархов». Наиболее характерным примером здесь является олигархический капитализм, сформировавшийся в России.

Таким образом, проблема российской трансформации заключается в том, что процесс институционального строительства шел неупорядоченно, основные институты были формально перенесены на российскую почву извне, без учета специфики политической культуры страны. При этом известно, что культура

оказывает огромное влияние на формирование и последующее функционирование политических институтов. В процессе транзита институты насаждались сверху, не опираясь на соглашение основных политических сил. Вводимые институты не успевали развиваться, оказывались недостаточно эффективными и не пользовались массовой поддержкой, что привело к замене институциональных отношений неформальными способами приспособления к новым обстоятельствам жизни.

Одни институты были ликвидированы, другие «обросли» дополнительными функциями, появились новые, призванные заполнить недостающие элементы во властной структуре. Когда соблюдение закона не является обязательным, население живет в условиях осуществления неформальных процедур. По мере укрепления «вертикали власти» поле неформальных отношений должно было постепенно сокращаться, однако оно не только сохранилось, но и вторглось в большинство сфер общественной жизни.

Что же такое неформальные институты? В современной экономической, социальной и политической литературе термин «неформальный институт» встречается в применении к невероятно большому кругу явлений. Можно выделить следующие основные причины возникновения неформальных институтов:

Неполнота формальных институтов, в результате которой задаются общие параметры поведения, не учитывающие все варианты развития ситуации. Соответственно экономические агенты, действующие в рамках конкретных формальных институтов, вынуждены разрабатывать нормы и процедуры, упрощающие их работу или же относящиеся к проблемам, не предусмотренным формальными правилами.

Создание неформального института является менее затратным, чем создание формального, что объясняется наличием так называемых трансакционных издержек. Трансакционные издержки – издержки, связанные с обменом и защитой правомочий. Высокий уровень издержек спецификации и защиты прав собственности в обществе приводит к возникновению неформальных институтов перераспределения собственности, что в свою очередь увеличивает неопределенность экономических агентов относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношении с контрагентами. Так, популярность рейдерства в нашей стране обусловлена исключительно высокой доходностью от данного вида деятельности.

Использование неформального института как запасного варианта, так как более предпочтительные формальные институты по различным причинам в данный момент являются не достигаемыми. Формальные институты существуют на бумаге, но неэффективны на практике. Например, экономические агенты создают неформальные институты не потому, что не одобряют формальные, а потому, что формальные институты и процедуры их создания лишены авторитета.

Стремление к целям, которые не принимаются данным обществом. Благодаря своей относительной незаметности неформальные институты позволяют экономическим агентам осуществлять такие действия – от непопулярных до незаконных, – которые вряд ли бы получили одобрение общества.



Термин «неформальный институт» включает личные связи, клиентелизм, коррупцию, кланы и мафии, гражданское общество, традиционную культуру и т. д. Более точное определение неформальных институтов должно охватывать максимально возможное количество неформальных правил, но в то же время быть достаточно узким, чтобы отличать неформальные правила от иных, не институциональных неформальных явлений.

Проведение черты между формальными и неформальными институтами является только половиной концептуальной задачи. «Неформальный институт» нередко понимается как остаточная категория – в том смысле, что так можно назвать практически любое поведение, выходящее за рамки писаных правил или не предусмотренное ими. Чтобы избежать этой ловушки, нужно подробнее поговорить о том, чем формальные институты не являются.

Внимание следует обратить на четыре момента.

Во-первых, необходимо отличать неформальные институты от слабых институтов. Многие формальные институты неэффективны в том смысле, что их правила существуют только на бумаге и в большинстве случаев обходятся или игнорируются. Однако слабость формальных институтов не обязательно ведет к появлению неформальных институтов. Вполне возможно отсутствие постоянных или обязательных правил, как формальных, так и неформальных.

Во-вторых, следует отличать неформальные институты от других неформальных закономерностей поведения. Не всякое поведение, строящееся по известным образцам, связано с соблюдением каких-либо правил или имеет своим источником совместные ожидания по поводу чужого поведения. Поведенческие закономерности могут быть плодом самых разных мотиваций. Можно процитировать пример, приведенный Дэниэлом Бринксом: снимать шляпу в церкви – это неформальный институт, а снимать пальто в ресторане – просто поведенческая закономерность. В последнем случае, оставаясь в пальто, человек может испытывать физический дискомфорт, но вряд ли он навлечет на себя общественное неодобрение либо санкции. Чтобы считаться неформальным институтом, поведенческая закономерность должна соответствовать сложившимся правилам или указаниям, нарушение которых приводит к тем или иным внешним санкциям. Возьмем другой пример. Подкуп должностного лица, безусловно, неформальное поведение, но лишь некоторые разновидности взятки могут считаться институциональными. В том случае, если взятка навязывается сверху, или если она соответствует широко распространенным среди должностных лиц и граждан ожиданиям (а отказ от дачи взятки чреват серьезными издержками), коррупция вполне может называться институтом. Наоборот, если взятка не санкционирована извне, не связана с совместными ожиданиями, а является результатом низкого жалования в госсекторе и неэффективного соблюдения законов, ее лучше всего определять как поведенческий образец.

В-третьих, следует отличать неформальные институты от неформальных организаций. Хотя исследователи нередко включают организации в понятие института, все же необходимо проводить различие между политическими акторами (или «игроками») и теми, правилами, которым они следуют. Так же, как формальные организации (такие, как политические партии и союзы) можно от-

личить от формальных правил, следует отличать и неформальные организации (кланы, мафии) от неформальных институтов.

С другой стороны, неформальные правила могут быть неотъемлемой частью этих организаций, и точно так же, как формальные политические организации изучаются под рубрикой «институционализм», так и кланы, мафии и прочие неформальные структуры порой полезно включать в анализ неформальных институтов.

Возвращаемся к различию между неформальными институтами и более широким понятием культуры. Культура порой способствует формированию неформальных институтов, и граница между двумя этими понятиями остается важнейшей областью исследований. Однако наилучший способ решения этой задачи – понимать неформальные институты в относительно узком смысле, определяя их не через совместные ценности, а через совместные ожидания, которые могут быть никак не связаны с более широкими социетальными ценностями. Различие между совместными ценностями и совместными ожиданиями позволит исследователям провести анализ потенциальных причинных связей между культурой и неформальными институтами – например, определить, способствуют ли социетальные ценности укреплению конкретных неформальных институтов или, наоборот, подрывают их.

Эффективность институтов зависит от доверия к действующим правилам и нормам поведения. Доверие связано с незнанием или неуверенностью в действиях других: человек не может с абсолютной точностью определить, как поведет себя его партнер в будущем, он может только предположить возможный алгоритм развития событий и поверить в его осуществимость. Соответственно, субъект доверяет другому субъекту, когда он может предсказать его действия.

Причина доверия кроется не только в эффективности правовых институтов, но и в общей ценностной структуре общества, которое нацелено на него (предположение о том, что другие разделяют твои фундаментальные ценности). Культура также способствует развитию неформальных институтов, так как включает в себя совместные ценности, а неформальные институты – совместные ожидания, которые зачастую связаны с этими ценностями. При этом следует различать два типа доверия: эффективные и легитимные официальные институты соответствуют институциональному доверию, персональное доверие связано с неформальными институтами.

Заполняя вакуум, образовавшийся в результате слабости формальных институтов, неформальные институты в целом являются одним из атрибутов авторитарного режима, но вместе с тем некоторые из них, удачно сочетаясь с формальными, могут способствовать их работе. Первыми, кто обратил внимание на положительную роль отдельных видов неформальных институтов, были Г. Хелмке и С. Левитски, разработавшие их классификацию. В основу типологии были положены два критерия: эффективность формальных институтов, зависящая от того, в какой мере акторы подчиняются их предписаниям, и степень соответствия между теми целями, для реализации которых используются неформальные институты, и ожидаемыми результатами, достигаемыми в формальных институтах. Различный характер таких взаимодействий позволил вы-

делить четыре типа неформальных институтов: дополняющие, аккомодационные, конкурентные и замещающие. В зависимости от того, какие из них преобладают можно говорить о стабильности данной системы. Представляется, что в рамках различных типов неформальных институтов фактор доверия реализуется по-разному и в различной степени влияет на стабильность.

Дополняющие институты преобладают, когда мы имеем дело с эффективными официальными институтами, доверие к которым высоко. Однако усложнение общества требует институционализации растущей и расширяющейся сети переговоров для улаживания конфликтов. Широкий комплекс переговоров и согласования позиций облегчает процесс принятия решений и координации между акторами, что, в свою очередь, повышает доверие между ними и институтами. Так, например, существование в России партий и властных группировок с различными позициями требует специальных механизмов по их согласованию. Правящая элита в определенной мере должна принимать во внимание интересы различных групп общества, чтобы не подойти к опасному порогу потери легитимности.

Аккомодационные институты развиты, когда формальный институт эффективен и легитимен для общества, но не совсем устраивает элиту своим результатом. Под такую ситуацию, например, попадает модель, существующая в сфере замещения должности президента России («назначение» преемника). Всенародные выборы президента РФ являются более популярными, чем парламентские, явка на них более высока.

Конкурентные институты преобладают, когда неэффективность формальных институтов очевидна, но они продолжают существовать в силу того, что неформальный институт связан с нарушением юридических или моральных норм и не может быть легализован. Нерешенность социально-экономических проблем в России в сочетании с неэффективностью государственного аппарата и падением доверия граждан к государственным институтам приводит к дефициту доступных социальных возможностей населения для решения проблем повседневного существования (получение водительских прав, поступление в вуз или освобождение от армии). Для их решения население вынуждено обращаться к неформальным сетям, обеспечивающим более эффективное взаимодействие с официальным институтом. Участие в таких сетях зачастую является единственной возможностью реализовать свои интересы. Здесь важно отметить, что коррупция не строится на принципе доверия, человек может заключить сделку, потому что альтернатива ее отсутствия представляет худшие результаты. Вот почему в коррупцию вовлечены, по собственному признанию, не менее половины активного населения России. Для успешной карьеры в политике и бизнесе, значительно более важным, чем профессиональные характеристики, являются отношения личной преданности и покровительства. Именно на основе принципа «свой» – «чужой» сегодня происходит рекрутирование во власть и бизнес. Деятельность государства в таком случае достаточно сложно предсказать, так как принятие политических решений и формирование его руководящего слоя происходят на неформальном уровне.

Замещающие институты становятся доминирующими, когда государство вообще не в состоянии поддерживать легитимность официальных институтов. Комплекс неформальных правил составляет параллельное государство, которое дублирует официальные институты, беря на себя функции обычного государства. При этом можно выделить две группы замещающих институтов. Первая представляет собой структуры, которые по мере перестройки государства трансформируются в новые официальные институты («народная» милиция, система Советов до 1917 г.). В случае их широкой популярности они не только ставят под вопрос легитимность официальной власти, но сами становятся легитимными в глазах населения.

Замещающие институты из второй группы хоть и подрывают серьезным образом легитимность власти, но никогда не станут основой для формальных институтов. Самый распространенный пример – мафиозные структуры, выступающие как политическое сообщество. Когда гражданин не верит ни в справедливость закона, ни в способность государства его защитить, он обращается к мафии, а не к официальному институту. Замещающие институты были распространены в России в период 1990-х гг. тогда силовое предпринимательство взяло на себя функции, которые государство было не в состоянии выполнять.

Наличие большого количества конкурирующих неформальных институтов и отсутствие роста эффективности формальных являются серьезными факторами дестабилизации. Однажды возникнув, неформальные институты остаются рациональной стратегией акторов.

Очевидно, что в настоящее время для эффективного функционирования общества одних неформальных институтов недостаточно. Социальные и экономические отношения сегодня становятся все менее и менее персонифицированными. Все чаще люди взаимодействуют с «чужаками», и эти отношения уже не столь прочны и безальтернативны, как прежде, когда круг деловых партнеров был узок. Из-за анонимности отношений оказываются малоэффективными стратегии, подразумевающие разрыв каких-либо контактов с нарушителями обязательств. Чем более развито общество, тем менее эффективны неформальные институты. Кроме того, чем оно шире, тем меньше шансов, что правила, лежащие в основе неформальных институтов, будут одинаково трактоваться всеми участниками взаимодействия, что также может приводить к неэффективности.

Неформальные институты нередко характеризуются высокой сопротивляемостью к переменам, наличием колоссальной способности к выживанию. Даже если изменения и происходят, они предполагаются медленными и постепенными. Тем не менее, неформальные институты изменяются – и порой очень быстро.

Импульс к изменениям в неформальных институтах могут создавать несколько источников. Важным источником являются изменения в формальных институтах. Разумеется, влияние перемен в формальных правилах не следует переоценивать; многие неформальные институты продемонстрировали свою живучесть даже перед лицом крупномасштабных юридических или административных реформ. Тем не менее, в той степени, в какой формальные институциональные изменения влияют на издержки и приобретения приверженцев

конкретных неформальных правил, они могут служить важным катализатором для неформальных институциональных перемен.

Наибольшее значение имеют два типа изменений в формальных институтах. Первый – изменения в их устройстве. Конкретно в отношении неформальных институтов, эндогенных формальным структурам, изменения в строении формальных правил могут повлиять на издержки и приобретения приверженцев соответствующих неформальных правил, что способно привести к быстрым изменениям в неформальных институтах. Например, в случае дополняющих неформальных институтов, модификация соответствующих формальных правил может изменить сущность тех пробелов, которые были призваны закрывать неформальные институты, и это может мотивировать акторов на видоизменение неформальных правил или отказ от них.

Неформальные институциональные изменения также могут являться результатом изменения силы или эффективности формальных институтов. В подобных случаях изменения на уровне насаждения формальных правил влияют на издержки и приобретения приверженцев тех неформальных институтов, которые конкурируют с этими правилами или замещают их. Например, подчинение конкурентным неформальным институтам становится все более затратным с усилением насаждения формальных правил, и в какой-то момент эти издержки вынудят акторов отказаться от неформального института.

