

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.19 Институциональная экономика

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Форма обучения очная

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1 (2 часа)

Тема: «Предмет и методология институциональной теории»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Границы применимости неоклассического подхода.
2. Парадигма неоклассики. «Старый» институционализм. Модель И. Лакатоша.
3. Предмет и методологические особенности новой институциональной экономической теории

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Границы применимости неоклассического подхода.

Вопрос, который естественным образом возникает при изучении любой науки, заключается в оценке перспектив практической применимости ее выводов: можно ли на базе данной теории сформулировать достаточно точный прогноз поведения изучаемого объекта? Учитывая, что экономическая теория занимается изучением «выборов, которые люди совершают, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний», поставленный вопрос будет касаться предсказания поведения людей в ситуациях выбора. Доминирующее направление в экономической теории, *main stream economics*, претендует на способность точно описать поведение индивидов, совершающих любой выбор в любой ситуации с ограниченными ресурсами.

Одним из первых, кто подверг сомнению претензии классической экономической теории на универсальность, был Дж.М. Кейнс. Его основной тезис таков: «Постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия». Точнее, классические постулаты верны лишь в условиях полной занятости имеющихся ресурсов и теряют свою аналитическую ценность по мере того, как рынок удаляется от ситуации полной занятости ресурсов. Существуют ли другие ограничения на применение неоклассической модели?

К характеристике неоклассики нужно добавить следующие моменты. Первый – *методологический индивидуализм*, заключающийся в объяснении коллективных целостностей (а также институтов) на основе деятельности отдельных людей. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов. Например, характеристики государства выводятся из интересов и особенностей поведения его граждан. Второй момент – *игнорирование институциональной структуры производства и обмена*, так как она не имеет значения при определении сравнительной эффективности окончательного размещения ресурсов.

Структура рынка близка к совершенно конкурентной; ценообразование на рынке либо централизовано, либо носит локальный характер, ибо только в этом случае на рынке свободно циркулирует вся информация и она доступна всем участникам сделок; все участники сделок близки по своему поведению к *homo oeconomicus*. Делая вывод о существенном снижении сферы применимости неоклассических моделей, нетрудно заметить другую, более серьезную проблему. Приведенные выше требования противоречат друг другу. Так, модель локального рынка противоречит требованию достаточно большого, потенциально ничем не ограниченного числа участников сделок (условие совершенной конкуренции). Если же мы возьмем случай централизованного ценообразования, то оно подрывает взаимное доверие между самими участниками сделки. Главное здесь — не доверие на «горизонтальном» уровне, а «вертикальное» доверие к аукционисту, в какой бы форме он ни существовал. Далее, требование минимальной зависимости участников сделок противоречит норме эмпатии и интерпретативной

рациональности: становясь на точку зрения контрагента, мы частично отказываемся от своей автономии и самодостаточности в принятии решений. Этот ряд противоречий может быть продолжен. Следовательно, интерес к таким факторам, как организация рынка, поведение людей на рынке, не только ограничивает сферу применимости неоклассической модели, но и ставит ее саму под сомнение. Появляется потребность в новой теории, способной не только объяснять существование указанных ограничений, но и принимать их во внимание при построении модели рынка.

2. Парадигма неоклассики. «Старый» институционализм. Модель И. Лакатоша.

Неоклассическая теория перестала отвечать требованиям тех экономистов, которые пытались осмыслить реально происходящие экономические события, по нескольким причинам.

Институционализм как направление экономической науки возник на рубеже XIX–XX вв. в США и сформировался к 1920–1930-м годам. Его формирование проходило под влиянием работ представителей немецкой исторической школы, социологии и других наук. Играв заметную роль в 1930, 1960 и 1970-х годах, это направление в своем развитии эволюционировало от старого (раннего, традиционного) институционализма к современному институционализму, который в свою очередь распадается на несколько направлений.

Основные характеристики институционализма:

- 1) разочарование в неоклассической экономике, ее абстрактных, статичных теориях, основанных на гедонистических и атомистических представлениях о человеческой натуре;
- 2) потребность в интеграции экономической теории и других общественных наук, таких как социология, психология, антропология и юриспруденция, или то, что можно назвать верой в преимущества междисциплинарного подхода;
- 3) неудовлетворенность каузальным эмпирицизмом классической и неоклассической экономики, выражающаяся в предложениях проводить детализированные количественные исследования,
- 4) стремление к большему общественному контролю над бизнесом, другими словами, благожелательное отношение к государственному вмешательству.

Основоположник институционализма – крупный американский экономист, социолог, антрополог Т. Веблен (1857–1929). Основные его исследования связаны с теорией общественной эволюции. Важным фактором для Т. Веблена был не рынок, а институты, задающие рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Т. Веблен считал, что задачей экономистов является изучение норм, обычаев, привычек, а также их эволюции для интерпретации решений, которые принимают экономические агенты в разное время и в разных обстоятельствах. Для Т. Веблена характерен *технологический детерминизм*: развитие техники влияет на общественную психологию, т.е. причастность человека к технике автоматически определяет его психологию, заинтересованность в лучшем функционировании индустриальной системы. Т. Веблен по-своему объяснил структуру капиталистического общества (впоследствии названную «дихотомией Веблена»), подверг критике негативные явления современного ему капитализма.

3. Предмет и методологические особенности новой институциональной экономической теории.

Обобщение взглядов старых институционалистов приводит к следующим выводам о методологических особенностях:

- *методологический холизм* (целостность), в котором исходным пунктом анализа становятся не индивиды, а институты, т.е. характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот;

- *междисциплинарный подход* к рассмотрению экономических процессов с привлечением данных социологии, психологии, политологии, права, этнографии и других наук;

- *эволюционный принцип* в анализе экономических явлений, изучение их в развитии (в отличие от статичности господствующей теории);

- *принцип историзма*, выражающийся в стремлении выявить движущие силы и факторы развития, основные тенденции общественной эволюции, а также обосновать целенаправленное воздействие на перспективы общественного развития;

- *акцентирование внимания на действиях коллективов* (прежде всего, профсоюзов и государства) по защите интересов индивидов;

- *принцип институционального детерминизма*: институты рассматриваются в качестве основного препятствия спонтанности развития, являются важным стабилизирующим фактором, задают «рамки» всего последующего развития;

- *использование в основном индуктивного метода*, стремление идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего институты анализировались без общей теории, в противоположность этому неоклассика была теорией без институтов;

- *применение эмпирического метода исследования*, конкретного анализа с использованием обширного статистического и фактического материала.

Воспользуемся схемой эпистемологического (теория познания) анализа теории, предложенной Имре Лакатошем (рис. 1.1) Согласно его представлению, любая теория включает два компонента — «жесткое ядро» (hard core) и «защитную оболочку» (protective belt). Утверждения, составляющие «жесткое ядро» теории, должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Они образуют исследовательскую парадигму, те принципы, от которых любой последовательно применяющий теорию исследователь не вправе отказаться, какой бы острой ни была критика оппонентов. Напротив, утверждения, составляющие «защитную оболочку» теории, подвергаются постоянным корректировкам по мере развития теории. Теория подвергается критике, новые элементы включаются в ее предмет исследования — все эти процессы способствуют постоянному изменению «защитной оболочки».

Новый институционализм принимает модель рационального выбора как базовую, однако освобождает ее от ряда вспомогательных предпосылок и обогащает новым содержанием.

Последовательно используется принцип *методологического индивидуализма*. Согласно этому принципу реально действующими «актерами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Государство, общество, фирма, а также семья или профсоюз не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному, хотя и объясняются на основе индивидуального поведения.

Неоклассическая теория знала два вида ограничений: физические, порождаемые редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. ту степень искусности, с какой они превращают исходные ресурсы в готовую продукцию). Новые институционалисты вводят *еще один класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества*, также сужающих экономический выбор.

В соответствии с неоклассическим подходом рациональность экономических агентов является полной, независимой и объективной (гиперрациональность), что равнозначно рассмотрению экономического агента как упорядоченного набора стабильных предпочтений. Новая институциональная теория отличается большей реалистичностью, что находит выражение в двух важнейших поведенческих предпосылках — *ограниченной рациональности и оппортунистического поведения*.

В неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонения

от оптимальных свойств этой модели расценивались как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагались на государство. Неявно предполагалось, что государство обладает всей полнотой информации и, в отличие от индивидуальных агентов, действует без издержек. Новая институциональная теория отвергла такой подход. Классификация и основные направления нового институционализма. Из-за огромной сложности предлагается несколько подходов к классификации современных направлений институциональной теории.