Повышение эффективности формальных институтов может также ослабить замещающие неформальные институты. Когда усиливается авторитет прежде неэффективных формальных структур, выгоды, связанные с использованием замещающих институтов, могут уменьшиться и потенциально вести к отказу от последних.

Другие источники неформальных институциональных изменений находятся вне формального институционального контекста. По мнению тех исследователей, которые считают формальные институты в первую очередь продуктом культуры, неформальные институциональные изменения коренятся главным образом в эволюции социетальных ценностей. А поскольку подобные перемены происходят черепашными темпами, данный вариант неформальных институциональных изменений также оказывается медленным и постепенным.

Неформальные институты могут также изменяться с изменением того статус-кво, который обеспечивает их существование. Эволюция внешнего окружения может изменить распределение власти и ресурсов в рамках общества, ослабляя тех акторов, которые выигрывают от приверженности к конкретным неформальным институтам, и усиливая тех, которые пытаются их изменить. Рост электората, принадлежащего к среднему классу, разрушает основу клиентелизма, снижая зависимость избирателей от выборочного распределения материальных благ. В этих случаях изменения в неформальных институтах обычно являются постепенными, так же, как и акторы постепенно переориентируют свои ожидания в соответствии с подспудным изменением их собственной позиции на торгах и позиции других акторов.

Для объяснения некоторых стремительных изменений в неформальных институтах или их разрушения могут понадобиться иные аналитические инст-

рументы. Одним из таких инструментов является модель «качелей». Согласно этой модели, если достаточно большое число акторов проникается убеждением в наличии новой и лучшей альтернативы, и если существует механизм координации ожиданий этих акторов, то переход от одного набора норм к другому может произойти очень быстро.

Неформальные институты существенно различаются в отношении как источников, так и темпов изменений. В то время как некоторые институты (дополняющие, аккомодационные) очень чувствительны к изменениям в структуре формальных институтов, другие (замещающие, конкурентные) более подвержены влиянию изменения силы формальных институтов. Что касается темпа перемен, то культурная эволюция обычно приводит к постепенным переменам, а изменения формальных институтов или координация усилий по достижению альтернативного равновесия могут привести к быстрому развалу неформальных институтов.

Американский философ права Харт выделил правила, которые контролируют поведение людей (первичные правила) и правила, контролируемые правилами (вторичные правила). Первые правила направляют поведение граждан в их повседневной жизни. Правила второго типа руководят поведением официальных лиц, когда они создают, пересматривают, отменяют или применяют первичные правила. В соответствии с теорией Харта, совокупность первичных и вторичных правил образует право. В отличие от права, среди неформальных правил нет правил вторичных, нет специально предусмотренной процедуры создания, пересмотра или отмены неформального правила. В неформальных правилах нет конституции или судьи. Человек, который хочет изменить обычай, должен использовать имеющиеся под рукой средства, чтобы убедить других членов общества следовать иной нормой.

Включение неформальных институтов в основную струю сравнительного институционального анализа ставит перед исследователями новые проблемы. Главным вопросом остается выявление неформальных институтов и их количественная оценка. При анализе формальных институтов эта задача решается достаточно легко. Поскольку формальные институты обычно документально зафиксированы, а информация об их наличии и санкция на их работу имеют официальный характер, их выявление и количественная оценка обычно не требуют углубленных знаний о конкретных институтах, что облегчает крупномасштабные сопоставления. Выявление неформальных институтов – более сложная задача. Конституция может сказать нам о том, является ли страна президентским или парламентским государством. Однако в конституции ничего не говорится о распространенности клиентелизма или родственных связей. Поэтому одним из способов выявления неформальных институтов является поиск обстоятельств, в которых аналогичные формальные правила приводят к иным последствиям, а затем приписать это различие работе неформальных институтов. Хотя логика этого подхода ясна, неформальные институты при этом низводятся до уровня остаточного явления, и налицо риск спутать неформальные институты со слабыми институтами. Альтернативная стратегия – выявить стабильные образцы поведения, не связанные с формальными правилами. Однако при та-

ком подходе мы рискуем принимать за неформальные институты любые поведенческие закономерности.

Как минимум, попытка выявить неформальные институты должна дать ответ на три принципиальных вопроса. Во-первых, каковы совместные ожидания акторов по поводу реальных ограничений, с которыми они сталкиваются? Лишь изучив взаимное понимание правил акторами, мы можем провести грань между неформальными поведенческими шаблонами и неформальными институтами. Во-вторых, к какому именно обществу относятся неформальные правила? В то время как область действия формального института обычно очерчивается законами или иными постановлениями, выявить сферу применения неформальных правил нередко гораздо труднее. Общество, на которое они распространяются, может представлять собой деревню, нацию, этническую или религиозную группу, какую-либо организацию – политическую партию, законодательный орган или госучреждение. В некоторых случаях это общество является политической элитой, границы которой нередко размыты. В-третьих, каким образом насаждаются неформальные правила? Если неформальное поведение носит обязательный характер, то нарушения должны влечь за собой внешние санкции.

В отличие от механизмов выполнения формальных правил (полиция, суды), механизмы неформальных санкций зачастую незаметны, подспудны и даже противозаконны. Они могут варьироваться от враждебных реплик, сплетен, остракизма и прочих способов демонстрации социального неодобрения до внесудебного насилия.

Современная институциональная теория, лежащая в основе управленческой экономики, связывает существование институтов с неопределенностью экономической среды, т. е. наличием множества явлений, сил и факторов, которые экономический агент не может знать, учитывать и прогнозировать при принятии решений. То есть речь идет об «ограниченной рациональности», компенсируемой для «игроков» деятельностью институтов, соблюдением выдвигаемых правил или «правил игры» на поле хозяйственной деятельности. Другой основой существования институтов выступает деперсонификация современной экономической жизни (заключение контрактов с теми, кого не знаешь и не стремишься этого сделать в связи с глобализацией экономики). В этих условиях возрастает важность отработанных и единых для больших территорий законов и механизмов принуждения к исполнению законов со стороны рынка и государства. А это, в свою очередь, привносит известную определенность и прогнозируемость в экономические процессы за счет ограничения свободы и произвола экономических агентов. Особую важность при этом имеет то, чтобы институты были хорошо «сцеплены» между собой, или когерентны.

В настоящее время – в России – когерентность связывается с формированием (становлением, возникновением) и дальнейшим развитием неформальных экономических институтов. В данном случае под ними следует понимать не столько «правила игры», но и сами организации, определяющие величину трансакционных издержек и деловую активность хозяйствующих субъектов.

Экономическая теория утверждает, что в ответ на спрос всегда возникает предложение, т. е. в ответ на появление какой-либо потребности всегда появятся организации, готовые ее удовлетворить. И такой потребностью (таким спросом) являются необходимые для хозяйствующих субъектов «правила игры» их взаимоотношений на самых разнообразных рынках, которых ранее не было в России (в период крушения административно-командной системы хозяйствования). При наличии условий спрос и предложение соединяются между собой в виде возникновения данных институтов. Говоря иначе, в ответ на общественную потребность в каком-либо институте экономические агенты обязательно создадут такой институт без какого-либо принуждения.



#### **4.4. Использование элементов национальной системы институтов (на примере японской модели снижения издержек отлынивания)<sup>12</sup>**

В рамках общих возможных направлений снижения издержек отлынивания в разных странах и фирмах в разные периоды их развития формируются и закрепляются свои, наиболее хорошо зарекомендовавшие себя на практике приемы и методы (и, соответственно, нормы и правила) воздействий на работников, снижающие для них возможности и привлекательность оппортунистического поведения в форме отлынивания.

К настоящему времени самые значительные результаты в этом отношении общепризнанно достигнуты в Японии. За годы после второй мировой войны именно в этой стране, по большинству оценок, сформировалась особо высокоэффективная модель «работы с кадрами», благодаря которой издержки отлынивания во многих ведущих фирмах стали минимальными или даже нулевыми. Соответственно японский опыт в этом отношении глубоко изучается и очень высоко ценится во всем мире, особенно – представителями институционализма. Ведь своих исключительных успехов в плане снижения издержек отлынивания японцы смогли добиться опираясь именно на такие факторы, которые считаются наиболее важными с позиций институционального направления, т. е. на специфические неформальные институты, обычаи и традиции, сложившиеся в Японии за долгий срок ее существования и формирования ее культуры.

Как отмечают, например, специалисты в области управленческой экономики, японская модель базируется на культуре этой страны, в основе которой лежит понимание значения гармоничных и согласованных отношений между членами семьи, между работниками и управляющими, между правительством и бизнесом.

К основным принципам, на которых строится японская модель минимизации издержек отлынивания, относятся следующие.

1. Достижение фирмой высоких экономических результатов не может быть гарантировано только совершенствованием техники и технологии. Не меньшую (а фактически – еще большую) роль может играть разработка достаточно эффективных стимулов и способов организации взаимодействий между участниками фирмы. Характер этих стимулов и форм взаимодействий зависит от характера труда, применяемого в фирме. Если работники выполняют в основном просто операции, требующие главным образом лишь достаточного физического здоровья, то для обеспечения их добросовестной работы можно опираться на традиционные принудительные меры (вплоть до силовых приемов) и административные наказания. Но современное производство может эффективно развиваться лишь тогда, когда люди отдают работе не только свою физическую силу, но и свой интеллект, и даже, образно говоря, свою душу. А заставлять максимально напрягать свой интеллект, мобилизовать свои духовные силы с помощью административных методов, как правило, невозможно. Как отмеча-

---

<sup>12</sup> Раздел подготовлен на основе использования материалов из книги В. Я. Цветова «Пятнадцатый камень сада Реандзи». М.: Политиздат, 1986. 302 с.

ет, например, японский теоретик менеджмента Рюити Хасимото, орудовать кувалдой можно было принудить силой. Но думать силой не принудишь, причем думать так, чтобы это было полезно производству и выгодно фирме. Значит, надо создать условия, которые побуждали бы работников быть высокопроизводительными. Если появляются такие условия, сколь дорого они не обходились бы, тогда и вложения в капитальное строительство, в передовые технологии оказываются ненапрасными, и прибыль многократно увеличивается.

3. При организации условий, побуждающих работников к высокопроизводительному труду, надо искать такие стимулы и моральные нормы, которые люди ценят как наиболее важные, так что не смогут их нарушать.

4. Главную роль в формировании условий и стимулов, т. е. в организации эффективных взаимодействий в рамках фирмы, должен играть квалифицированный управленческий персонал. Как подчеркивается в японских учебниках, увеличение эффективности производства достигается в первую очередь не внедрением передовых технологических методов (хотя они, без сомнения, чрезвычайно важны), а организацией менеджмента. Именно менеджмент должен обеспечить координацию и объединение в процессе производства индивидуальных усилий различных участников фирмы и предоставление работающим таких побудительных мотивов, которые стимулировали бы координацию и объединение и способствовали бы совмещению взглядов и целей всех или по крайней мере большинства участников производства.

5. Главными стимулами и моральными нормами, с помощью которых японский управленческий персонал может добиваться наиболее добросовестного и ответственного отношения работников к труду, следует считать стимулы и нормы, связанные с приверженностью японцев к принципам общины (общинной жизнедеятельности).

### **Характеристика роли традиций и принципов общинной жизни в японском обществе**

Традиция приверженности японцев к общинной форме жизнедеятельности сформировалась в Японии в течение многих веков и состоит в том, что абсолютное большинство японцев воспринимает себя не как обособленных индивидов, а как членов (участников) тех или иных общин. При этом каждый член общины должен проявлять себя по отношению к ней с самой лучшей стороны и оказывать всегда максимальную помощь и поддержку другим ее участникам (членам).

Такая традиция в Японии связана в своей основе с особенностями условий расселения и проживания в этой стране. Из-за того, что значительная часть территории Японии мало пригодна для жизни, население здесь с давних времен расселялось небольшими, изолированными друг от друга, группами – либо в крошечных долинах между гор, либо на маленьких островах, т. е. в любых случаях – в отдаленных и труднодоступных для общения участках территории. Между тем, весь район японского архипелага является высокосейсмичным, т. е. подвержен чуть ли не постоянным землетрясениям, и, кроме того, весьма не-

редкими являются такие стихийные бедствия, как тайфуны (ураганы), цунами и наводнения. Масштабы этих стихийных бедствий бывают такими, что уносят множество человеческих жизней и приводят к огромным ущербам для экономики страны. (Например, в результате землетрясения 1923 г. в Японии погибло 100 тыс. и 558 тыс. человек остались без крова. В результате землетрясения 2012 г. на Фукусиме кроме больших человеческих жертв возникла угроза радиоактивного заражения значительной части территории и населения страны).

Поскольку большая часть поселений отдалена друг от друга территориально, то любой японец, проживающий в таком поселении («земледельческой общине»), с самого раннего детства на основе непосредственных реальностей своей жизни очень быстро и накрепко усваивает следующую истину: «Близкий сосед – лучше далекого родственника». (Только близкие соседи успеют вытащить соседа из-под завалов, или потушить пожар в его доме, помогут восстановить разрушенный дом или построить новый, провести канал для полива рисового поля и т. п.). Соответственно именно близким соседям каждый житель такого поселения должен помогать максимально добросовестно и полно, так как если он не будет этого делать, то в следующий раз соседи не станут помогать ему.

Таким образом, из-за особенностей географических и природных условий каждый японец с рождения воспитывается в том духе, что он должен всегда опираться на свою общину и быть ей максимально полезным, чтобы она была полезна ему.

За свою жизнь каждый японец оказывается членом многих общин, начиная с собственной семьи и поселения, в котором он родился (это первые своеобразные родовая и социальная общины). Из всех других общин, после этих двух первых, главными, как правило, считаются: в детстве – школа, в юности – университет, а во взрослой жизни – фирма.

Первой задачей любого японца по отношению ко всем этим общинам является – не восстановить против себя других ее участников (соседей, сокурсников, сослуживцев). Эта задача является жизненно важной потому, что если община отвернется от кого-то из своих членов (не захочет кому-то из них помогать или просто перестанет с ним общаться), то тот, кто восстановил общину против себя, не только остается без ее поддержки, но и может оказаться фактически вычеркнутым из нормальных условий жизни. Он будет считать себя (или реально окажется) изгоем, который не добьется ни карьеры, ни дохода и будет погибать в изоляции. Поэтому если в других странах человек, добившийся большого богатства, как правило, стремится выделиться среди других богачей, т. е. продемонстрировать перед ними свое превосходство, то у японцев главной задачей такого разбогатевшего индивида было бы ни в коем случае не выделиться, чтобы не вызвать зависть и раздражение у своих соседей, сослуживцев и друзей. Если он будет покупать дом, то надо, чтобы этот дом был «как у всех», если едет в свадебное путешествие, то надо ехать туда же, куда и другие, если жена покупает кимоно, то оно должно быть такое же, «как у всех» и т. п.

В. Цветов в своей книге приводит пример с рабочим одной фирмы, который выиграл в лотерею огромную сумму в 10 млн иен и утром, прибежав в цех, в восторге поделился своей радостью с коллегами по работе. Тут же вокруг не-

го образовалась пустота, т. е. все стали обходить его стороной. Эта изоляция оказалась для него такой мучительной, что уже в обеденный перерыв он встал и у всех на виду сжег этот билет, чтобы только не лишиться общения с коллегами.

Такому же стилю поведения учат опытные менеджеры своих молодых коллег, которые стремятся быстрее сделать карьеру, опираясь на свои особые таланты и усердие. То, что вам необходимо для продвижения, – советует начинающим коллегам Мицуюки Масацугу в своей книге «Общество современных самураев», – это не ревность коллег, не их зависть или «восхищение», а поддержка, понимание и симпатия членов группы, к которой вы принадлежите. Вы можете обладать прекрасными способностями и делать какие-то работы быстрее и лучше других и хотите скорее помочь фирме, раскрыть все свои таланты. Но не демонстрируйте группе всего этого. Слишком активная «продажа» себя окажется фатальной для вашей карьеры. Вы подниметесь наверх только двигаясь вместе со всеми. И только при поддержке всех членов группы сумеете занять лидирующее положение.

Другой задачей любого японца по отношению к своей общине (фактически еще более важной, чем первая), является постоянное подтверждение не только намерений, но и реальных усилий и действий по оказанию помощи своей общине. Такие подтверждения считают для себя необходимыми не только рядовые члены общины, но и те, которые добились самых больших высот в своих карьерах. Например, премьер-министр Японии Танака, к сожалению, был не очень добросовестен в своих финансовых операциях, что в конце концов привело к возбуждению против него уголовного дела. От тюрьмы его спасло лишь то, что даже став главой кабинета министров, он не забывал свою первую общину – тот округ, где он родился и откуда его делегировали во властные структуры, и в течение всего периода своего правления обеспечивал жителям этого округа некоторые привилегии и поддержку. В результате представители этого округа всякий раз голосовали против ареста Танаки, когда поднимался соответствующий вопрос в парламенте страны, что позволило данному политику не только остаться на свободе, но и длительное время пребывать в высших эшелонах управления и власти.

Такая неразрывная связь японцев с принципами общинной жизни активно используется в японском бизнесе, где руководители компаний сознательно ставят перед своими управленцами цель превратить для работников соответствующую компанию (фирму) в самую необходимую и жизненно важную общину, интересы которой эти работники будут ставить выше интересов всех других структур на свете. Вот как поясняет это обстоятельство руководитель одной из японских судостроительных компаний Мицуи дзосэн Исаму Ямасита: После второй мировой войны, когда Япония приступила к реиндустриализации, люди потянулись в большие промышленные комплексы, и существовавший многие века дух деревенской общины начал разрушаться. Тогда мы (т. е. руководители крупных японских фирм) возродили старую общину на своих промышленных предприятиях.

Возрождение духа общины на уровне японских фирм означает, что фирма должна демонстрировать перед работниками такую заботу о них и такую им реальную помощь, чтобы они чувствовали себя максимально преданными ей как га-

ранту своего благополучия и считали бы для себя невозможным трудиться на эту фирму недобросовестно, без наибольшей отдачи. В терминах институциональной экономики, фирма должна стремиться к тому, чтобы между администрацией и работниками установился своеобразный вариант неявного контракта, который работники сами будут стремиться максимально полно соблюдать.

Чтобы фирма реально воспринималась работником как главная для его община, (интересы которой он должен максимально полно и эффективно обеспечивать своим трудом) используются *следующие основные приемы и способы*.

1. В Японии не так, как везде, определяется цель фирмы.

Если в США и европейских странах главной целью большинства фирм является максимизация прибыли (причем, как правило, в краткосрочном периоде), то в японских фирмах в большинстве случаев используется цель *максимизации добавленной стоимости*.

Цель «максимизация текущей прибыли» в основном устраивает акционеров, так как для них важнее всего показатель дохода на акцию в коротком периоде. Но такая цель 1) отвлекает фирму от долгосрочных задач стабильного функционирования и развития и 2) не воспринимается рядовыми работниками как отвечающая их собственным наиболее жизненно важным интересам. Тем более, что менеджеры западных фирм для улучшения финансовых показателей и снижения затрат нередко сокращают заработную плату рабочих и размеры их социальных льгот.

В результате во многих фирмах между управляющими и рядовыми сотрудниками устанавливаются недоброжелательные или даже враждебные отношения, следствием чего является рост общего уровня издержек оппортунистического поведения в таких фирмах. Менеджеры наступают на интересы рабочих, а рабочие не стремятся входить в положение фирмы (т. е. обе стороны проявляют постконтрактный оппортунизм).

Добавленная стоимость представляет собой разность между выручкой фирмы за определенный период и издержками на исходные материалы, приобретаемые у внешних поставщиков. Цель максимизации добавленной стоимости определяется в японских фирмах как содержание долгосрочной концепции развития фирмы, направленной на повышение выгоды для *всех* участников фирмы (и управляющих, и рабочих, и поставщиков, и акционеров). Выдвигая цель максимизации добавленной стоимости, фирма, в качестве своей главной задачи объявляет увеличение вознаграждения работников (как управляющих, так и рядовых). При этом вознаграждение включает в себя не только заработную плату (жалованье), но и различные дополнительные виды помощи и льгот. Так как всем работникам объясняют, что они получают за свой труд из общей суммы, имеющейся (доступной) добавленной стоимости, то между управленцами и рядовым составом фирмы снижаются противоречия, поскольку и те, и другие работают теперь на один общий результат. Такое изменение акцентов в формулировке целей приводит к тому, что не только инженеры и менеджеры, но и рядовые работники стремятся изыскивать пути и способы сокращения затрат, увеличения объема продаж, повышения производительности труда, роста эффективности производства. Соответственно все сотрудники фирмы мирятся с тем,

что время от времени фирме ради обновления оборудования приходится вводить временные ограничения роста заработной платы рабочих, жалования управленцев и дивидендов акционеров. Тем более что *если возникает необходимость сократить вознаграждение работникам, то фирма в первую очередь сокращает жалование старшему управленческому персоналу*. (Таким способом руководство фирмы добивается от персонала отношения к необходимым затратам на цели технического переоснащения производства аналогичного отношению младших членов семьи к какой-либо крупной семейной покупке: если родители окупают автомобиль, то никто не просит дополнительных денег на кино и мороженое).

Второй способ японских фирм – сформировать у работников восприятие фирмы как самой важной для них общины (своеобразной семьи), ради которой они должны самоотверженно трудиться, связан с использованием **системы пожизненного найма**.

Этот по сути полуфеодальный способ применялся на предприятиях Японии еще в период начала индустриализации (примерно так же, как в России на Урале в XIX в. крепостных крестьян обязывали работать на государственных заводах). Так как американцы по итогам Второй мировой войны в период послевоенной оккупации Японии стремились найти способы замедлить развитие японской экономики (чтобы не допустить ее превращения в серьезного торгового конкурента США), то они в числе многих других способов «торможения» японской промышленности потребовали от японцев вернуться к системе пожизненного найма. (Генерал Макартур по этому поводу специально советовался с американскими экспертами, которые побывали в Японии в первый послевоенный год. Их вывод был таков: «Подобная форма найма – исторический анархизм, нелепый в условиях индустриализующегося общества и вредный с точки зрения динамичности производства», так что можно внедрять). Но вопреки надеждам американцев в условиях Японии метод прикрепления работников к месту работы оказался на практике одним из главных факторов ускоренного развития экономики страны в послевоенный период, причем прежде всего именно в связи с тем, что способствовал формированию у японских работников чувства особой преданности и стремлений, с максимальной отдачей трудиться на свою фирму.

Немалую роль при этом играет, конечно, сама трактовка сущности пожизненного найма в варианте японских специалистов. Вот как характеризует, например, смысл этой системы Хироси Хадзама – профессор университета Васеда: «пожизненный найм – это обязательство предпринимателя обеспечивать нанимаемого рабочим местом так долго, как это только возможно, чтобы развивать фирму и удовлетворять до определенной степени потребности нанимаемого оставаться на рабочем месте так долго, как это возможно, и связывать свои настоящее и будущее с успехом предприятия».

Первым, кто увидел и понял, насколько выгодной для японских фирм является система пожизненного найма, был один из самых известных американских ученых в области менеджмента – П. Дракер. Он объективно оценил возникший благодаря этой системе новый позитивный психологический фактор у японских работников. Ведь если после войны во всех других странах наемный

персонал больше всего боялся остаться без работы (и без дохода), то в Японии работники стали психологически спокойными и уверенными в своем будущем, так как на практике не раз убеждались, что руководство компаний действительно стремится гарантировать им сохранение работы, т. е. не бросает на произвол судьбы даже при самых сильных спадах или кризисах. Например, когда в мире упал спрос на сталь, металлургическому концерну «Ниппон стил» пришлось закрыть один из заводов. Но рабочих и служащих этого завода фирма не уволила, а временно (до улучшения ситуации со спросом) перевела на созданный в окрестностях завода сельскохозяйственный комплекс. У фирмы Мацуста дэнки после энергетического кризиса целых 10 тыс. рабочих оказались лишними из-за резкого падения спроса на цветные телевизоры. Но фирма не уволила этих рабочих, а перевела всех в сектор сбыта, где они полгода продавали все, что накопилось на складах. Естественно, такая забота о сохранении места работы заставляет работников трудиться как можно более добросовестно и эффективно.

Система пожизненного найма дает целый ряд преимуществ не только отдельным фирмам, но и в масштабе всей японской экономики. Во-первых, благодаря ей в Японии наблюдается самый низкий в мире уровень текучести кадров (примерно в 6–8 раз ниже, чем в других развитых странах. Если, например, в США этот уровень составляет около 26 %, а в отдельные годы – до 50 %, то в ведущих фирмах Японии текучесть не превышает 1–1,5 %). Это снижает общие издержки экономики по ряду направлений, например – на обучение рабочей силы. Во-вторых, благодаря системе пожизненного найма японские работники, в первую очередь – менеджеры, уделяют гораздо больше внимание, чем в других странах, проблемам качества продукции своих фирм. В США, например, если управляющий в течение нескольких кварталов (или даже месяцев) не обеспечивает квартальной прибыли, то его увольняют. В Японии же и руководство фирм, и нанятые пожизненно менеджеры могут более обоснованно соотносить цель постоянного поддержания на высоком уровне качества продукции фирмы как залога ее высокой репутации перед потребителями, устойчивого спроса на ее продукцию и, соответственно, – получения ею устойчиво высоких размеров прибыли в течение не только 1–2 или 5, но и 10, и 20, и более лет. С этой целью менеджеры здесь разрабатывают долгосрочные стратегии улучшения качества, что обеспечивает Японии лидирующие позиции по качественным характеристикам продукции многих фирм даже по сравнению с США. Не случайно, например, как показывают результаты многих обследований, один японский автомобиль ломается в 10 раз реже, чем американский.

В-третьих, благодаря системе пожизненного найма японские работники, в отличие от работников других стран, не оказывают ни явного, ни скрытого сопротивления процессам совершенствования технологии и автоматизации производства в своих фирмах. Считается, что именно это способствует лидирующему положению Японии в производстве различных автоматизированных систем и промышленных роботов. В частности, в Японии общее количество промышленных роботов, по оценкам специалистов, больше, чем во всех остальных странах, вместе взятых. Между тем микросхемы, производимые роботами, отличаются гораздо более высоким качеством, так как роботам неизвестна уста-

лость, и они не могут сделать ошибки. Следовательно, система пожизненного найма не только не ведет страну назад, к феодализму, но даже наоборот, т. е. хотя и косвенно, но способствует усилению позиций страны на самых передовых направлениях НТП.

Так как использование системы пожизненного найма связано для фирмы с некоторыми издержками, то статус постоянного работника она предоставляет далеко не всем. Чтобы работника перевели в категорию постоянных, он должен пройти ряд проверок и соответствовать ряду требований фирмы.

Третьим, особо важным направлением, с помощью которого японские руководители стремятся добиться восприятия фирмы работниками как наиболее значимой и важной для них общины, является применение тщательно продуманной системы стимулирования труда работников (прежде всего тех, кто входит в состав постоянных).

Во-первых, для Японии вообще характерен весьма высокий уровень заработной платы. Например, если в Германии средняя часовая ставка заработной платы в обрабатывающей промышленности составляла в 1994 г. 15 дол., в США – 12, Англии – 10, Франции – 9, то в Японии она была равна 22,7 дол. В последние годы в силу ряда причин (не без участия США) экономика Японии сталкивается со значительными трудностями. Но тем не менее по итогам 2013 г. размер среднемесячной заработной платы в Японии хотя и уступает США (4 300 дол.), но фактически почти равен заработной плате в Германии (соответственно 3 900 дол. и 4 000 дол.), а эта страна обычно лидирует по данному показателю среди европейских стран.