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р. Коуза. С точки зрения этого подхода организации служат цели сокращения трансакционных издержек. Опираясь на схему О. Уильямсона, Р.М. Нуреев предложил развернутую классификацию современных институциональных концепций (рис. 1.2), в которой выделяются неоинституциональная экономика и новая институциональная экономика.

В ней под неоинституционализмом понимается НИЭТ, а новая институциональная экономика представлена французской экономикой соглашений и «прочими теориями» по терминологии О. Уильямсона. Необходимо отметить, что в предложенной схеме не отражено институционально-эволюционное направление современной теории, или эволюционная экономическая теория.

Вместе с тем практически все исследователи в рамках НИЭТ используют несколько основополагающих принципов исследования: (1) *методологический индивидуализм*; (2) *максимизация полезности*; (3) *ограниченная рациональность экономических агентов*; (4) *их оппортунистическое поведение*. Поэтому можно говорить лишь о модификации неоклассической исследовательской программы.

1.2 Лекция № 2 (2 часа)

Тема: «Введение в проблему институтов»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Определение нормы.
2. Формальные и неформальные ограничения.
3. Норма как результат рационального выбора.
4. Понятие институтов.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Определение нормы.

Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются нормы. Существует множество определений нормы -

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

Норма — базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических) юридических). Остановимся более подробно на структуре нормы и на

том, как норма влияет на поведение людей. Элементы, из которых конструируются нормы, таковы:

- атрибуты, они определяют группу людей, на которую распространяется норма
- фактор долженствования (может, должен или не должен);
- цель;
- условия, при которых действует норма;
- санкции.

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

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

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

Примером совместной стратегии является любая фокальная точка. В случае поиска потерявших друг друга людей (в городе, в большом магазине) атрибутом будет факт потери друг друга, целью — нахождение друг друга, а условием — наличие бросающихся в глаза примет, вблизи которых более вероятно встретить друг друга. Норма в узком смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

2. Формальные и неформальные ограничения

По определению любое ограничение обладает свойством двойственности, поскольку является структурирующим компонентом отношения, тогда как право — это результат структуризации с позиции одной из сторон отношения (части сторон в случае многосторонних отношений). Таким образом, ограничение (правило) обладает важным свойством — распределительными последствиями. Эти распределительные последствия могут выражаться как в равном, так и в асимметричном распределении результатов взаимодействия между людьми. Отсюда люди, действующие в собственных интересах, будут заинтересованы в принятии такой системы правил, которые обеспечивали бы им распределительные выгоды. В рамках такого контекста и следует рассматривать связку: правила—права—поведение экономических агентов.

Существует несколько общепринятых классификаций ограничений (правил).

Выделяются формальные и неформальные правила. *Формальными* называются такие правила, которые создаются преднамеренно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и/или письменной форме, выступают в явном виде как ограничение набора альтернатив для индивидов и обеспечены защитой со стороны государства. Соответственно *неформальными* называются такие правила, которые также ограничивают поведение индивидов, но не зафиксированы в письменной форме и защищены другими механизмами, отличными от государства, например самозащита, защита с помощью третейского суда и др.

Наиболее распространена классификация правил, введенная Д. Нормом:

1) *конституционные* (или политические) *правила*, фиксирующие иерархическую структуру государства, определяют структуру принятия решений и в явной форме отмечают, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих решению;

2) *экономические правила*, являющиеся основой возникновения прав собственности, имеют своим продуктом не только права, но и обязанности, поскольку в процессе взаимодействия одни агенты должны соблюдать права других;

3) *правила контрактации*, определяющие способы, порядок и условия заключения и реализации контрактов.

Поскольку ограничения (правила), по мнению сторонников НИЭТ, в ситуации

выбора выполняют функцию ограничений только в тех случаях, если они в качестве предписаний, разрешающих и (или) запрещающих те или иные действия, являются действующими, функционирующими, то большое внимание уделяется *обеспечению соблюдения правил, или механизму санкционирования*. Согласно выводам Дж. Бьюкенена, для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание. Издержки наказания включают два элемента – издержки выявления нарушителей и издержки их наказания. Именно последние и рассматриваются Дж. Бьюкененом как «антиблаго». По мнению Дж. Бьюкенена, никакое наказание не возмещает полностью ущерба. Но наказания должны применяться и для того, чтобы предотвращать нарушения, которые могут совершаться в будущем. Поэтому создание эффективного политического режима требует действенной правоохранительной системы – эффективной не столько из-за тяжести наказаний, сколько их неотвратимости.

3. Норма как результат рационального выбора.

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

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

Во-первых, эффективные нормы предполагают существование согласия, консенсуса между участниками обмена. Причем речь идет о единодушном согласии. Правило единодушия может быть реализовано лишь в рамках прямой демократии, и любое делегирование права выбора, лежащее в основе моделей представительной демократии, снижает эффективность норм. Дело в том, что контроль над выборными органами со стороны избирателей связан с возникновением проблемы безбилетника: все граждане заинтересованы в существовании контроля, но никто не готов нести издержки по сбору и обработке информации, связанной с осуществлением контроля. В этих условиях возникновение лоббирования и подчинение деятельности выборных органов интересам не всего общества, а «групп давления» — закономерный результат.

Во-вторых, последовательный выбор эффективных норм связан с проблемой «дурной бесконечности»: чтобы принять конституцию, необходимо выработать

предконституционные правила, по которым она принимается, ит.д. Иначе говоря, условием достижения согласия является наличие предварительного консенсуса о способах его достижения.

В-третьих, выбор норм на основе обычной процедуры выявления предпочтений, голосования сталкивается со следующим парадоксом («парадокс Кондорсе», теорема «невозможности» К. Эрроу).

4. Понятие институтов.

«*Институты* – совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля за их соблюдением и защиты. Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение и/или нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций».

С точки зрения происхождения социально-экономические институты можно разделить на два класса – *естественный и искусственный*.

По уровню формальности институты делятся на *формальные и неформальные*.

По типу возникновения институты разграничиваются на *первичные и вторичные*, в частности первичные и вторичные контракты. Это связано с тем, что действие механизма, обеспечивающего соблюдение правил, предполагает набор действий, регламентируемых другим набором правил.

Выделяются *внутренние и внешние* институты.

По *сферам функционирования* выделяются институты рынка, фирмы, домашних хозяйств, государства, экономики, политики, идеологии, этики и т.д.

По *распространенности* можно выделить: 1) всеобщие институты (например, закон о собственности); 2) групповые институты (например, закон о товарных биржах, правила, распространенные в студенческой среде, и т.д.); 3) единичные институты (например, специфический контракт на покупку особо сложного изделия).

По *степени определенности участников* институты можно разделить, во-первых, на ориентированные на конкретных, определенных участников; во-вторых, ориентированные на неопределенных участников – всех, кто может выполнять действия, организуемые данным институтом.

Можно выделить следующие *функции* институтов:

- координация действий разных индивидов (и организаций), позволяющая экономить на издержках предвидения реакций на действия со стороны других индивидов и организаций;
- ограничение множества возможных действий путем «отсечения» тех из них, выбор которых может повлечь санкции, ущерб от которых превысит выгоду от совершения действия;
- перераспределение ресурсов, издержек и выгод либо непосредственно по своему содержанию (например, правила налогообложения), либо косвенно – через ограничение возможных действий и координацию.

Роль институтов проясняют их следующие черты.

1. Институты обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.

2. Институты наследуются благодаря свойственному им процессу обучения.

3. Институтам присуща система стимулов (позитивных и негативных), без которой они существовать не могут.

4. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что высоко ценится экономическими агентами.

5. Институты сокращают транзакционные затраты (т.е. затраты на поиск и

обработку информации, оценку и специфическую защиту того или иного контракта).

1.3 Лекция № 3 (2 часа)

Тема: «Теория транзакционных издержек»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и виды транзакционных издержек.
2. Транзакции и их характеристика
3. Типология транзакционных издержек.
4. Теория транзакционных издержек Р.Коуза.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и виды транзакционных издержек.

Понятие транзакции. В обычном употреблении транзакция (лат. transactio) – это соглашение, сделка. Понятие «транзакция» было введено в экономику Дж. Р. Коммонсом, который рассматривал проблему экономической организации в тесной связи с проблемами конфликта, взаимной зависимости и порядка.

Следовательно, транзакции – это стратегические отношения в ходе экономической деятельности, так как без них не могло бы быть производства, потребления, покупки, продажи, инвестирования и т.д.