Во-вторых, в дополнение к основной заработной плате крупные японские фирмы, как правило, выплачивают своим работникам большие денежные премии («бонусы»), размер которых в большинстве крупных и средних фирм составляет от 3–3,5 до 6 месячных зарплат. Нередко на сумму такого бонуса можно купить новый автомобиль.

В-третьих, фирмы выплачивают большие единовременные пособия работникам при их выходе на пенсию. В крупных фирмах размеры этих пособий составляют не менее 30–50 месячных зарплат (пособие определяется путем умножения месячного заработка на количество проработанных в фирме лет). Размеры выходных пособий оговариваются с работниками заранее, причем подчеркивается, что пособие начисляется не за счет предварительных взносов со стороны самих работников, а на безвозмездной основе, т. е. за счет прибыли фирмы. Единственными условиями для получения таких пособий являются определенный уровень образования работника, непрерывный стаж работы в данной фирме не менее 20 лет и преданность фирме.

В-четвертых, в дополнение к заработной плате и бонусам фирмы предоставляют своим работникам целый ряд различных льгот и видов помощи, например, определенные пособия на жилье, на транспорт, на культурные и медицинские нужды. Общий ежегодный размер расходов фирмы на такого рода льготы в расчете на каждого работника примерно равен 40–50 % его годового фонда оплаты труда. Главными из всех таких льгот являются пособия на жилье. Земля в Японии все время дорожает и соответственно дорожает стоимость



строительства жилья и аренда. В результате крупные фирмы, как правило, сами строят жилье и дают его своим работникам или бесплатно, или – за минимальную плату, или помогают с арендой частного жилья.

Вот, например, как выглядит типичный вариант помощи работнику от фирмы по вопросам жилья. Если работник поступил на фирму неженатым, то фирма обеспечивает ему место в общежитии для холостяков. Когда этот работник женится, фирма дает ему жилье в аренду с арендной платой не выше 6–7 % от месячного дохода, хотя в целом в стране плата за аренду квартир в даже самых дешевых государственных домах составляет до 30 % семейного дохода. Когда в семье этого работника появляется второй ребенок, фирма помогает ему построить свой дом, в частности, – помогает купить со значительной скидкой землю для строительства дома (с помощью, например, своей дочерней компании, работающей на операциях с недвижимостью) и получить льготный кредит (через банк, который обслуживает данную фирму).

Кроме помощи с жильем, все фирмы предоставляют своим работникам спортивные залы, культурные центры, берут на себя часть расходов на их медицинское обслуживание. Автомобильные фирмы с большой скидкой продают работникам свои автомобили.

Разумеется, руководители японских фирм идут на перечисленные выше проявления заботы и щедрости по отношению к своим работникам не столько из любви к ближнему, сколько потому, что хорошо знают выгодные им традиции японской культуры, которые японцы по самой сути своего воспитания и психологии не способная нарушить. Одна из таких традиций выражена в японской поговорке: «Человек принимает на себя долг благодарности даже после одного ночлега». Это означает, что японец, получивший от кого-либо кров хотя бы на одну ночь, считает себя обязанным оплатить добром за доброту любым доступным ему способом. Ясно, что предоставление разных благ и льгот человеку, воспитанному на таких принципах, всегда будет означать большую выгоду для того, кто «дарит». Чтобы работники лучше чувствовали и понимали, на что рассчитывает фирма, оплачивая их труд, выделяется еще одна особенность японской системы стимулирования труда, а именно – *зависимость зарплаток и льгот работников от степени их преданности фирме*. Япония является единственной страной, где используется такой критерий в оплате труда. Смысл этого критерия состоит в следующем.

Размер вознаграждений работников зависит не только от выполнения ими конкретной работы, соответствующей их официальной должности и служебным функциям, но и также от заслуг работника перед фирмой, что обеспечивается с помощью присвоения работникам определенного ранга. Ранг отражает, конечно, уровень образования и квалификацию работника, но также и степень его преданности фирмы, оцениваемой менеджерами с помощью целого ряда приемов:

а) оценка настроения будущего работника при найме его на работу с помощью так называемого «меню выбора» или «меню контрактов». В этом меню поступающему прилагается выбор между работой сразу с достаточно высокой зарплатой, но без дальнейшего роста, и работой, где начала заработная плата будет низкой, но обязательно будет приобретать дополнительные, нужные

фирме знания (т. е. накапливать нужный ей человеческий капитал), причем параллельно этому пойдет и продвижение работника по должности. Выбор второго варианта будет первым плюсом при оценке ранга работника по степени его преданности фирме;

б) оценка (в течение всего периода пребывания работника в фирме) его отношения к сверхурочным работам. Если он отказывается от таких работ, то это расценивается как проявление пренебрежения к интересам фирмы. Данное обстоятельство обязательно учитывается при оценке ранга и, соответственно, может негативно повлиять на размер выходного пособия;

в) оценка отношения работника к его праву на пятнадцатидневный годовой оплачиваемый отпуск. Фирма не указывает работнику, как он должен распоряжаться этим правом, но он сам обычно догадывается, что фирма заинтересована в его добровольном отказе от части положенных дней отпуска. Очень положительно оценивается, например, такой вариант, если работник вместо пятнадцати дней ограничится только недельным отпуском, и лучше всего, если он возьмет эту неделю не всю сразу, а лишь будет прибавлять по одному дню к субботам и воскресеньям. Взять весь отпуск, да еще «в один прием» считается непатриотичным по отношению к фирме;

г) оценка готовности работника помочь, и оценка размеров реальной помощи от него фирме в экстремальных ситуациях – когда надо, например, спасти имущество фирмы или жизнь руководителей во время пожара, когда надо чем-либо серьезно пожертвовать ради спасения репутации фирмы или ради получения необходимой, но труднодоступной для нее информации и т. п.

Все перечисленные выше особенности организации работы японских фирм (выдвижение в качестве главной цели фирмы роста вознаграждения работников, фактические гарантии, в случае добросовестного труда, занятости, щедрые вознаграждения в виде высокого уровня зарплаты, огромных бонусов и различных видов помощи работникам, увязка размеров вознаграждений со степенью преданности фирме) имеют своей задачей формирование у работников отношения к фирме как к такой особо важной и ценной для него общине, которая делает для работника максимум возможного и ожидает от него таких же максимально возможных ответных усилий. В результате если в фирмах других стран главные гарантии между работодателем и работником, между партнерами-участниками базируются в первую очередь на официальных контрактах, то в японских фирмах, кроме официальных контрактов, огромную роль играют также своеобразные неявные контракты между работодателями и работниками, в силу которых основная часть работников считают для себя необходимым трудиться не просто добросовестно, а на максимуме возможного.

Разумеется, руководители японских фирм, организуя производственные процессы, не рассчитывают только лишь на чувства признательности со стороны работников. Высокие заработки и щедрая помощь сочетаются в японских компаниях с использованием таких жестких, предельно рациональных систем организации производственных процессов, что при этом для «отлынивания» фактически не остается никаких шансов.

Для рабочих возможности отлынивания исключаются в силу следующих факторов:

а) высокая скорость работы конвейеров. Как отмечают рабочие, скорость такая, что за все время у конвейера невозможно не то что высморкаться, но даже повернуть в сторону голову. На многих предприятиях бешеный темп работы конвейера сочетается еще с ослепляющим светом. Так, на конвейере микросхем девушки-работницы должны за минуту 6 раз посмотреть в микроскоп с 24-кратным увеличением. И так – все 8 часов рабочей смены. На посещение туалета и перекуры за всю смену позволено тратить только 8 минут. Обеденный перерыв длится 45 минут, причем запрещено отлучаться за пределы завода. В результате в среднем 40 % работников таких предприятий являются постоянными пациентами окулистов и нервных клиник и держатся за счет сильнодействующих лекарств;

б) применение принципа максимальной загруженности не оборудования, а работников. Одним из способов такой загрузки является подготовка многофункциональных работников (в отличие от узких специалистов в фирмах – А). Для этого, в частности, используется постоянная активная ротация рабочих мест, т. е. частные переключения работников с одних работ на другие. В результате каждый работник постепенно получает представление об организации значительной части производственного процесса (или о производственном процессе в целом). Это позволяет работникам эффективнее преодолевать различные проблемы (локальные шоки), типа внезапной поломки оборудования, перебоев с поставкой сырья, временной нетрудоспособностью коллег, быстрее координировать свои действия, а фирме – экономить на передаче информации внутри и между подразделениями, более эффективно и полно использовать кроме традиционных профессиональных также неявные личностные знания работников в конкретных нестандартных ситуациях и просто экономить за счет меньшей потребности в рабочей силе. Ведь американский рабочий при возникновении неполадок, за которые он не отвечает, должен вызвать специалиста, так как по американским правилам если работу специалиста систематически выполняет кто-то другой, то этого специалиста надо уволить. А в японской фирме работника готовят именно таким образом, чтобы он мог заменять других.

Другим весьма эффективным для фирм способом обеспечения максимальной загруженности рабочих является вовлечение их в «кружки контроля качества». В этой связи в состав обязанностей менеджеров фирм входит объединение работников, например, одного цеха в группы по 10–12 человек (с учетом принципа их психологической совместимости), с целью разработки ими предложений для администрации по улучшению качества продукции, снижению издержек, рационализации производственного процесса. Руководителем кружка назначается также рабочий. Члены таких кружков периодически проводят внутрицеховые конференции, а два раза в год – общефирменные. В масштабе страны проводятся и все японские съезды членов таких кружков, существует специальное печатное издание – журнал «Мастер и контроль качества». В целом в Японии действует более миллиона таких кружков.

Основными целями таких кружков официально являются следующие:

- максимально выявлять и развивать способности каждого члена кружка;
- создавать благоприятную атмосферу на рабочих местах;
- способствовать росту производительности и качества продукции фирмы.

Действительно, данные кружки вполне справляются с возлагаемыми на них задачами. Участие в кружках способствует расширению технического кругозора рабочих, т. е. фактически обеспечивает повышение их квалификации. Благодаря работе в таких кружках усиливается уверенность рабочих в том, что они вместе с менеджерами и высшим руководством фирмы участвуют в решении задач повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции, укрепления позиций фирмы на рынке. (Тем более что поддержанию этой уверенности способствуют и типичные лозунги, на которые не скупится руководство фирм: «Думай о качестве ежеминутно!», «Каждый занятый на нашем заводе – управляющий!»). Уверенность рабочих насчет их реального участия в управлении действительно способствует созданию обстановки социальной гармонии на предприятии.

Все же главным представляется такой важный «дополнительный» результат работы кружков качества, как вклад их участников в рост доходов фирмы. За каждое предложение рабочего фирма платит ему всего 60 центов, а самой фирме в год с помощью некоторых таких предложений удастся нередко увеличивать свои доходы на десятки и сотни тысяч долларов. Между тем, в среднем на одного рабочего приходится 60 предложений (в отдельных случаях – до 90).

Не менее жестко организуется в японских компаниях и труд инженеров и конструкторов, поскольку время всех операций хронометрируется не только на рабочих конвейерах, но и в конструкторских бюро (КБ). Здесь применяются такие же нормативы затрат времени на туалет, «перекуры» и обед, и так же не полагается отлучаться за пределы завода. Если работнику КБ потребуется справочник или книга из библиотеки, ее принесет курьер, время которого на выполнение этого задания тоже захронометрировано. Даже на то, чтобы подточить карандаш, инженеры и конструкторы не имеют права отвлекаться от своих основных обязанностей – эту операцию выполняет специально приставленный к этой работе человек. Фирма считает, что раз она платит специалистам за их технические идеи и разработки, то должна получать от них максимальную отдачу. На второстепенную работу нельзя отвлекаться и руководителям «среднего звена». Совещания, летучки и планерки в рабочее время вообще не проводятся – им отводится 15 минут до начала смены.

Благодаря совокупности всех этих приемов на японских фирмах достигается немислимая в других странах экономия на рабочей силе.

Одним из очевидных доказательств такой экономии являются, например, данные о проводимых периодически сравнениях количества выпущенных автомобилей на одного работника в ведущих автомобильных компаниях Японии и США. Так, в 1979 г. на производство одной Мазды в Японии расходовалось 47 рабочих часов, а на одного Форда в США – 112 часов. В 1982 г. на одного работника американской компании Форд пришлось 13 автомашин, в то время как в японской фирме Ниссан – 46 новых автомобилей в год. С тех пор разрыв ме-

жду этими показателями данных фирм только увеличивался, так как длительное время производительность труда в японских автомобильных фирмах еще повышалась, а в американских – остается в основном на прежнем уровне. Кроме того, как уже отмечалось, в среднем японский автомобиль ломается в 10 раз реже, чем автомобили, производимые в США.

Так как технико-технологические возможности промышленности США и Японии примерно равны (а по некоторым параметрам в США даже выше, чем в Японии), то, следовательно, такое несомненное лидерство японских компаний по эффективности использования фактора «труд», является в первую очередь следствием более изощренной и продуманной в Японии системы организации труда. Эта система для японских предпринимателей является сверхэффективной прежде всего потому, что умело опирается на самый значимый, с позиций институционализма, фактор – традиции и обычаи, определяющие глубинные основы национального сознания, психологии и культуры японского населения. Не случайно бизнес-элита японского общества всячески культивирует сохранение и преумножение в обществе подобных традиций. Вот, например, как выглядит один из типичных призывов «руководящего звена» фирмы к ее персоналу: «Можно отказаться от прежних взглядов. Развестись и жениться снова, можно взять новые фамилию и имя, недопустимо лишь одно – изменить фирме». Такие призывы весьма способствуют тому, что своей фирме ее работники нередко жертвуют даже самыми святыми своими чувствами – семейной привязанностью, личной репутацией или даже – своей жизнью.