Дж. Коммонс выделял три типа транзакций, неотделимых друг от друга, но различных по функциям участников. Это – *торговые транзакции, транзакции управления и рационализации.*

2. Транзакции и их характеристика

Транзакция как акт экономического взаимодействия стала центром внимания в связи с анализом транзакционных издержек и развития транзакционной экономики, которая берет начало с классической статьи Р. Коуза «Природа фирмы» (1937). Общая идея в терминах Дж. Коммонса может быть изложена следующим образом. Нацеленность на минимизацию транзакционных издержек заставляет фирму обсуждать условия передачи собственности и тем самым заменять торговые транзакции на транзакции управления и рационализации, попадающие в зону собственного контроля фирмы. Отсюда – разделение транзакций между рынком и иерархией.

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

- 1) общими или специфическими, т.е. касаться стандартных или уникальных ресурсов;
- 2) однократными или регулярно повторяющимися;
- 3) слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;
- 4) с легко- или трудноизмеримыми результатами, что связано со степенью эффективности контроля за выполнением транзакций;
- 5) автономными или тесно связанными с другими транзакциями;
- 6) простыми или сложными;
- 7) краткосрочными или долгосрочными.

Классификация транзакций по Д. Бромли включает:

- 1) товарные транзакции, осуществляемые в рамках действующей институциональной структуры;
- 2) институциональные транзакции, нацеленные на изменение действующей институциональной структуры.

3. Типология транзакционных издержек.

Р. Коуз показал, что использование рыночного механизма не обходится обществу

бесплатно, а требует подчас больших затрат.

В современной экономической теории предлагается множество вариантов как определения трансакционных издержек, так и их *классификаций*.

К. Менар отмечает, что под трансакционными издержками понимают «издержки функционирования системы обмена или... во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности». Условно он выделяет четыре группы ТАИ.

1. Издержки вычленения, возникающие из-за проблемы неотделимости. В совместной деятельности трудно измерить производительность каждого фактора производства, невозможна детальная дифференциация при определении платы за некоторые виды услуг (например, транспортные).

2. Информационные издержки, включающие затраты на кодирование, передачу сигналов, расшифровку и обучение пользованию системой информации.

3. Издержки масштаба рынка, при росте которого установление «доверия» одновременно проблематично и слишком дорогостояще.

4. Издержки поведения, связанные с проблемой эгоистического поведения агентов в ситуации конкуренции (например, жульничество), что зачастую оборачивается выгодами для обманщиков и потерями для обманутых.

По концепции П. Милгроста и Дж. Робертса, трансакционные затраты включают затраты координации и мотивации.

По времени осуществления процесса контрактации трансакционные издержки Д. Нормом и Дж. Уоллисом делятся на три категории. Предварительные (*ex ante*) ТАИ относятся к периоду до совершения транзакции, например сбор информации о ценах, возможных альтернативах, надежности контрагента и т.д. Вторая часть ТАИ (*ex interim*) приходится на момент оформления сделки и процесс обмена, например переговоры и заключение контракта, получение нотариально заверенных документов, страховки, осуществление расчетов и т.д. Третья часть относится к периоду после заключения сделки (*ex post*), например затраты по защите контрактов, контроль за их выполнением, контроль за качеством и т.п.

На основе обобщения многочисленных исследований обычно выделяется *пять функциональных групп трансакционных издержек*.

Издержки поиска информации. Они связаны с поиском информации о продавцах, покупателях и сложившихся ценах, а также с потерями, обусловленными неполнотой и несовершенством найденной информации.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Проведение переговоров, заключение и оформление контрактов требуют определенных затрат, которые нередко увеличивают цену товара. Кроме того, сюда относятся потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

Издержки измерения. Сюда относятся затраты на измерительную технику, на проведение самого процесса измерения, на осуществление мер защиты от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Уменьшает эти издержки стандартизация продукции, гарантии фирм, торговые марки и другие меры.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка, затраты ресурсов на восстановление нарушенных прав, а также потери от плохой спецификации и ненадежной защиты прав собственности.

4. Теория трансакционных издержек Р.Коуза.

Анализ проблемы социальных издержек привел Р. Коуза к выводу, что проблема внешних эффектов носит обоюдосторонний характер, и это позволило ему сформулировать утверждение, которое Дж. Стиглер назвал *«теоремой Коуза»*. Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных

внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к выводу о том, что если стороны могут договориться сами, а издержки таких переговоров ничтожно малы, то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается результат, максимизирующий ценность производства.

Теорема Коуза считается одним из наиболее ярких достижений экономической мысли послевоенного периода. Из нее следует несколько важных теоретических и практических выводов.

Во-первых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии (т.е. расхождения между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности размыты.

Во-вторых, теорема Коуза отводит от рынка обвинения в «провалах». Путь к преодолению экстерналии лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством; если кто здесь и «проваливается», так это государство.

В-третьих, теорема Коуза выявляет ключевое значение трансакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

В-четвертых, теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты – недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких трансакционных издержек оно излишне, в случае высоких – далеко не всегда экономически оправдано. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными трансакционными издержками, так что результат лечения вполне может быть хуже самой болезни.

1.4 Лекция № 4 (2 часа)

Тема: «Экономическая теория прав собственности»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Методологические особенности прав собственности.
2. Понятие прав собственности.

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Методологические особенности прав собственности.

Различаются источники права. В романо-германском праве новые нормы принимаются на основе дедукции из уже существующих законов: конституции, кодексов, простых законов, регламентов и декретов. С другой стороны, в общем праве центральную роль играет прецедент, под которым понимаются традиции и предыдущие решения судов по сходному вопросу. Например, закрепить легально право собственности можно и на основе доказательства того, что претендент на это право осуществлял его де-факто в течение длительного времени. Так, легальное право собственности на землю закрепляется за ее фактическим пользователем по истечении периода в 12—20 лет, если за это время никто другой не предъявит более обоснованных претензий на собственность. Более того, договор длительной аренды позволяет арендатору приобретать вещные права на арендуемое имущество, т. е. становится его владельцем. Британский Закон 1967 г. о реформе лизгольдов (арендных отношений) позволил жильцам, проживающим в домах на основе длительных арендных отношений, выкупать право владения домом или в качестве альтернативы получать продление аренды на срок до 50 лет.

Две традиции существенным образом отличаются ролью, отводимой в принятии юридического решения судье. В романо-германском праве действия судьи лучше всего определены термином «подчинение закону» т.е. его задача сводится к поиску и применению

той правовой нормы, которая наилучшим образом описывает спорную ситуацию. Общее право предоставляет судье большую свободу действий — он не только интерпретатор существующей правовой нормы, но и в определенной мере ее создатель (через механизм прецедента).

Это предполагает, что собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек. Этот человек наделялся тремя основными правомочиями — правом владения (*abusus*), правом пользования (*usus fructus*) и правом распоряжения (*usus*). В странах романо-германского права по-разному определяются основные правомочия. Так, во Франции они сводятся к двум: «Собственник пользуется и распоряжается вещами наиболее абсолютным образом». В российском праве устанавливается, что «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом». В рамках гражданского права ситуация, когда право собственности на один и тот же ресурс разделялось между двумя и более субъектами, исключалась как пережиток феодализма и характерного для этого строя делегирования владельцем земли, королем, прав пользования ею своим вассалам.

2. Понятие прав собственности.

Во-первых, право собственности — одно из фундаментальных понятий экономической теории. С одной стороны, оно может рассматриваться как режим собственности, как важный институт, а с другой — как отдельные права, являющиеся элементами целостной системы. Собственность — это институт, который предоставляет людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами.

Во-вторых, права собственности являются одним из институтов, снижающих неопределенность во взаимодействиях индивидов. В терминах теории игр снижение неопределенности происходит за счет выбора на основе зафиксированных прав собственности одного из исходов, когда равновесие по Нэшу либо отсутствует, либо не единственно.

Каким же образом происходит установление, или спецификация, прав собственности? Каждая из правовых традиций, а их специалисты насчитывают до десятка: романо-германская правовая семья, общее право, мусульманское право, китайское право, африканское право, до последнего времени социалистическое право — характеризуется особым взглядом на право собственности и на процедуру его установления. Однако с точки зрения рыночных принципов взаимодействия между экономическими агентами особый интерес представляют две правовые традиции — общее право (*common law*) и гражданское, или романо-германское, право (*civil law*). Именно эти правовые традиции лежали у истоков формирования (рынка в европейских странах, общее право — в Великобритании и ее колониях, включая США, романо-германское право — в странах континентальной Европы. Различия между двумя традициями существенны и касаются многих аспектов.