Весьма характерным примером того, до какой степени работники японских фирм (от рядовых рабочих до руководителей самых высоких уровней) считают себя обязанными ставить интересы фирмы выше своих собственных, и как прочно такой порядок утвердился уже в нормах общественной морали, может служить пример, связанный с посещением группой российских журналистов одной из телевизионных компаний Японии в Саппоро. Президент этой компании, известный всем в Саппоро как неутомимый весельчак, способный покорить любую аудиторию своими остроумными простонародными шутками, умеющий зажигательно петь и плясать, в вечер приема российской делегации как всегда был таким шумным, радостным, изобретательным на тосты, что восхитил всех гостей. В конце встречи он даже спел известную песню Аллы Пугачевой про миллион алых роз, со всеми интонациями, характерными для ее манеры исполнения. Меду тем, как оказалось, весь этот долгий теплый дружеский прием президент данной компании проводил, будучи в состоянии огромного горя – всего несколько часов назад у него умер брат, самый дорогой и единственный оставшийся у президента близкий человек, так что сразу после окончания застолья он поехал на похороны. (Все родные и близкие скончавшегося все это время ждали, пока президент освободится). Казалось бы, перед таким понятным всем человеческим горем должны на время отступить служебные обязанности. Но, по японским понятиям, если бы президент ушел со званного вечера, то со временем причину этого люди бы постепенно забыли, но сам президент непоправимо навредил бы своей репутации, так как его до конца жизни осуждали бы за то, что он ради своих личных интересов посмел пренебречь

пользой для телекомпании, у которой с советским телевидением были деловые отношения. Таким образом, не только интересы служебной карьеры, но и необратимость всеобщего осуждения в случае любого проявления «пренебрежения к фирме» заставляют работников даже самых высоких уровней не отклоняться в любых обстоятельствах от общепринятых норм поведения, т. е. подавлять в себе любые личные чувства ради преданности фирме. Между тем такой культ интересов бизнеса может иметь даже трагические последствия для работников. Если, например, руководитель фирмы нарушил закон, а главный бухгалтер, с которым он когда-то вместе учился в одном университете, проходит как свидетель на судебном процессе, то для этого главного бухгалтера данный судебный процесс может закончиться трагически. «Предать» члена своей прежней общины (университета) и руководителя нынешней общины (фирмы) главный бухгалтер не сможет, а нарушить обязательство говорить на суде только правду как честный человек не посмеет. Единственным выходом из создавшейся ситуации может оказаться решение уйти из жизни, т. е. покончить жизнь самоубийством, чтобы не оказаться виноватым перед фирмой или законом.

В целом японская модель организации труда и снижения издержек оппортунистического поведения позволяет сделать ряд важных выводов.

Во-первых, с позиций абстрактного научного подхода эта система особенно наглядно и убедительно доказывает главную роль институционального фактора по сравнению с технико-технологическим в достижении определенного (кем-либо) необходимого экономического результата, в данном случае – в обеспечении роста производительности труда и эффективности экономики.

Во-вторых, с позиций оценки степени справедливости японской системы в рамках данного этапа развития цивилизации она выглядит более привлекательной по сравнению с обычной капиталистической практикой эксплуатации наемного труда, так как высокоэффективный сверхинтенсивный труд компенсируется здесь более высокими (чем в других странах) доходами работников и помощью им со стороны работодателей.

В-третьих, с позиций оценки степени зрелости самого данного этапа развития цивилизации (если главным его назначением считать развитие самого человека) японская система организации труда оказывает противоречивое влияние на достижение конечной цели цивилизации: она весьма способствует развитию «человеческого капитала» (т. е. совершенствует человека в функции особо ценного ресурса современного производства с позиций приращения его знаний, усиления чувства ответственности, дисциплинированности, борьбы с чрезмерным эгоизмом), но при этом фактически разрушает души людей, так как полностью подчиняет развитие их личностей первой выделенной функции. Если при этом считается, что именно японская модель наиболее полно соответствует критериям гармонизации отношений как в фирме, так и в экономике страны в целом, то остается лишь признать, что, очевидно, в рамках данного этапа цивилизации достижение истинной гармонии между работодателями и работниками пока еще просто невозможно. Ведь вместо гармонии интересов работник поставлен в условиях, когда он вынужден не только разрешать работодателям до предела полно эксплуатировать лучшие свои качества как работ-

ника и свои способности как личности, но и самому непрерывно заниматься своеобразной самоэксплуатацией ради двух основных идолов – интересов бизнеса и общественного мнения. Не случайно, очевидно, в Японии сочетаются такие две разноплановые особенности, как весьма высокая продолжительность жизни населения (результат немалых доходов работников крупных фирм, умеренности в еде и разумного поведения) и устойчивое пребывание Японии в группе стран-лидеров по количеству случаев самоубийства (результат чрезмерно высокой ответственности японцев перед множеством разных людей, организаций, общин и т. п.).

В-четвертых, в практике любых стран, несомненно, полезно использовать позитивные стороны японской модели организации труда, не злоупотребляя чрезмерным давлением на человеческую психику и не заставляя самые лучшие национальные традиции и обычаи служить целям саморазрушения личности. Способность менеджеров фирм использовать при организации труда работников лучшие стороны японской модели без злоупотреблений (саморазрушений работников) в каждом конкретном случае будет отражать не только уровни их профессиональных знаний, но и нравственные ценности этих менеджеров, в конечном счете – особенности той институциональной среды, которая сформировалась в данной экономике и обществе.

## Список рекомендуемой литературы

1. Авдашева С. Б. Теория организаций отраслевых рынков : учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Магистр, 1998. – 311 с.
2. Австрийская школа в политэкономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер : пер. с нем. / пред., ком., сост. В. С. Автономов. – М. : Экономика, 1992. – 493 с.
3. Автономов В. С. Модель человека в буржуазной политической экономике от Смита до Маршалла / В. С. Автономов // Истоки. – М., 1989. – Т. 1. – С. 204–219.
4. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке / В. С. Автономов. – СПб. : Экон. шк., 1998. – 230 с.
5. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории (очерк истории западной экономической жизни) / В. С. Автономов. – М. : Наука, 1993. – 175 с.
6. Агапова И. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / И. И. Агапова. – М. : Экономистъ, 2006. – 254 с.
7. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночных механизмов / Дж. Акерлоф. – TESIS, 1994. – Вып. 5. – С. 91–104.
8. Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле ; пер. с фр. Л. Б. Азимова [и др.]. – М. : Наука для об-ва, 1998. – 299 с.
9. Ананьин О. И. Структура экономико-теоретического знания / О. И. Ананьин. – М. : Наука, 2005. – 344 с.
10. Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике / М. Аоки. – СПб. : Лениздат, 1994. – 431 с.
11. Арнольд В. И. Теория катастроф / В. И. Арнольд. – М. : Наука, 1990. – 472 с.
12. Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А. А. Аузан. – М. : Инфра-М, 2006. – 415 с.
13. Афанасьев В. С. Буржуазная экономическая мысль 30–90-х гг. XX в. / В. С. Афанасьев. – М. : Экономика, 1986. – 350 с.
14. Бархатов В. И. Эффективность контрактных отношений в российском корпоративном секторе / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Н. И. Кондратьев // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. – 2010. – № 4. – С. 112–118.
15. Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций / У. Баумоль. – М. : Прогресс, 1965. – 496 с.
16. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер // THESIS: Теория и история экономических и социальных систем. – 1993. – Т. 1, вып. 1. – С. 24–40.
17. Бесси К. Институты и экономическая теория конвенций / К. Бесси, О. Фавро // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 12–38.



18. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. О. В. Буклеминова [и др.]. – М. : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ, 1994. – 687 с.
19. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / О. В. Братимов [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 342 с.
20. Бьюкенен Дж. Границы свободы (между анархией и Левиафаном) / Дж. Бьюкенен // Сочинения. – М. : Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
21. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики / Дж. М. Бьюкенен ; пер. с англ. Ю. Н. Парамонова, А. А. Соловьева. – М. : Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
22. Вальяно Д. В. Стандарты в области ИКТ и международная конкурентоспособность / Д. В. Вальяно // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4.
23. Васильцова В. М. Институциональная экономика / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. – СПб. : Питер, 2014. – 254 с.
24. Введение в институциональный анализ : учеб. пособие / под. ред. В. Л. Тамбовцева. – М. : Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996. – 143 с.
25. Веблен Т. Почему экономика не является эволюционной наукой? / Т. Веблен // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4, № 2. – С. 99–111.
26. Вехи экономической мысли (хрестоматия по экономической теории) : в 3 т. / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экон. шк., 1999. – Т. 2: Теория фирмы. – 534 с.
27. Вишняков Я. Д. Общая теория рисков / Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев. – М. : Академия, 2007. – 363 с.
28. Деловая жизнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bS-LiFe.ru.
29. Демин А. А. Фирма как экономический институт рыночной экономики / А. А. Демин // Экономическая теория на пороге XXI в. / под ред. Ю. М. Осипова [и др.]. – М., 1998. – 163 с.
30. Дженсен М. С. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности / М. С. Дженсен, В. Х. Меклинг // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 118–191.
31. Долгополов Д. В. Понятие «институт» в неинституциональной и эволюционной парадигме / Д. В. Долгополов // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 46–49.
32. Заостровцев А. От «провалов государства» к «провалившимся государствам» / А. Заостровцев // Финансы и бизнес. – 2008. – № 1. – С. 6–21.
33. Зотов В. В. Фирма как экономическое явление и институт общества / В. В. Зотов, В. Ф. Пресняков // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31, вып. 2. – С. 32–40.
34. Институциональные проблемы эффективного государства / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ДонНТУ, 2011. – 372 с.
35. Калашников А. П. Современный маржинализм / А. П. Калашников. – Киев : Наук. думка, 1982. – 155 с.

36. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. – М. : АН СССР, Ин-т мир. экон. и междунар. отношений, 1990. – 80 с.
37. Капелюшников Р. Собственность без легитимности? / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 85–105.
38. Капелюшников Р. Теория транзакционных издержек. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushnikov>.
39. Касти Дж. Большие системы: связность, сложность, катастрофы : пер. с англ. / Дж. Касти. – М. : Мир, 1982. – 216 с.
40. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 401 с.
41. Кирдина С. Г. Теория институциональных матриц / С. Г. Кирдина // Постсоветский институционализм / под ред. Р. М. Нуреева и В. В. Дементьева. – Донецк, 2005. – С. 75–101.
42. Ковзик А. Н. Критика методологии неоклассического анализа конкуренции / А. Н. Ковзик // Политическая экономия. – 1987. – Вып. 15. – С. 137–146.
43. Козлова К. Б. Институционализм в американской политэкономии / К. Б. Козлова. – М. : Наука, 1987. – 214 с.
44. Коуз Р. Институциональная структура производства / Р. Коуз // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 86–95.
45. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
46. Коуэн Р. Зависимость от предшествующей траектории развития, причинная связь и экономическая политика / Р. Коуэн // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – № 4. – С. 10–29.
47. Кузнецов Б. Гипотеза синергетического рынка в свете феноменологической теории фазовых переходов Л. Ландау / Б. Кузнецов // Вопросы экономики. – 2005. – № 8. – С. 48–53.
48. Кузьминов Я. Как наука о рынках становится наукой об обществе / Я. Кузьминов, К. Бендукидзе, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 63–81.
49. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты : учеб. для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : ИД ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
50. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ / И. Лакатос. – М. : Медиум, 1995. – 151 с.
51. Лемещенко П. С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции и новые тенденции / П. С. Лемещенко. – Минск : БГУ, 2001. – 299 с.
52. Лемье П. Революционная теория общественного выбора / П. Лемье. – Режим доступа: <http://www.inliberty.ru/library/study/1481>.
53. Локк Дж. Второй трактат о правлении / Дж. Локк. – М. : Директ-Медиа, 2010. – 207 с.
54. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд. – М. : Дело, 2000. – 560 с.

55. Майкл Л. К. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость / Л. К. Майкл, К. Шапиро // Вехи экономической мысли. – 2005. – Т. 5. – 670 с.
56. Малкина М. Ю. Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики / М. Ю. Малкина // Журнал институциональных исследований. – 2011. – № 1. – Т. 3. – С. 50–60.
57. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. : пер. с англ. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
58. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / Ф. Махлуп // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В. М. Гальперина. – СПб., 1999. – Т. 1. – С. 81–102.
59. Менар К. Экономика организаций / К. Менар. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
60. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент : в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс ; пер. с англ. под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – СПб. : Экон. шк., 1999. – 422 с.
61. Московский А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 110–124.
62. Московский А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 110–124.
63. Мэнкью Н. Г. Принципы экономики : пер. с англ. / Н. Г. Мэнкью. – СПб. : Питер, 2000. – 496 с.
64. Мюллер Д. Общественный выбор / Д. Мюллер. – М. : ИД ГУ-ВШЭ, 2007. – 129 с.
65. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности / Ф. Найт // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1994. – Вып. 5. – С. 12–18.
66. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
67. Нельсон Р. Р. Почему фирма отличается друг от друга и какое это имеет значение / Р. Р. Нельсон // Уроки организации бизнеса : учеб. пособие / под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб., 1994. – 235 с.
68. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 42–57.
69. Норт Д. Институты и экономический рост / Д. Норт // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Т. 1, вып. 2. – С. 69–92.
70. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экон. кн. «Начало», 1997. – 180 с.
71. Норт Д. Институциональные изменения / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.

72. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : ИД ГУ ВШЭ, 2010. – 256 с.
73. Нуреев Р. М. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора / Р. М. Нуреев // Сочинения / Дж. М. Бьюкенен. – М., 1997. – С. 446–482.
74. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н/Д. : Содействие XXI век, 2010. – 416 с.
75. О`Хара. Современные принципы неортодоксальной политической экономии / О`Хара // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 38–57.
76. Одинцова М. И. Институциональная экономика / М. И. Одинцова. – М. : ИД ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.
77. Ойкен В. Основы национальной экономики : пер. с нем. / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1999. – 351 с.
78. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
79. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. – М. : ФЭИ, 1995. – 174 с.
80. Олсон М. Рассредоточение власти в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста / М. Олсон // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31, вып. 4. – С. 53–81.
81. Ольсевич Ю. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным? / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 27–42.
82. Остром Э. Постановка задачи исследования институтов / Э. Остром // Экономическая политика. – 2009. – № 6. – С. 89–110.
83. Очерки политической экономии / под. общ. ред. П. С. Лемещенко. – Минск : БГУ, 1999. – 426 с.
84. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс. – М. : Мир, 2000. – 333 с.
85. Пиндайк Р. С. Микроэкономика / Р. С. Пиндайк, Д. Л. Рабинфельд. – М. : Дело, 2001. – 808 с.
86. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В. М. Полтерович. – М. : Рос. экон. шк., 1998. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru>.
87. Полтерович В. М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. М. Полтерович // Общество и реформы. – 2004. – № 3. – С. 5–15.
88. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
89. Постсоветский институционализм – 2006: власть и бизнес / под ред. Р. М. Нуреева. – Ростов н/Д, 2006. – 316 с.
90. 50 лекций по микроэкономике. – СПб. : Экон. шк., 2000. – Режим доступа: <http://50.economicus.ru/index.php?ch=5&le=50&r=s&z=1>.
91. Радыгин А. «Провалы государства»: теория и политика / А. Радыгин, Р. Энгов // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 4–30.

92. Расков Д. Риторика новой институциональной экономической теории / Д. Расков // Вопросы экономики. – 2010. – № 5. – С. 81–95.
93. Розмаинский И. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 71–82.
94. Розмаинский И. В. «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы / И. В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 62–73.
95. Саймон Г. А. Менеджмент в организациях : сокр. пер. с англ. / Г. А. Саймон, Д. У. Смитбург, В. А. Томпсон ; общ. ред. А. М. Емельянова ; вступ. ст. В. В. Петрова, Н. С. Слепцова. – М. : Экономика, 1995. – 335 с.
96. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении / Г. А. Саймон // Теория фирмы / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб., 1995. – С. 54–72.
97. Самохвалов А. Государство в рыночной экономике: уроки кризисов / А. Самохвалов // МЭМО. – 2013. – № 4. – С. 11–29.
98. Самюэлс У. Институциональная экономическая теория / У. Самюэлс // Панорама экономической мысли в конце XX века / под ред. Д. Гринэуя, М. Блини, И. Стюарта. – СПб., 2002. – Т. 1. – 1055 с.
99. Сатаров Г. Прологомены к последней модернизации в России / Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 4–18.
100. Сiao К. К. Управленческая экономика : учеб. для вузов : пер. с англ. / К. К. Сiao. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 670 с.
101. Скоробогатов А. С. Институциональная экономика. Курс лекций / А. С. Скоробогатов. – СПб. : фил. ГУ ВШЭ, 2006. – 160 с.
102. Скоробогатов А. С. Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла / А. С. Скоробогатов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3, № 2. – С. 83–96.
103. Слободской А. Л. Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии / А. Л. Слободский. – СПб. : Экономика и финансы, 1994. – 46 с.
104. Смирнова К. А. Понятие неопределенности экономических систем и подхода к ее оценке / К. А. Смирнова // Вестник МГТУ. – 2008. – Т. 11, № 2. – С. 241–246.
105. Современная экономическая теория Запада / под ред. А. Н. Марковой. – М. : Финстатинформ, 1996. – 93 с.
106. Стрелец И. А. Сетевая экономика : учебник / И. А. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
107. Тагаров Б. Ж. Информация в экономике: учебное пособие для магистрантов / Б. Ж. Тагаров. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2013. – 156 с.
108. Тамбовцев В. Возникновение институтов: методолого-индивидуалистический подход / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 83–96.

109. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) / И. Трофимова // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 9. – С. 53–67.
110. Уильямсон О. Фирмы и рынки. Современная экономическая мысль. / О. Уильямсон ; под ред. В. С. Афанасьева и Р. М. Энтова. – М. : Прогресс, 1981. – 815 с.
111. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон // Теория фирмы / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб., 1995. – С. 33–53.
112. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. И. Уильямсон // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. – Т. 1, вып. 3. – С. 41–57.
113. Уильямсон О. И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций / О. И. Уильямсон // Уроки организации бизнеса : учеб. пособие / под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб., 1994. – С. 51–61.
114. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. Ю. Е. Благова [и др.] ; науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катько. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
115. Фон Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 707 с.
116. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб. : ИД С.-Петербург. гос. у-та, 2005. – 702 с.
117. Хайек Ф. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблениях разумом / Ф. Хайек. – М. : ОГИ, 2003. – 286 с.
118. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность / Ф. Хайек. – М. : Новости, 1992. – 303 с.
119. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980. – 404 с.
120. Харт О. Д. Неполные контракты и теория фирмы / О. Д. Харт // Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. – М., 2001. – С. 206–236.
121. Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных тенденций) / А. Худокормов // Вопросы экономики. – 2008. – № 6. – С. 20–43.
122. Цветова В. Я. Пятнадцатый камень сада Реандзи / В. Я. Цветова. – М. : Политиздат, 1986. – 302 с.
123. Цуриков В. И. Неполная контрактация с учетом трансакционных издержек и коррупционной составляющей. Ч. 1 / В. И. Цуриков // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 4. – С. 39–51.
124. Цуриков В. И. Неполная контрактация с учетом трансакционных издержек и коррупционной составляющей. Ч. 2 / В. И. Цуриков // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 4. – С. 14–22.
125. Человек институциональный / под ред. О. В. Иншакова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. – 854 с.

126. Шаститко А. Е. Неoinституционализм / А. Е. Шаститко // Вестник Московского университета. – 1997. – № 6. – С. 3–22.
127. Шаститко А. Е. Неoinституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 1998. – 424 с.
128. Шаститко А.Е . Неоклассическая экономическая теория: критический анализ / А. Е. Шаститко // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 10. – С. 18–31.
129. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003. – 424 с.
130. Шаститко А. Е. Теория фирмы: альтернативные подходы / А. Е. Шаститко // Российский экономический журнал. – 1995. – № 8. – С. 97–104.
131. Шаститко А. Е. Экономическая теория институтов / А. Е. Шаститко. – М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 1997. – 105 с.
132. Шаститко А. Е. Экономическая теория организаций : учеб. пособие / А. Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 327 с.
133. Шахмалов Ф. Государство и экономика: основы взаимодействия : учебник / Ф. Шахмалов. – М. : Экономика, 2000. – 382 с.
134. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 407 с.
135. Экономическая теория на пороге XXI века. Неoэкономика / под ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белолипецкого, Е. С. Зотовой. – М. : Юрист, 2002. – 624 с.
136. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. Р. М. Нуреева. – 2001. – Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-4/index.htm>.
137. Юдкевич М. М. Основы теории контрактов: модели и задачи / М. М. Юдкевич, Е. А. Подколотина, А. Ю. Рябинина. – М. : ГУ ВШЭ, 2002. – 352 с.
138. Якобсон Л. Г. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика : учеб. для вузов / Л. Г. Якобсон. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с.

### 1. Примеры тестов по отдельным темам

#### «Теория контрактов»

1. *Контракт в экономическом смысле это:*
  - а) документ о выборе действий;
  - б) намерение совершить сделку;
  - в) соглашение, регулирующее отношения людей.
2. *Стимулирующие контракты содержат:*
  - а) стимулы для одной из сторон;
  - б) выгоду при оппортунистическом поведении;
  - в) стимулы для правильного поведения.
3. *Доверие предполагает:*
  - а) строгое следование договору;
  - б) квалификацию агентов;
  - в) разные его виды.
4. *К характерным чертам контрактных отношений относятся:*
  - а) большую роль играют личные качества агентов;
  - б) следование юридическим нормам;
  - в) отсутствие разногласий.
5. *Различия между контрактами определяются:*
  - а) сферой их действия;
  - б) размерами сделки;
  - в) сроками действия, полнотой и проч.
6. *Контракт о найме предполагает:*
  - а) отказ одной стороны от риска;
  - б) защищенность работника;
  - в) четкое содержание действий сторон.
7. *Агентские отношения:*
  - а) связаны с контрактом о найме;
  - б) не имеют отношения к данному контракту;
  - в) возникают после заключения контракта.
8. *Контракт о продаже означает:*
  - а) способ реализации товаров;
  - б) передачу прав собственности на актив;
  - в) специфические действия на рынке.
9. *Классический контракт предполагает:*
  - а) традиционные действия агентов;
  - б) неформальные договорные отношения;
  - в) четко и детально прописанное соглашение.
10. *Неоклассическими считаются контракты, если:*
  - а) они долговременные в условиях неопределенности;
  - б) они нерегулярные;
  - в) они имеют высокую степень полноты.



*11. Гибридная сделка включает элементы:*

- а) классических и неоклассических контрактов;
- б) неопределенности;
- в) иерархии и рынка.

*12. Имплицитный контракт:*

- а) является краткосрочным;
- б) не оговорен до конца;
- в) определяет все условия сделки.

*13. Механизм управления контрактами:*

- а) един для всех сделок;
- б) различен для разных сделок;
- в) предполагает обращение к третьей стороне.

*14. Трактация это:*

- а) предварительные переговоры;
- б) стандартный тип контракта;
- в) принуждение к заключению договора.

*15. Причинами неполноты контракта могут быть:*

- а) ограниченная рациональность агентов;
- б) желание извлечь большую выгоду;
- в) неэффективность полных контрактов.

### **«Теория игр»**

*1. Кто из перечисленных ученых заложил основы «Теории игр»:*

- а) Д. Бернулли;
- б) Джон фон Нейман;
- в) Р. Коуз;
- г) В. Лефевр.

*2. Что из перечисленного не соответствует чистой игре:*

- а) выбор одного варианта поведения;
- б) все координаты соответствующего вектора равны нулю;
- в) имеются две ненулевые координаты;
- г) одна координата вектора равна единице.

*3. Какое из перечисленных положений не характерно для доминирующей стратегии:*

- а) хозяйствующий агент выбирает лучшее решение из возможных при данных решениях контрагентов;
- б) хозяйствующий агент выбирает лучшее решение из возможных, независимо от того какое решение выбирает контрагент;
- в) контрагент принимает лучшее для себя решение, независимо от того какое решение принимает другой агент;
- г) координационные решения для всех субъектов.

*4. Из набора признаков выберите тот, который определяет эволюционно-стабильную стратегию:*

- а) принятие стратегии большинством данного сообщества;
- б) требование полной рациональности индивидов;

- в) преобладание некооперативных взаимодействий;
- г) наличие альтернативных стратегий.

5. *Каков наиболее оптимальный вариант в «дилемме заключенного»:*

- а) сознается (1) – сознается (2);
- б) сознается (1) – не сознается (2);
- в) не сознается (1) – сознается (2);
- г) не сознается (1) – не сознается (2).

6. *Какая из перечисленных ситуаций отражает равновесие по Нэшу:*

- а) уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех ресурсов;
- б) уровень организации экономики, при котором невозможно осуществить в пользу одного лица какие – либо изменения, не ухудшая положение другого лица;
- в) уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что другие субъекты ничего не изменят.

7. *Координация это:*

- а) состояние общего экономического равновесия;
- б) взаимодействие экономического агента с институциональными государственными структурами;
- в) наличие двух равноценных равновесий по Нэшу;
- г) наличие двух равноценных равновесий по Парето.

8. *Фокальная точка это:*

- а) подсказка, находящаяся вне взаимодействия, но позволяющая его участникам координировать свое поведение;
- б) Парето-эффективное равновесие в координационной игре;
- в) издержки, связанные с неравновесной ситуацией;
- г) информация о состоянии экономики.

9. *Соглашение это:*

- а) механизм решения проблемы кооперации в повторяющихся играх;
- б) взаимодействие, базирующееся на адаптивных ожиданиях экономических агентов;
- в) взаимодействия, базируются на рациональных ожиданиях экономических агентов;
- г) механизм обязательств в процессе взаимодействий экономических субъектов.

10. *Какое из перечисленных критериев характеризует оптимальные стратегии:*

- а) выбор игрока А гарантирует ему выигрыш, не меньшей цены игры, при любом выборе игрока В;
- б) выбор игрока А гарантирует ему выигрыш меньше, чем цена игры, при любом выборе игрока В;
- в) выбор игрока А гарантирует ему проигрыш, не больший цены игры, при любом выборе игрока В;
- г) выбор игрока А гарантирует ему выигрыш равный выигрышу игрока В.

## **«Теория фирмы»**

*1. С точки зрения сторонников неоклассической экономической теории фирма это:*

- а) «черный ящик», где ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с производственной функцией и рыночной структурой;
- б) исходная ступень формирования и функционирования современных капиталистических монополий, основанных на концентрации производства и капитала;
- в) сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль.

*2. По мнению сторонников поведенческой теории фирмы, главная причина неэффективности работы фирмы заключается в:*

- а) выборе устаревших технологий производства;
- б) несоответствии интересов работников и руководителей фирмы;
- в) неэффективной государственной политике поддержки предпринимательства.

*3. Р. Коуз определяет фирму как:*

- а) систему отношений, когда управление ресурсами в границах определенного контракта начинает зависеть от покупателя;
- б) определенный набор производственных технологий по обеспечению критерия максимизации прибыли;
- в) планирующую систему коллективных усилий, где каждый участник имеет свою четко определенную роль, задачу, обязанности во имя достижения цели.