С другой стороны, общее право исходит из концепции собственности как сложного пучка правомочий, причем правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать разным людям. Спецификация права собственности предполагает закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника, а не определение единого и абсолютного собственника ресурса. Иными словами, право собственности полностью специфицировано, когда у каждого правомочия есть свой исключительный собственник, а доступ к нему других субъектов ограничен. О каких правомочиях идет речь? Остановимся на одном из вариантов определения пучка правомочий, принадлежащем английскому юристу А. Оноре:

Правомочия собственника:

* право владения (*ius possendi*), заключающееся в «физическом контроле над собственностью и в намерении осуществлять исключительный контроль, в том числе посредством представителей владельца, агентов»;

- * право пользования (*ius utendi*), т. е. личного использования вещи;
- * право распоряжения или управления (*ius abutendi*): решение, как и кем вещь может быть использована;
- * право присвоения или право на доход (*ius fruendi*), т. е. на благ, проистекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;
- * право на остаточную стоимость (право суверена, *ius vindicandi*) — право на отчуждение, потребление, проматывание, изменение или уничтожение вещи;
- * право на безопасность, гарантирующее иммунитет от экспроприации;
- * право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- * бессрочность — неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- * право на запрещение вредного использования - право запретить использовать вещь, если это связано с производством негативных внешних эффектов;
- * ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- * остаточный характер, заключающийся в ожидании «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

1.5 Лекция № 5 (2 часа)

Тема: «Экономическая проблема спецификации прав собственности»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Спецификация и размывание прав собственности.
2. Системы собственности.

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Спецификация и размывание прав собственности.

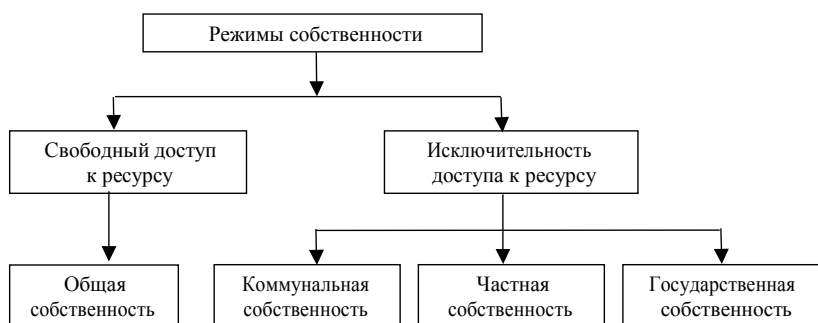
Таким образом, подход общего права к спецификации права собственности более гибок и пластичен, что делает его особенно эффективным при заключении сложных сделок на рынке, осуществлении любых сложных взаимодействий между индивидами по поводу использования ресурсов. Например, сложная конфигурация возникает при трастовом управлении собственностью, лизинге, франчайзинге и других современных формах организации коммерческой деятельности. Рассмотрим более подробно трастовое (доверительное) управление имуществом. В рамках общего права траст (*trust*) — сложная система отношений, при которой учредитель траста (*settlor*) наделяет своими правами управляющего (*trustee*), который должен управлять имуществом в пользу третьего лица — выгодоприобретателя (*beneficiary*). При этом считается, что каждый участник отношений траста в определенном объеме имеет правомочия собственника. Ни один из участников отношений не обладает всей совокупностью правомочий собственности, но каждый из них сохраняет у себя какую-то часть. Взаимоотношения учредителя и управляющего предполагают высокую степень доверия, отвечающего представлениям о справедливости (*equity*), которым и должны руководствоваться суды. Только на базе этих представлений о справедливости и возможно контролировать действия управляющего, оценивая реализацию им интересов учредителя и выгодоприобретателя.

В гражданском праве нет прямого аналога трастовому управлению собственностью. Так, договор доверительного управления имуществом «не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему». Иными словами, учредитель доверительного управления не перестает быть собственником, что делает актуальным вопрос о специальной защите прав и интересов доверительного управляющего, особенно в случае прекращения договора по инициативе учредителя. Возможно, именно по этой

причине практика доверительного управления денежными ресурсами, ценными бумагами, недвижимостью и другим имуществом до сих пор не распространена в России, несмотря на длительную историю доверительного управления в современном российском праве⁵⁴. Таким образом, преимущества, например, банков в управлении портфелями денежных ресурсов и ценных бумаг остаются во многом невостребованными.

2. Системы собственности.

Выделяются следующие системы (режимы) собственности: общая, коммунальная, частная и государственная. Рассмотрим сущность, преимущества и недостатки каждой из них.



Выводы. Подведем промежуточные итоги, ибо обсуждение роли прав собственности в обеспечении функционирования рынка будет продолжено нами и дальше. Рынок как институт основывается на целом комплексе норм, которые индивиды используют при организации экономических взаимодействий. Эти нормы, которые можно назвать конституцией рынка, включают утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатию, свободу и легализм. Последняя норма предполагает уважение и добровольное подчинение закону, специфицирующему право собственности. Причем и здесь норма не носит характера абсолютного императива действий индивидов — экономическим агентам выгоднее иметь специфицированные права собственности, чем не иметь никаких. Ведь спецификация прав собственности снижает неопределенность во взаимодействиях и создает предпосылки для оптимального использования редких ресурсов.

1.6 Лекция № 6 (2 часа)

Тема: «Сущность, типы и особенности контрактов»

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Основы экономической теории контрактов.
2. Понятие контракта.
3. Права собственности, контракты и обеспечение их соблюдения.
4. Контрактная природа фирмы.

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Основы экономической теории контрактов.

Под *контрактом* понимается двусторонняя (или многосторонняя) законная транзакция, в которой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства.

Классификация контрактов осуществляется с правовой и экономической точек зрения. *С правовой точки зрения выделяются следующие типы контрактов.*

1. Контракт купли-продажи предполагает на основе соглашения передачу на постоянной основе прав собственности на соответствующий актив от одной стороны к

другой. В связи с заключением данного контракта возможен как предконтрактный, так и постконтрактный оппортунизм.

2. Контракт найма существует в двух видах: контракт найма физического объекта (аренда) и контракт найма личной собственности. Если в первом случае арендатор получает на определенный срок не только право пользования, но и право на доход, то во втором – только право пользования. В обоих случаях возможен риск оппортунистического поведения.

3. Трудовой контракт подразумевает выполнение действий одного индивида (наемного работника) в соответствии с инструкциями другого (работодателя). Этот контракт связан с возникновением трансакции управления. Заключение данного контракта также сопряжено с риском оппортунистического поведения.

4. Кредитный контракт выделяется не во всех правовых системах. Это такой контракт, в соответствии с которым человек, берущий деньги или другие ценные вещи, должен вернуть активы в количестве, качестве и виде, полученном от кредитора. Отличие от первых двух видов контрактов состоит в отсутствии обязательства вернуть именно ту единицу актива, которая была взята в долг. Данная единица могла быть уничтожена. В этой связи возникает проблема контроля над использованием так называемых пластичных активов. Пластичными называют такие активы, издержки контроля над использованием которых после заключения контракта достаточно велики.

2. Понятие контракта.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Такой контракт напоминает скорее договор о принципах сотрудничества, чем юридический документ, учитывающий ситуации, возможные в будущем. Поэтому неоклассический контракт, в отличие от классического, считается неполным, устные договоренности признаются наряду с письменными. Требуются специализированные суды (арбитражные суды) для разрешения конфликтов, особенностью которых в отличие от общегражданских судов является возможность получения судьями детальной информации об особенностях трансакций между сторонами.

Выделяются несколько важных параметров, по которым могут различаться контракты:

- 1) периодичность взаимодействия между экономическими агентами;
- 2) наличие неопределенности;
- 3) степень специфичности ресурса, использование которого оговаривается в контракте;
- 4) механизм защиты контрактов;
- 5) срочность;
- 6) стандартность;
- 7) механизм возобновления и адаптации.

Классификации контрактов с экономической точки зрения достаточно многочисленны и проводятся по разным основаниям. Выделяются следующие типы контрактов: полные и неполные; классические, неоклассические и отношенческие; явные и неявные; обязывающие и необязывающие; формальные и неформальные; краткосрочные и долгосрочные; стандартные и нестандартные (комплексные); самовыполняющиеся и защищенные с помощью третьей стороны; индивидуальные и коллективные; контракты в условиях информационной симметрии и асимметрии; контракты с верифицируемой и неверифицируемой судами информацией; контракты, заключенные от собственного имени или по поручению, и др.

3. Права собственности, контракты и обеспечение их соблюдения.

Анализируя проблемы обеспечения соблюдения правил, А.Е. Шашитко пришел к

следующим выводам. *Механизм санкционирования, или обеспечения соблюдения контрактов*, создает для нарушителя издержки, которые он сопоставляет с выгодами от нарушения условий контракта в соответствии с уровнем компетентности и мотивированности. Полные издержки нарушения контракта включают прямые санкции и упущенные выгоды, которые могли быть получены при добросовестном соблюдении условий контракта. Значит, ожидаемая полезность экономического агента в случае соблюдения контракта должна быть больше ожидаемой полезности агента в случае нарушения контракта. Таким образом, деятельность по обеспечению соблюдения контрактов должна сделать соблюдение условий соглашений выгодными.

Издержки обеспечения соблюдения контрактов (правил) можно разделить на два компонента:

- 1) ценность ресурсов, затрачиваемых гарантом;
- 2) риск ущерба, который может быть нанесен гаранту в процессе выполнения им своей функции.

Многие контракты требуют участия в обеспечении их соблюдения *третьей стороны*, что обуславливает применение функций как государства, так и негосударственных организаций. Третья сторона выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Для определения того, какая из форм эффективнее, нужно учитывать:

- а) стоимость услуг по гарантированию соблюдения условий контракта и распределение бремени издержек между заинтересованными сторонами;
- б) величину и вероятность применения санкций;
- в) размеры компенсаций пострадавшей стороне;
- г) первоначальное распределение ресурсов.

Для гарантов (видов защиты) прав собственности и контрактов характерны множественность и «многослойность». Государство достаточно часто выступает как «конечный» гарант в системе, используемой для надежной защиты сделок. К нарушителям правил применяются санкции. Выделяется *несколько критериев классификации санкций*. Первый критерий – мотивационный, выделяет стимулирующие и дестимулирующие санкции. Вторым критерий – субъектный, различает, какие субъекты обеспечивают осуществление санкций. В.Л. Тамбовцев рассматривает следующие виды гарантов в процедурах обмена: (1) один из его субъектов; (2) оба субъекта; (3) третий субъект; (4) норма, обычай; (5) государство (закон и силовые государственные организации, обеспечивающие выполнение закона). Перечисленные виды гарантов А.Е. Шаститко объединяет в два типа: субъекты- гаранты и инструменты-гаранты. Первые три пункта относятся к субъектам-гарантам, четвертый – к инструментам, пятый в зависимости от выделенной характеристики – закон или организации – к субъектам или инструментам соответственно. Третий критерий классификации связан с формой санкций. По классификации Дж. Коммонса выделяются экономические, политические и моральные санкции. Первые существуют в денежной форме, вторые – в форме ограничения или расширения свободы, третьи – в виде морального осуждения или одобрения. Все они могут быть сведены к экономическим санкциям, так как теоретически выражаются в терминах выгод и издержек.

4. Контрактная природа фирмы.

Контракты и процесс их заключения играют центральную роль в современной институциональной экономике. Большой интерес институционалистов вызывает анализ контрактных условий и поиск объяснений множества контрактных соглашений, наблюдаемых в деловом мире. Новая институциональная экономическая теория особое внимание уделяет отношенческому контракту и частному порядку улаживания конфликтов. Контрактные обязательства должны заслуживать доверия, и оно может быть

достигнуто, в частности, применением различных гарантийных средств. Права собственности и контракты тесно связаны друг с другом в институциональной структуре общества. Гарантами выполнения правил могут быть государство, частные лица, а также нормы, обычаи. Изучение механизма санкционирования, или обеспечения соблюдения правил (контрактов, прав собственности и т.п.), – важная часть институционального подхода.

Издержки обеспечения соблюдения контрактов (правил) можно разделить на два компонента: 1) ценность ресурсов, затрачиваемых гарантом; 2) риск ущерба, который может быть нанесен гаранту в процессе выполнения им своей функции.

Многие контракты требуют участия в обеспечении их соблюдения *третьей стороны*, что обуславливает применение функций как государства, так и негосударственных организаций. Третья сторона выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Для определения того, какая из форм эффективнее, нужно учитывать:

- а) стоимость услуг по гарантированию соблюдения условий контракта и распределение бремени издержек между заинтересованными сторонами;
- б) величину и вероятность применения санкций;
- в) размеры компенсаций пострадавшей стороне;
- г) первоначальное распределение ресурсов.

Для гарантов (видов защиты) прав собственности и контрактов характерны.

Контракты и процесс их заключения играют центральную роль в современной институциональной экономике. Большой интерес институционалистов вызывает анализ контрактных условий и поиск объяснений множества контрактных соглашений, наблюдаемых в деловом мире. Новая институциональная экономическая теория особое внимание уделяет отношенческому контракту и частному порядку улаживания конфликтов. Контрактные обязательства должны заслуживать доверия, и оно может быть достигнуто, в частности, применением различных гарантийных средств. Права собственности и контракты тесно связаны друг с другом в институциональной структуре общества.

1.7 Лекция № 7 (2 часа)

Тема: «Теория экономических организаций»

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Понятие организации.
2. Институт и организация.

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие организации.

Неоклассическая теория фирмы. Под *фирмой* в неоклассической теории понимается экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, а также где, кому и по какой цене продавать продукцию. Системное описание фирмы здесь – это «черный ящик», входами для которого являются ресурсы производства, а выходами – его результаты в виде продукции. Фирмы характеризуются множествами производственных возможностей и производственными функциями, выражающими зависимость результатов производства от используемых ресурсов, обусловленную технологическими и организационно-экономическими факторами.

Теория агентских отношений. *Агентская модель фирмы, или модель принципала –*

агента описывает деятельность предприятия в терминах взаимоотношений между его собственниками и менеджерами, а также между менеджерами и работниками. Согласно этой концепции собственники, не работающие на предприятии, как правило, не имеют доступа к той информации, которой обладает менеджер. Индивидуальная интенсивность труда наемного менеджера также может остаться ненаблюдаемой. Кроме того, неопределенна связь между усилиями менеджера и эффективностью работы фирмы. Могут потребоваться существенные расходы со стороны собственника на организацию внутрифирменного и внефирменного контроля. Активизация менеджера с помощью оплаты труда в зависимости от эффективности работы предприятия может приводить к различным результатам при определенных условиях. В некоторых случаях активизация усилий менеджера обходится для собственника дороже, чем согласие на низкий уровень интенсивности его труда. Подобная ситуация возникает во взаимоотношениях управляющих и работников.

Фирма в данной теории характеризуется системой взаимосвязей между интенсивностью работы менеджеров и оплатой труда, между интенсивностью их работы и эффективностью деятельности фирмы в целом, а также аналогичных зависимостей, описывающих взаимоотношения между управляющими и работниками. Поведение фирмы определяется влиянием интересов управляющих (работников) на производственную и рыночную политику предприятия.

2. Институт и организация.

Организационные особенности внутрифирменной структуры. Базовыми формами внутрифирменной структуры организации являются *унитарная (У-форма, или У-структура)*, *холдинговая (Х-форма, или Х-структура)*, *мультидивизиональная (М-форма, или М-структура)*.

Под *унитарной (У) формой* О. Уильямсон понимает традиционный тип организации фирмы по функциональному признаку. Она имеет несомненные преимущества перед линейной формой, но в целом уступает штабной, проектной, матричной, дивизиональной, сетевой и иным типам внутрифирменной организации бизнеса (рис. 6.4).

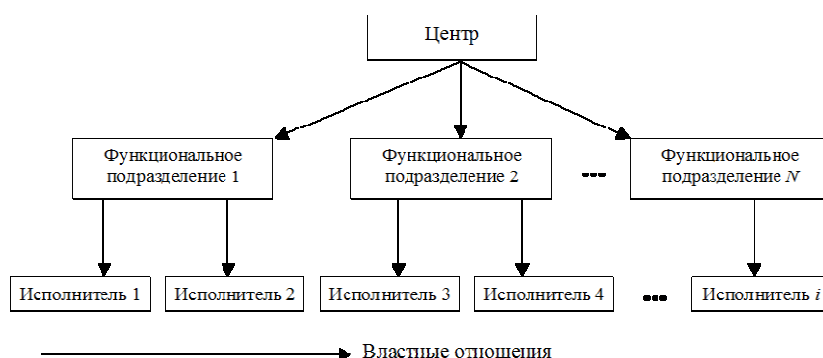


Рис. 6.4. Унитарная структура

Признаками унитарной структуры являются:

- 1) вертикальные линии власти;
- 2) функциональное деление на отделы. Характерно отделение собственности и управления. Проблема принципала–агента существует на каждом «этаже», что сказывается на размере иерархии.

Фирма с холдинговой (Х) формой – это компания, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других фирм с целью контроля и управления их деятельностью. Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль над соблюдением интересов больших корпораций или

ускорять процесс диверсификации. При этом размеры холдинга могут быть намного меньше размеров подконтрольных фирм; последние образуют пирамиду, на вершине которой расположена холдинговая компания. Общие отделы у подразделений фирмы-холдинга отсутствуют (рис. 6.5).