*4. По мнению К. Эрроу, образованию монополий и обогащению одних за счет других способствует:*

- а) несовершенство рыночного механизма;
- б) недостаток информации;
- в) низкая степень государственного контроля за монополизацией рынка;
- г) более высокая экономическая эффективность фирм, склонных к монополизации рынка.

*5. По мнению институционалистов, доминирующее положение в настоящее время занимают следующие категории фирм:*

- а) товарищества;
- б) корпорации, которые в развитых странах выступают в виде крупных фирм и дают основной объем продукции, являясь лидерами рынка;
- в) частнопредпринимательские фирмы, которые занимают большую часть рынков и удовлетворяют потребительский спрос.

*6. Й. Шумпетер и Ф. Найт возмможность получения прибыли фирмой объясняют:*

- а) доступом фирмы к оперативной информации;
- б) способностью фирмы моментально обрабатывать исходную информации и принимать на ее основе логически верные решения;

- в) личными качествами предпринимателя;
- г) наличием системы внутрифирменных контрактов;
- д) институциональной структурой общества.

7. Недостатками субъективных теорий прибыли являются:

- а) объяснение существования прибыли благодаря нововведениям не учитывают появление прибыли в отраслях со средним и низким уровнем технологии;
- б) максимизация прибыли в отрасли всегда является результатом высокого риска и использования высококвалифицированной рабочей силы, инновационного характера производства;
- в) субъективное объяснение прибыли связано напрямую с производственным процессом и не подвергается деловому риску.

8. Конъюнктурный подход к объяснению феномена прибыли предполагает:

- а) отказ от учета экономических циклов и нивелирование «случайной» прибыли;
- б) исследование влияния экономических циклов и возможность получения «случайной» прибыли фирмой.

9. С точки зрения сторонников институционального, прибыль является:

- а) результатом выбора наиболее эффективной технологии производства;
- б) результатом эксплуатации трудящихся;
- в) результатом использования фирмой привилегированных социальных стратегических позиций;
- г) результатом эффективной системы внутрифирменных контрактных отношений.

10. Наемные управляющие представляют собой разнородных агентов, общей стратегией которых является:

- а) максимизация прибыли фирмы и упрочнение ее рыночных позиций;
- б) удержание собственного положения в рамках данной фирмы;
- в) минимизация транзакционных издержек фирмы;
- г) долгосрочное стратегическое развитие фирмы.

### **«Теория рынка»**

1. Институционалисты определяют рынок как:

- а) множество симметричных избирательных обменов;
- б) взаимодействие продавцов и покупателей;
- в) оказание разного рода услуг.

2. Издержки осуществления рыночного обмена состоят из:

- а) издержек приобретения информации;
- б) механизма предупреждения и пресечения оппортунистического поведения;
- в) государственного вмешательства в процесс обмена;
- г) верны а) и б);
- д) верны б) и в).

3. Формой проявления оппортунизма при рыночном обмене является:

- а) предоставление некачественного товара;

- б) несвоевременное возмещение издержек производства;
  - в) воздействие налоговых органов;
  - г) верны б) и в);
  - д) верны а) и б).
4. *На предконтрактной стадии происходит:*
- а) поиск добросовестного партнера;
  - б) оценка характеристик товара;
  - в) взаимодействие с государственными органами;
  - г) верны а) и б);
  - д) верны а) и в).
5. *Проявление оппортунистического поведения будет ниже, если:*
- а) составлен более полный договор между контрагентами;
  - б) государство осуществляет контроль за деятельностью контрагентов;
  - в) имеет место нерегулярность трансакций.
6. *Персонафицированный тип обмена предполагает:*
- а) проверенную репутацию контрагентов;
  - б) наличие общего набора ценностей;
  - в) государственный контроль;
  - г) верны а) и б);
  - д) верны а) и в).
7. *Неперсонафицированный тип обмена позволил:*
- а) расширить границы рынка;
  - б) реализовать выгоды более сложного производства и обмена;
  - в) государству влиять на обменные процессы;
  - г) верны а) и б);
  - д) верны б) и в).
8. *Преимущества ярмарки как типа рынка:*
- а) уместен торг продавца и покупателя;
  - б) сравнительно низкие издержки поиска альтернатив;
  - в) легкость смены партнера;
  - г) невмешательство государства;
  - д) все ответы верны;
  - е) верны а), б), в).
9. *Развитой формой централизованного рыночного обмена является:*
- а) биржа;
  - б) супермаркет;
  - в) колхозный рынок

### **«Теория государства»**

1. *В «контрактном» государстве коэффициент Джини равен:*
- а) 1,0;
  - б) 1,5;
  - в) 0,2–0,4;
  - г) 0,5–0,6.
2. *В «эксплуататорском» государстве коэффициент Джини:*

- а) будет выше 0,6;
- б) будет приближаться к нулю;
- в) равен 0,4;
- г) равен 0,2.

3. В любом государстве «эксплуататорского» типа прежде всего стимулируют развитие:

- а) демократии;
- б) культуры;
- в) рыночной инфраструктуры;
- г) военных технологий.

4. Верны ли утверждения: А) Государство, которое стремится максимизировать свой доход, неоинституционалисты называют моделью «стационарного бандита» В) Государство, которое стремится максимизировать свой доход, неоинституционалисты называют моделью восточной деспотии. Подберите правильный ответ:

- а) А – нет, В – да;
- б) А – нет, В – нет;
- в) А – да, В – нет;
- г) А – да, В – да.

5. Верны ли утверждения: А) Контрактное государство – это модель государства, которое использует монополию на насилие для максимизации своего дохода или группы, контролирующей государственный аппарат В) Контрактное государство – это модель государства, которое использует монополию на насилие в рамках делегированных ему гражданами полномочий и в их интересах. Подберите правильный ответ:

- а) А – нет, В – да;
- б) А – нет, В – нет;
- в) А – да, В – да;
- г) А – да, В – нет.

6. Верны ли утверждения: А) Эксплуататорское государство – это модель государства, которое использует монополию на насилие для максимизации своего дохода В) Эксплуататорское государство – это модель государства, которое использует монополию на насилие в рамках делегированных ему гражданами полномочий и в их интересах. Подберите правильный ответ:

- а) А – нет, В – нет;
- б) А – да, В – нет;
- в) А – нет, В – да;
- г) А – да, В – да.

7. Государственные гарантии против оппортунистического использования сторонами контракта осуществляются с помощью:

- а) разработки стандартов мер и весов;
- б) правоохранительной деятельности;
- в) каналов обмена информацией;
- г) производства общественных благ.

8. Если в государстве рынок неэффективно размещает ресурсы, то речь идет:

- а) о «провалах» государства;
- в) импорте институтов;
- г) «провалах» рынка;
- б) снижении трансакционных издержек.

9. Модель государства, в которой отсутствуют препятствия оппортунистическому поведению граждан и правительства, называется:

- а) «эксплуататорской» моделью;
- б) смешанной моделью;
- в) восточной деспотией;
- г) «контрактной» моделью.

10. Неэффективное распределение прав собственности характерно для:

- а) любого современного государства;
- б) демократического типа власти;
- в) эксплуататорского государства;
- г) «контрактного» государства.

11. Оптимальные границы государства:

- а) исторически обусловлены;
- б) имеют тенденцию к уменьшению;
- в) не зависят от исторических размеров;
- г) абсолютны и не меняются со временем.

12. Основной функцией государства, с институциональной точки зрения, является:

- а) создание каналов физического обмена товаров и услуг;
- б) разработка стандарта мер и весов;
- в) производство общественных благ;
- г) спецификация и защита прав собственности.

13. Ситуация, когда государство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов, называется:

- а) «провалом» государства;
- б) первой экономической революцией;
- в) диффузией собственности;
- г) размыванием прав собственности.

14. Сторонники институционализма связывают поведение власти как «оседлого бандита» с моделью \_\_\_\_\_ государства

- а) «эксплуататорского»;
- б) любого современного;
- в) демократического;
- г) «контрактного».

15. Стремление получить экономическую ренту с помощью политических процессов называют поиском:

- а) дифференциальной ренты;
- б) политической ренты;
- в) квази-ренты;

г) монопольной прибыли.

16. Тип государства, в котором гарантируется содействие реализации сложного обмена, как инструмента социального договора граждан с правительством, – это:

- а) «контрактное» государство;
- б) восточная деспотия;
- в) афинская демократия;
- г) «эксплуататорское» государство.

17. Увеличение экономических прав человека и ограничение сфер деятельности государства в неоинституционализме называют:

- а) «мягкой инфраструктурой»;
- б) конституционной трансформацией;
- в) системной организацией;
- г) «жесткой инфраструктурой».

### **«Теория внешних эффектов»**

1. Внешние эффекты представляют собой:

- а) выгоду и издержки участников рыночных сделок;
- б) субсидии, предоставляемые государством производителям продукции;
- в) издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах;
- г) налоговые платежи предприятий в государственный бюджет.

2. Отрицательные внешние эффекты сопровождаются:

- а) превышением равновесного объема производства над эффективным с точки зрения общества выпуском продукции;
- б) превышением эффективного с точки зрения общества объема производства над равновесным выпуском;
- в) снижением заинтересованности фирм в использовании новых технологий;
- г) усилением рыночной власти производителей товаров и услуг.

3. Положительные внешние эффекты проявляются в том, что:

- а) государство устанавливает налоговые льготы для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью;
- б) в отдельных отраслях имеет место недопроизводство товаров и услуг из-за неполной оценки выгод, которые приносит их потребление;
- в) фирмы занижают свои издержки производства, перекладывая часть издержек на третьих лиц, и завышают объемы выпускаемой продукции;
- г) в случае их существования выполняется равенство предельной частной и предельной общественной выгоды.

4. Причиной существования внешних эффектов является:

- а) приватизация государственных предприятий;
- б) деятельность предприятий, связанная с загрязнением окружающей среды;
- в) рациональное поведение экономических субъектов;
- г) неопределенность прав собственности на ресурсы.



5. *Интернализация, или трансформация отрицательного внешнего эффекта означает:*

а) увеличение предельных частных издержек на величину предельных внешних издержек;

б) увеличение предельной частной выгоды до уровня предельной общественной выгоды;

в) достижение равенства между предельной общественной выгодой контроля за загрязнениями окружающей среды и предельными общественными издержками, необходимыми для его осуществления;

г) состояние равновесия на рынках товаров и услуг, с производством которых связано существование отрицательного внешнего эффекта.

6. *Рыночный механизм при определенных условиях способен трансформировать внешние эффекты во внутренние:*

а) посредством слияния производителей и получателей внешних эффектов в один хозяйствующий субъект;

б) путем переговоров производителей и получателей внешних эффектов;

в) с помощью корректирующих налогов и субсидий;

г) верно а) и б).

7. *Необходимость применения нерыночных способов регулирования внешних эффектов объясняется:*

а) высокими издержками установления прав собственности и ведения переговоров;

б) незаинтересованностью фирм в сокращении уровня загрязнения окружающей среды;

в) высоким уровнем монополизации производства;

г) желанием политиков и чиновников получать политическую ренту в процессе государственного вмешательства в экономику.

8. *Согласно теореме Коуза рыночный механизм:*

а) порождает отрицательные и положительные внешние эффекты;

б) при определенных условиях способен обеспечить трансформацию внешних эффектов во внутренние и, соответственно, эффективное распределение ресурсов;

в) ни при каких условиях не может решить проблему трансформации внешних эффектов и поэтому необходимо государственное вмешательство в экономику;

г) обеспечивает трансформацию отрицательных внешних эффектов, но не положительных внешних эффектов.

9. *Задача регулирования отрицательных внешних эффектов заключается в:*

а) увеличении рыночного предложения блага до оптимального объема его производства;

б) стимулировании спроса на благо, с производством которого связано существование отрицательного внешнего эффекта;

в) сокращении рыночного предложения блага до оптимального объема его производства;

г) создании условий для достижения фирмами, загрязняющими окружающую среду, равновесного уровня производства.

*10. Регулирование положительных внешних эффектов осуществляется с тем, чтобы:*

а) увеличить производство благ, с потреблением которых связан положительный характер внешних эффектов, до уровня оптимального, соответствующего уровню общественных предельных выгод;

б) сократить производство благ, с потреблением которых связаны положительные внешние эффекты, до уровня оптимального;

в) создать условия для производства благ, создающих положительные внешние эффекты, с минимальными средними издержками;

г) обеспечить равные условия хозяйствования для всех фирм отрасли.

### **«Теория институциональных изменений»**

*1. Механизм институциональных изменений был предложен:*

а) О. Ульямсоном;

б) Д. Нортом;

в) Дж. Бьюкененом.

*2. Изменения в относительных ценах меняют:*

а) стимулы экономических агентов;

б) отношение людей к экономической реальности;

в) структуру экономического поведения.

*3. Одним из источников институциональных изменений является:*

а) политика государства;

б) идеология;

в) нравственные устои в обществе.

*4. Специфика институтов заключается в том, что они:*

а) зависят от предшествующего развития;

б) не зависят от предшествующего развития;

в) нейтральны к предшествующему развитию.

*5. Основными подходами к роли прошлого в современном развитии институтов являются:*

а) эволюционный;

б) зависимость от траектории предшествующего развития;

в) революционный;

г) верны а) и б);

д) верны а) и в).

*6. Радикальные изменения в формальных правилах – это:*

а) дискретные изменения;

б) революционные изменения;

в) государственные изменения.

*7. Пересмотр контрактных отношений с целью получения потенциальной выгоды – это:*

а) автономные изменения;

б) инкрементные изменения;

в) государственные изменения.

8. *Институциональные изменения, возникающие и распространяющиеся без предварительного плана и замысла, являются:*

- а) случайными;
- б) спонтанными;
- в) вероятными.