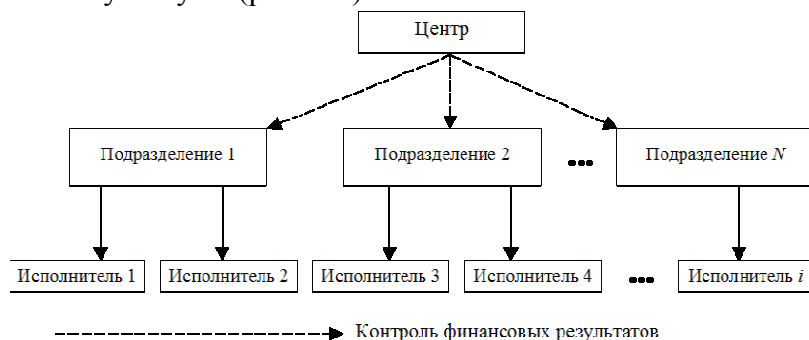


Рис. 6.5. Холдинговая структура

Существуют различные теоретические объяснения появления холдингов:

- 1) распределение риска;
- 2) остаточный контроль;
- 3) усиление рыночной власти

Цели создания холдингов следующие:

- консолидация налоговой политики. Между холдингом и его предприятиями заключается договор об отчислениях, вследствие чего прибыль или убытки предприятий переводятся непосредственно на холдинговую компанию. Это позволяет холдингу учитывать убытки одного предприятия и прибыли другого для уплаты налогов с оставшейся части прибыли;
- создание дополнительных производственных мощностей в результате слияния предприятий под эгидой холдинговой компании;
- проникновение через посредничество холдинговых компаний в производство и сбыт различных товаров;
- проведение единой политики и единого контроля над соблюдением общих интересов больших корпораций;
- ускорение процесса диверсификации;
- централизация участия в капитале других компаний и др.

Мультидивизиональная (М) форма – это организационная структура, которая «подразумевала создание полуавтономных производственных отделений (как правило, со статусом «центров прибыли»), сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку». Хотя появление М-структуры относится к 1920-м годам, но интерес к ней проявился лишь в 1960-х годах. По времени это совпадает с проявлением интереса к транзакционной экономике, заложенной в трудах Р. Коуза еще в 1930-х годах. О. Уильямсон уделяет большое внимание М-структуре, видя в ней наиболее существенную организационную инновацию XX в. (рис. 6.6).

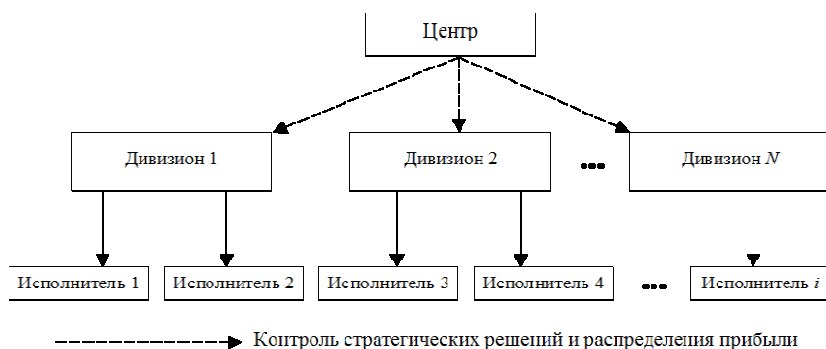


Рис. 6.6. Мультидивизиональная структура

Главными создателями М-структуры считаются П.С. Дюпон и Ф.П. Слоун, а фирмы-пионеры – «Дюпон» и «Дженерал Моторс». Они продемонстрировали два способа появления М-структуры:

- 1) дробление У-структуры (пример – Du Pont);
- 2) объединение независимых У-структур (пример – General Motors).

О. Уильямсон дает *схему сопоставления трех базовых организационных форм*. Представленные на рис. 6.7 организационные структуры различаются, во-первых, технологией обработки информации (централизованная или децентрализованная) и, во-вторых, наличием или отсутствием «защитного» управления.

1.8 Лекция № 8 (2 часа)

Тема: «Теория государства»

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Сущность и функции государства.
2. Типология государств.
3. Модель государства Д.Норта.
4. Провалы государства.
5. Политические коалиции и права собственности.

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность и функции государства.

По мнению Д. Норта, *государство* – это организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, чьи границы определены его способностью облагать налогом подданных². Другими словами, государство, часто выступающее гарантом в системе экономических отношений, применяет насилие наряду с другими видами хозяйственной деятельности.

А.Н. Олейник также считает, что государство следует рассматривать не в качестве «института, а в качестве *особой организации*», а поэтому он приводит следующее определение: «Государство – особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, т.е. на основе социального контракта, принуждения и насилия».

Таким образом, государство является одним из главных институтов общества, точнее – *системой институтов власти и управления*, поддерживающих стабильность общества и участвующих в осуществлении институциональных преобразований. Значит, государству присущи функции, характерные для институтов.

Цели государства реализуются в его экономической политике и государственном регулировании. В большинстве стран по мере накопления опыта государственного регулирования постепенно сокращалось количество целевых параметров. В 1950-1960-е годы в ведущих странах учитывалось восемь целевых параметров: объем государственных расходов, темп изменения реальной заработной платы, уровень занятости, индикатор распределения доходов, размеры инвестиций, совокупный спрос, уровень производства, сальдо платежного баланса. В 1970-е годы преобладающими были только четыре цели: достижение полной занятости, стабильность цен, отсутствие неуправляемых дефицитов платежного баланса, устойчивый уровень экономического развития. В настоящее время правительства развитых стран принимают во внимание две стратегические цели: достижение устойчивого экономического роста и борьба с неуправляемой инфляцией.

Функции государства. К основным функциям государства А.Н. Олейник и другие экономисты относят:

- спецификацию и защиту прав собственности: при условии неравенства трансакционных издержек нулю 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 искажениями;
- разработку стандартов мер и весов: деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества товаров и услуг, а в более широком плане – организовать денежное обращение, так как универсальная мера обмена есть одна из функций денег;
- создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами: инфраструктура рынка включает не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг (транспорт, площадки для торгов и т. д.);
- правоохранительную деятельность и выполнение роли третьей стороны в конфликтах: возникновение непредвиденных обстоятельств при исполнении контрактов требует вмешательства третьей стороны (суда) для создания гарантий от их оппортунистического использования партнерами контракта;
- производство общественных благ: ввиду проблемы безбилетника требуется использование государством принуждения для финансирования производства этих благ.

2. Типология государств.

Двумя идеальными моделями государства являются контрактное государство и эксплуататорское государство. В реальной жизни, скорее всего, существуют смешанные модели.

Контрактное государство. Основные идеи этого подхода рассматриваются на примере исследования Дж. Умбеком. *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. Контрактное государство может существовать при следующих предпосылках:

- 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».

Эксплуататорское государство. 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.

Эксплуататорское государство использует монополию на насилие для максимизации доходов правителя или группы лиц, контролирующей государство, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом. Ущерб от деятельности эксплуататорского государства можно сократить, если выплаты государству и перераспределения прав собственности носят систематический и предсказуемый характер. В этих условиях устанавливаются определенные правила хозяйственной деятельности и распределения доходов, ориентируясь на которые агенты могут целенаправленно влиять на производство, способствуя экономическому росту. Это свидетельствует о частичном совпадении интересов правителя и граждан, что является необходимым условием

стабильности общества.

3. Модель государства Д.Норта.

Все это обусловило появление так называемой *синтетической теории государства*, связанной с именем Д. Норта. Государство понимается Д. Нортом как организация, продающая услуги «оборона» и «правосудие» в обмен на налоги. Централизованное производство этих услуг характеризуется значительной экономией на масштабах, поэтому в целом возникает положительный эффект. Если бы каждый защищал свои права собственности в индивидуальном порядке, совокупные издержки были бы гораздо больше.

Кроме того, государству присущи черты так называемого «дискриминирующего монополиста». В данном случае государство разделяет налогоплательщиков на определенные группы, устанавливая для каждой из них такие права собственности, при которых максимизируется поступление налогов в казну. Нужно отметить и существующие здесь ограничения: при чрезмерно жестком налоговом бремени у налогоплательщика всегда имеются конкурирующие способы действий: уклонение от налогов, переход в иное подданство – эмиграция.

4. Провалы государства.

Провалы государства заключаются в его неспособности обеспечить эффективную аллокацию ресурсов и соответствие социально-экономической политики принятым в обществе представлениям о справедливости. Это происходит в силу как субъективных причин (ошибки чиновников, политиков и т.п.), так и объективных обстоятельств.

Проблема информации. Для выработки решений и контроля за их исполнением государству требуется постоянно собирать и перерабатывать большие объемы экономической информации. Традиционные проблемы, возникающие при работе с большими информационными массивами, – полнота и достоверность данных.