9. *Целенаправленные институциональные изменения возникают и распространяются в соответствии с:*

- а) указаниями МВФ;
- б) осознанно разработанным планом;
- в) случайно возникшими обстоятельствами.

10. *Сценариями трансформационного перехода общества от одной системы хозяйствования к другой являются:*

- а) неоклассический;
- б) неoinституциональный;
- в) кейнсианский;
- г) верны а) и б);
- д) верны б) и в).

## 2. Пример вопросов итогового теста

1. К числу допущений неоклассической экономики, образующих ее жесткое ядро, относится:

- а) принцип оптимизации;
- б) принцип полной рациональности;
- в) положение об отсутствии трансакционных издержек подобно отсутствию трения в механических системах;
- г) восприятие рынка как единственного механизма координации экономического поведения;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

2. К предпосылкам применимости неоклассических моделей к анализу реальных рынков не относится:

- а) соответствие поведения людей идеалу *homo economicus*;
- б) полнота информации;
- в) минимальная взаимозависимость людей;
- г) оппортунистическое поведение людей;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

3. Рациональность сводится

- а) к соответствию средств поставленным целям;
- б) к максимизации личной выгоды;
- в) к отсутствию издержек на получение и обработку информации;
- г) к получению удовлетворительного результата;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

4. Методологический индивидуализм заключается в утверждении о том, что:

- а) поведение индивидов определяется стремлением к личной выгоде;
- б) свойства общества всецело определяются свойствами его членов;
- в) принципы поведения индивидов определяются строением общества;
- г) целое больше, чем сумма его частей;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

5. Принцип полной рациональности заключается:

- а) в оптимизации индивидуальной функции полезности;
- б) соответствии между поставленными целями и используемыми средствами;
- в) последовательном применении принятого правила рациональности;
- г) отсутствии ограничений индивидуальной функции полезности в виде затрат на получение и обработку информации;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

6. К числу различий между институциональной и неоклассической теориями не относится:

- а) акцент на роли всей совокупности институтов в определении экономического поведения;
- б) допущение о полной рациональности экономических агентов;
- в) изучение рыночных цен как механизма координации экономического поведения;
- г) подчеркивание роли трансакционных издержек;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

7. О неоинституциональной теории нельзя сказать, что:

- а) к числу ее выдающихся представителей относится Д. Норт;
- б) в ней отвергаются допущения жесткого ядра неоклассической теории;
- в) к ее поведенческим предпосылкам относится принцип ограниченной рациональности;
- г) для нее характерно допущение о неполноте спецификации и защиты прав собственности;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

8. Какие научные школы напрямую связаны с изучением институтов-контрактов:

- а) новая экономическая история;
- б) теория прав собственности;
- в) теория общественного выбора;
- г) теория трансакционных издержек;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

9. Принцип ограниченной рациональности:

- а) состоит в стихийном формировании рациональных решений;
- б) предполагает отказ от принципа оптимизации;
- в) заключается в существовании затрат на получение и обработку информации;
- г) предполагает опору на сложившиеся привычки выполнения повторяющихся операций;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

10. Предметной областью теории агентских отношений не является:

- а) ex post контрактный процесс;
- б) ex ante контрактный процесс;
- в) постконтрактный оппортунизм;
- г) предконтрактный оппортунизм;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

*11. К числу теоретических особенностей эволюционной теории не относится:*

- а) восприятие экономических объектов как организмов;
- б) принцип исторической преемственности;
- в) использование биологических аналогий;
- г) подчеркивание роли трансакционных издержек;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

*12. Принцип процедурной рациональности:*

- а) не предполагает отказа от принципа оптимизации;
- б) заключается в экономии затрат на принятие решений через использование корпоративной рутины;
- в) определяется как наличие ограничений в плане количества и качества информации;
- г) предполагает систематическое несоответствие между целями и средствами;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

*13. К числу теоретических особенностей экономики соглашений относится:*

- а) представление об обществе как совокупности подсистем;
- б) акцент на оппортунизме как существенной особенности экономического поведения;
- в) методологический индивидуализм;
- г) принцип полной рациональности;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

*14. К теоретическим особенностям посткейнсианства не относится:*

- а) допущение об аиррациональности экономических агентов;
- б) идея о фундаментальной неопределенности будущего;
- в) выделение в качестве ключевой разновидности институтов правил конвенциональных ожиданий;
- г) акцент на трансакционных издержках;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

*15. Традиционный институционализм:*

- а) характеризуется допущением о методологическом коллективизме;
- б) включает в себя допущение об оптимизирующем поведении;
- в) является частью магистрального направления экономической теории;
- г) делает акцент на проблеме трансакционных издержек;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

*16. Институциональный детерминизм:*

- а) сводится к положению: «институты имеют значение»;
- б) является разновидностью методологического индивидуализма;

в) предполагает, что поведение индивидов полностью определяется институтами-правилами;

г) относится к базовым допущениям неoinституциональной теории;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*17. Трактовка следования правилам как условия рационального поведения характерна для:*

а) неоклассической теории;

б) традиционного институционализма;

в) экономики соглашений;

г) всех трех школ;

д) нет правильного ответа.

*18. Правила рациональности являются институтом, если они:*

а) находятся в согласии с принципом ограниченной рациональности;

б) обеспечивают оптимизацию индивидуальной функции полезности;

в) обеспечивают порядок во взаимодействиях между людьми;

г) находятся в согласии с принципом процедурной рациональности;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*19. Какое из приведенных определений нельзя считать определением института:*

а) любой механизм координации и стимулирования;

б) правила, обеспечивающие порядок во взаимодействиях между людьми;

в) объединение граждан для защиты общих интересов;

г) любой способ организации трансакций;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*20. Смешанная стратегия, обеспечивающая равновесие Нэша, с институциональной точки зрения не может интерпретироваться как:*

а) общепринятое правило рациональности;

б) правило поведения, обеспечивающее состыковку стимулов;

в) средство экономии ресурсов на принятие стратегических решений;

г) правило поведения, обеспечивающее сотрудничество между людьми;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*21. Эволюционно-стабильная стратегия с институциональной точки зрения может интерпретироваться как:*

а) правило поведения, предотвращающее стратегическое поведение;

б) правило поведения, обеспечивающее сотрудничество между людьми;

в) правило поведения, обеспечивающее состыковку планов;

г) стратегия, выбор которой определяется вероятностью наступления следующего периода игры;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

22. *Формальные правила, в отличие от неформальных правил:*

- а) создают порядок во взаимоотношениях между людьми;
- б) характеризуются наличием специалистов по контролю за их выполнением;
- в) обеспечивают состыковку планов и стимулов экономических агентов;
- г) имеют распределительный эффект;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

23. *К факторам, обеспечивающим действенность неформальных правил, нельзя отнести:*

- а) юридические санкции;
- б) социальные санкции;
- в) внутреннюю обязательность правил для человека;
- г) ostracism;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

24. *Частные правила:*

- а) задают систему прав собственности;
- б) находятся на верхнем уровне иерархии институтов-правил;
- в) напрямую определяют политический обмен;
- г) не зависят от системы общественных правил;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

25. *Неформальные правила по отношению к формальным правилам не могут выступать в качестве:*

- а) источника их происхождения;
- б) их заменителя;
- в) средства раскрытия их содержания;
- г) средства их фиксации и обобщения;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

26. *Из существования дилеммы, заключенных применительно к институциональной теории, нельзя сделать вывод о том, что:*

- а) стремление к максимизации индивидуальной функции ожидаемой полезности может приводить к субоптимальным общественным результатам;
- б) поведение экономических агентов зачастую не является рациональным;
- в) институты-правила обеспечивают состыковку стимулов;
- г) ключевой проблемой экономической теории является вопрос об обеспечении сотрудничества между людьми;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

27. *Согласно результатам эксперимента, проведенного Р. Аксельродом, в бесконечно повторяющейся игре получение наибольшего числа очков обеспечивает стратегия:*

- а) «око за два ока»;



- б) «всегда соперничать»;
- в) «всегда сотрудничать»;
- г) «око за око»;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

28. В институциональной теории значение культуры не принято напрямую связывать:

- а) с ее ролью как набора ценностей и установок, определяющих поведение людей;
- б) с тем, что она определяет усвоение и переработку информации;
- в) влияет на получение выгод от торговли;
- г) с тем, что она может выступать как крупная отрасль экономической деятельности;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

29. Согласно теореме Коуза, к трем условиям, обеспечивающим нейтральность первоначального распределения прав собственности относительно конечного размещения ресурсов, не относится:

- а) отсутствие транзакционных издержек;
- б) отсутствие вмешательства государства в экономику;
- в) отсутствие эффекта богатства;
- г) четкая спецификация прав собственности;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

30. Один из выводов теоремы Коуза заключается в том, что достижению оптимального распределения правомочий препятствует, в частности:

- а) высокая степень монополии в рассматриваемой отрасли;
- б) отсутствие четкой спецификации прав собственности;
- в) нетранзитивность общественных предпочтений;
- г) вмешательство государства в экономику;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

31. Трагедия общей собственности не предполагает, что:

- а) в режиме свободного доступа имеет место расхождение между частными и социальными издержками;
- б) при свободном доступе отсутствует точка оптимального использования ресурса для отдельного индивида;
- в) спецификация прав собственности способствует эффективному размещению ресурсов;
- г) режим свободного доступа приводит к перерасходу ресурсов;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

32. К числу экономических результатов спецификации и защиты прав собственности не относится:

а) появление рутин, обеспечивающих эффективную внутрифирменную организацию;

б) оптимизация в распределении ресурсов;

в) эффективное, в конечном счете, распределение правомочий;

г) снижение неопределенности во взаимодействиях индивидов;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

33. *Институтами, относящимися к разновидности институциональной среды, не являются:*

а) обычаи и традиции, регулирующие взаимоотношения в локальных сообществах;

б) контрактные соглашения;

в) правовые акты гражданского законодательства;

г) принципы рациональности;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

34. *К транзакционным издержкам относятся:*

а) издержки, связанные с текущей производственной деятельностью;

б) вложения в основной капитал фирмы;

в) издержки по заключению контракта;

г) издержки, связанные выплатой процентов по финансовым обязательствам фирмы;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

35. *Основное различие между ex ante и ex post транзакционными издержками:*

а) имеет чисто количественный характер;

б) связано с типом заключаемой сделки;

в) связано со временем их осуществления относительно заключения контракта;

г) стирается в случае отношенческой контрактации;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

36. *Согласно транзакционной теории организаций, к условиям существования транзакционных издержек не относится:*

а) неоднородность институциональной среды;

б) ограниченная рациональность;

в) оппортунизм;

г) специфичность активов;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

37. *Транзакционная теория организаций не предполагает, что институциональное устройство:*

а) является структурой управления транзакциями;

б) включает в себя рынок и иерархию;

- в) является средством увеличения рыночной власти;
- г) включает в себя сложные формы контрактов;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

38. *Контрактные отношения в рамках транзакционной теории организаций предполагают такую форму рациональности как:*

- а) полная рациональность;
- б) ограниченная рациональность;
- в) органическая рациональность;
- г) процедурная рациональность;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

39. *Контрактные отношения в рамках транзакционной теории организаций предполагают такую форму следования личным интересам как:*

- а) простое следование личным интересам, предполагающее выполнение существующих правил;
- б) послушание, предполагающее полную ориентацию на цели доверителя;
- в) оппортунизм;
- г) совмещение всех трех форм;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

40. *Отношенческая контрактация не предполагает:*

- а) обращение к третьей стороне для разрешения конфликтов;
- б) использование двустороннего управления транзакциями, основанными на инвестициях в малоспециализированные активы;
- в) использование объединенного управления транзакциями, основанными на инвестициях в идиосинкразические активы;
- г) использование всего накопленного опыта контрактных взаимоотношений для разрешения конфликтов;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

41. *К числу различий между рыночной транзакцией, с одной стороны, и управленческой и рациирующей транзакциями, с другой стороны, относится:*

- а) наличие / отсутствие результата в виде перемещения прав собственности;
- б) наличие/отсутствие транзакционных издержек;
- в) симметричность/асимметричность правового статуса сторон;
- г) наличие/отсутствие необходимости организации транзакций путем дифференцированного закрепления за различными структурами управления;
- д) все ответы а)–г) верны;
- е) нет правильного ответа.

42. *Принцип ограниченной рациональности:*

- а) состоит в стихийном формировании рациональных решений;
- б) предполагает отказ от принципа оптимизации;

в) заключается в существовании затрат на получение и обработку информации;

г) предполагает опору на сложившиеся привычки выполнения повторяющихся операций;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*43. Классическая контрактация:*

а) характеризуется дискретностью и презентативностью;

б) предполагает соответствие сторон друг другу;

в) соответствует двустороннему управлению транзакциями;

г) соответствует объединенному управлению транзакциями;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*44. Неоклассическая контрактация:*

а) предполагает опору на весь опыт взаимодействия сторон в рамках контракта как основу для разрешения споров;

б) предполагает отсутствие пробелов в контракте;

в) соответствует рыночному управлению транзакциями;

г) характеризуется наличием третейского судьи для разрешения конфликтов в ходе реализации контрактного соглашения;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*45. Отношенческая контрактация:*

а) может соответствовать рыночному управлению;

б) может соответствовать двустороннему или объединенному управлению;

в) предполагает неограниченную рациональность;

г) связана с отсутствием оппортунизма;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

*46. В отношении специфичности активов нельзя сказать, что:*

а) это важнейший параметр классической рыночной транзакции;

б) это одно из условий существования транзакционных издержек;

в) основной фактор, увеличивающий взаимозависимость сторон контрактного соглашения;

г) это один из параметров транзакций, определяющих выбор эффективной структуры управления;

д) все ответы а)–г) верны;

е) нет правильного ответа.

Учебное издание

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

*Подготовлено к печати*  
М.С. Александровой

*Технический редактор*  
А.С. Ларионова

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 06.06.14. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 19,8. Тираж 100 экз.

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.