Проблема поиска ренты. Теория поиска ренты, разработанная Р. Толлисоном, Дж. Бьюкененом, Д. Коландером и другими учеными, утверждает, что издержки государственного вмешательства связаны с отвлечением ресурсов на непроизводительную деятельность частных агентов, направленную на то, чтобы получить ренту, порожденную государственным вмешательством.

Рента определяется как часть платы владельцу ресурсов сверх той части, которую эти ресурсы могли бы принести при каком-либо альтернативном использовании, т.е. как плата, которая выше альтернативных издержек ресурсов.

Таким образом, общим для обоих подходов к причинам провалов государства (информационная проблема и проблема поиска ренты) является вывод о невмешательстве государства в экономические процессы. Вместе с тем отдельные провалы государства могут быть исправлены и устранены. Рассмотрим эти моменты подробнее.

5. Политические коалиции и права собственности.

Государственное вмешательство может быть успешным за счет информационных издержек, которые позволят усилить способность государства по сбору и обработке информации. Наличие у государства ресурсных возможностей позволяет собрать большее количество информации и создать соответствующую инфраструктуру, например статистические агентства. Способность государства обработать информацию определяется структурой принятия решений, наиболее важное измерение которой – степень централизации. При прочих равных условиях большее количество автономно принимающих решения увеличивает затраты времени и ресурсов, а потому централизация может сократить издержки за счет быстрого принятия решений. При централизованной структуре принятия решений возникает опасность менее рациональных решений в связи с неполнотой информации, но и децентрализованная структура принятия решений не

гарантирует наилучших решений. Очевидно, все зависит от природы решений.

1.9 Лекция № 9 (2 часа)

Тема: «Теория общественного выбора. Демократическая модель»

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Предмет и методология теории общественного выбора.
2. Модель прямой демократии.
3. Издержки процесса голосования. Парадокс Кондорсе-Эрроу.
4. Аксиомы Эрроу.

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предмет и методология теории общественного выбора.

Теория общественного выбора (public choice theory) — это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

«Рациональные политики» поддерживают, прежде всего, те программы, которые способствуют росту их престижа и повышают шансы одержать победу на очередных выборах. Таким образом, теория общественного выбора пытается последовательно провести принципы индивидуализма, распространив их на все виды деятельности, включая государственную службу.

Второй предпосылкой теории общественного выбора является концепция "экономического человека" (homo economicus). Человек в рыночной экономике отождествляет свои предпочтения с товаром. Он стремится принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности. Его поведение рационально.

Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство — это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места в иерархической лестнице. Однако государство — это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты — принимать законы, чиновники — следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

Объектом анализа теории является общественный выбор в условиях как прямой, так и представительной демократии. Поэтому основными сферами ее анализа считаются избирательный процесс, деятельность депутатов, теория бюрократии, политика регулирования и конституционная экономика.

2. Модель прямой демократии.

Среди демократических политических режимов можно выделить следующие разновидности: прямая и представительная демократия, либерально-демократический, консервативно-демократический, консенсусная демократия, охлократия.

Демократия (от греч. demos - народ и cratos - власть, народовластие) - понятие, которое имеет множество оттенков: один из основных политических режимов; тип политической и социальной организации общества, развивающийся и прогрессирующий в истории; форма организации государства, политической системы и власти, когда не одно лицо, а все граждане, пользующиеся равными правами, участвуют в управлении государством; форма устройства любой организации, основанной на равноправии ее членов, периодической выборности и отчетности органов управления, принятии решений по принципу большинства (партийная, профсоюзная, производственная демократия); идеал общественного устройства, определенный тип мировоззрения; социальные

движения, направленные на достижение демократического идеала.

Правило единогласия. Когда основной смысл существования государства сводится к тому, чтобы обеспечивать сообщество общественными благами, очевидным правилом голосования становится единогласие. Виксель был первым, кто провел связь между возможной для всех выгодой от некоторого коллективного действия и правилом единогласия. Всеобщее согласие требуется также на конечной стадии действия описанного Смитом аукционного механизма предоставления общественных благ. В экспериментах с небольшим числом избирателей имело место довольно быстрое достижение в сторону равновесия Линдаля, а стратегического искажения предпочтений не наблюдалось.

Оптимальное большинство. Когда в группе людей возникает разногласие, положение отдельных индивидов ухудшается вследствие принятия (группового) решения.

3. Издержки процесса голосования. Парадокс Кондорсе-Эрроу.

Принятие решений большинством голосов означает побочные издержки, чего можно было бы избежать, затратив дополнительное время на уточнение проблемы. Выгоды достались всем участникам группы. Бьюкенен и Таллок обозначают данный тип издержек понятием «побочные издержки» (external costs) данного правила принятия решения (см. также Breton, 1974: 145-148). Данного вида издержки должны сопоставлять с затратами времени на поиски решения, что некоторые индивиды будут нести.

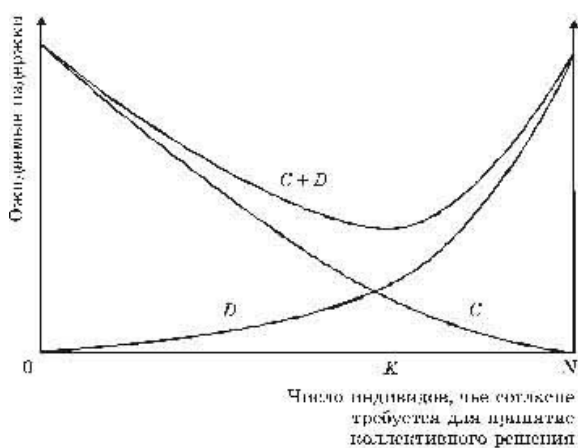


Рисунок 12.1. Выбор оптимального большинства

Таким образом, имеет место компромиссный выбор между побочными издержками, которые несет человек, чье положение ухудшается вследствие принятого решения, и затратами времени, сопряженными с принятием этого решения. На рис. 12.1 представлены различные возможности, связанные с принятием решения большинством голосов. По вертикальной оси откладываются издержки принятия коллективного решения, а количество людей от 0 до N, чье согласие необходимо для решения проблемы, откладывается на горизонтальной оси. Кривая C представляет ожидаемые потери полезности, связанные с «победой» решения, ухудшающего положение части членов группы. Кривая D представляет издержки времени, затрачиваемого для обеспечения большинства, необходимого для принятия решения. Оптимальное большинство — это такое количество людей, при котором минимизируется сумма обоих видов издержек. Оно достигается в точке K, где ожидаемые выгоды от уточнения решения как раз равны ожидаемым затратам времени, необходимым для такого уточнения.

4. Аксиомы Эрроу.

Представительная демократия (репрезентативная) известна с конца XVII в. как этап развития государства, приходящий на смену абсолютизму.

Демократический режим характеризуется целой совокупностью признаков, взаимосвязанных между собой. Исключение или деформация любого из них ведет к

деформации и перерождению политической системы в целом.

Базовыми принципами представительной демократии являются: суверенитет народа, представительство, признание и гарантированность прав и свобод граждан, разделение властей, свободный мандат депутата, гласность, принцип большинства, политический, экономический и идейный плюрализм, многопартийность, существование оппозиции, наличие развитого механизма обратных связей в политической системе, демократические методы властвования.

Благодаря принципу представительства данная форма организации демократии становится приемлемой для больших государств. Именно поэтому большинство теоретиков и рассматривают представительную демократию как наиболее оптимальную форму демократической организации власти и общества.

1.10 Лекция № 10 (2 часа)

Тема: «Теория общественного выбора. Демократическая модель»

1.10.1 Вопросы лекции:

1. Теоретические подходы к определению природы государства
2. Модель государства Д. Норта

1.10.2 Краткое содержание вопросов:

1. Теоретические подходы к определению природы государства

А.Н. Олейник считает, что государство следует рассматривать не в качестве «института, а в качестве *особой организации*», а поэтому он приводит следующее определение: «Государство – особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, т.е. на основе социального контракта, принуждения и насилия».

По иному характеризовал государство философ Дж. Дьюи в работе «Общество и его проблемы» (1927). Он рассматривал правительства как институциональные соглашения, которые обеспечивают создание и воспроизведение политического сообщества. Основным назначением правительства является не столько его право управлять и принуждать, хотя это необходимо и важно, сколько его инструментальная и удобная возможность обеспечивать общество механизмом формирования и выполнения государственной политики. Никакие другие социальные институты не способны так хорошо справляться с этой задачей. Кроме того, Дж. Дьюи отмечал, что политика должна быть связана с пересмотром правил, регулирующих поведение, включая экономическое поведение. В данном подходе государство рассматривается как институциональное устройство, которое может и должно осуществлять государственную политику и управление.

Экономисты, поддерживающие методологический индивидуализм и контрактарианизм, утверждают, что не группа, а индивид должен быть основным носителем прав и обязательств. Любое государственное вмешательство сверх некоторых минимальных функций незаконно, так как нарушает индивидуальную свободу как высшую ценность в человеческом обществе. Государственное вмешательство нежелательно не только потому, что оно неэффективно, но и потому, что нарушает фундаментальный смысл индивидуализма и, следовательно, контрактарианизма. Подобных взглядов придерживаются Ф. Хайек, Л. Мизес и др.

На всех этапах хозяйственного развития государству принадлежала одна из важных

ролей, но в зависимости от обстоятельств функции государства оказывались различными. Государственная собственность служила решению разнообразных задач, важнейшей из которых было поддержание общественной стабильности посредством элиминирования наиболее острых конфликтов и их причин. Довод в пользу государственного вмешательства гласит: государство как представитель членов общества может вмешиваться в рыночный механизм, а если необходимо, то и за счет аллокативной эффективности. Этот довод обычно принимает две формы. Во-первых, государство может вмешиваться в создание социально значимых («достойных») благ, обеспечение которых общество желает поощрить, а в случае «недостойных благ» – ограничить. Во-вторых, государственное вмешательство может быть оправдано, если общество полагает, что рыночные сделки в некоторых областях морально неприемлемы (например, донорство или услуги полиции). В этом случае государство должно удалить такие блага из рыночной сферы и управлять ими самостоятельно. Такой подход к объяснению роли государства называется патернализмом. *Патернализм* – система принципов деятельности правительства (или работодателей), которые берут на себя обеспечение личных потребностей граждан, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения в качестве частных лиц, а также их отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

Активное вмешательство государства в хозяйственную жизнь оказалось очень важным в нынешнем столетии.

2. Модель государства Д. Норта

По мнению Д. Норта, *государство* – это организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, чьи границы определены его способностью облагать налогом подданных². Другими словами, государство, часто выступающее гарантом в системе экономических отношений, применяет насилие наряду с другими видами хозяйственной деятельности. Причем эффективность насилия зависит от признания гражданами права государства применять насилие. Если со стороны населения не будет соответственного сопротивления, то государство может преследовать различные цели, а значит, определение государства Д. Нортом охватывает различные типы государств, о которых речь пойдет ниже.

Государство понимается Д. Нортом как организация, продающая услуги «оборона» и «правосудие» в обмен на налоги. Централизованное производство этих услуг характеризуется значительной экономией на масштабах, поэтому в целом возникает положительный эффект. Если бы каждый защищал свои права собственности в индивидуальном порядке, совокупные издержки были бы гораздо больше.

Кроме того, государству присущи черты так называемого «дискриминирующего монополиста». В данном случае государство разделяет налогоплательщиков на определенные группы, устанавливая для каждой из них такие права собственности, при которых максимизируется поступление налогов в казну. Нужно отметить и существующие здесь ограничения: при чрезмерно жестком налоговом бремени у налогоплательщика всегда имеются конкурирующие способы действий: уклонение от налогов, переход в иное подданство – эмиграция.

При этих условиях основной целью государства становится формирование такой структуры прав собственности, при которой можно было бы обеспечить максимизацию своего дохода – не только за счет принуждения, но и с помощью добровольных платежей населения. Иными словами, государство пытается оправдать налоговую систему, стремясь производить такой набор услуг обществу, который, с одной стороны, был бы полезен всем и каждому, а с другой – минимизировал бы издержки государства на спецификацию и защиту прав собственности. В результате экономии на масштабах при централизованном производстве общественных благ ресурсы общества могут быть более эффективно использованы для обеспечения экономического роста.

Тем самым достижение указанной основной цели государства предполагает решение двух противоречивых задач. По Д. Норт, вторая задача предполагает полностью эффективный набор прав собственности с целью максимизации совокупного продукта общества; первая ведет к попыткам специфицировать такой набор фундаментальных правил, который позволил бы правителю максимизировать свой доход (или, если мы желаем ослабить предпосылку о единоличном правителе, – максимизировать монопольную ренту группы или класса, чьим агентом выступает правитель).

Первая из задач – единственная в эксплуататорских теориях, вторая – в контрактных. Решение этих противоречивых задач происходит в любом государстве, при различных формах государственной власти.

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

Поэтому задачи экономического роста часто оказываются в конфликте с существующими в обществе структурами прав собственности: структура, обеспечивающая максимизацию ренты, не совпадает со структурой, максимизирующей эффективность использования ресурсов и обеспечивающей экономический рост. Все это обуславливает двойственную роль государства в экономике: с одной стороны, государство является необходимым условием устойчивости экономического роста, а с другой – при определенных обстоятельствах может быть его препятствием.

1.11 Лекция № 11-12 (4 часа)

Тема: «Стабильность и институциональные изменения»

1.11.1 Вопросы лекции:

1. Траектория институциональных изменений.
2. Институциональная природа переходных экономик.
3. Институциональные изменения в России и странах восточной Европы.
4. Институциональная ловушка российской экономики.

1.11.2 Краткое содержание вопросов:

1. Траектория институциональных изменений.

В неоклассическом подходе считается, что трансакционные издержки равны нулю. По мнению Д. Норта, факторы (источники) изменений вытекают из изменений во внешней среде, а также обусловлены накоплением опыта и знаний и объединением этих факторов в мысленных (ментальных) конструкциях действующих. Дискретные и непрерывные институциональные изменения. Д. Норт под дискретными изменениями понимает радикальные изменения в формальных правилах, которые обычно происходят в результате завоевания или революции. Поскольку лимитирующим фактором оказываются неформальные правила, то институциональные изменения преимущественно непрерывны (инкрементны) и кумулятивны.

Кумулятивным называется институциональное изменение, возникающие

вследствие сдвигов во второстепенных правилах и постепенного изменения правил более высокого порядка, отражающего нарушение институционального равновесия. Непрерывное институциональное изменение означает доминирование адаптации экономических агентов на пределе или малыми приращениями.

Следовательно, направленность изменений определяется траекторией предшествующего развития. Политические и экономические организации, которые образовались вследствие существования институциональной матрицы, стремятся сохранить институциональную структуру. Интересы существующих организаций, воспроизводящие зависимость от траектории развития, и мысленные модели действующих лиц, воспроизводящие идеологии, рационализируют существующую институциональную матрицу и, следовательно, направляют восприятие субъектов в сторону политики, реализация которой происходит в интересах существующих организаций.

На основе анализа концепций Д. Норта, Дж. Найта и других А.Е. Шаститко предложил схему институциональных изменений исходя из того, что институты обладают не только координационной, но и распределительной природой. За точку отсчета принимается институциональное равновесие. Развитие означает нарушение равновесия и движение к новому равновесию в долгосрочной перспективе.

В целом современные концепции институциональных изменений связывают возможности государства реально изменять формальные институты с двумя вопросами:

1) распределение сил в обществе и на политическом рынке, т.е. распределение выгод и потерь от намечаемого изменения, которые могут понести определенные группы специальных интересов;

2) величина издержек на осуществление требуемого коллективного действия, которая может оказаться запретительно высокой, несмотря на значительные потенциальные выгоды. Здесь необходимо остановиться на особенностях политического рынка, под которым понимается институциональный механизм, обеспечивающий взаимодействие между различными индивидами и группами по поводу формирования системы правил. Он охватывает совокупность субъектов, организаций и процедур, обуславливающих формирование и изменение институциональной среды. На этом рынке происходят институциональные соглашения по поводу формальных правил. Потенциальная неэффективность процесса создания формальных институтов является производной от неэффективности политического рынка. Именно на политическом рынке качество услуг, предоставляемых избирателям законодателями, измерить наиболее сложно. Несовершенство политического рынка делает функционирование законодательных и исполнительных органов власти непрозрачным для других агентов, что воспроизводит проблему асимметричной информации, а также ухудшающего отбора и морального риска. Представители власти дают нереалистичные обязательства, а получив соответствующие должности, решают частные проблемы или проблемы определенных групп интересов. Важнейшей особенностью политического рынка являются доминирование самовыполняющихся соглашений и высокие издержки оценки деятельности исполнителей в процессе выполнения соглашений

2. Институциональная природа переходных экономик.

Теория институциональных изменений считается экзогенной, если институциональные изменения объясняются на основе действия внешних факторов. В этом случае институциональные изменения исследуются методом сравнительной статистики при игнорировании их кумулятивности. Сравнительная статика – метод исследования, в котором сравниваются два равновесных состояния без учета того, как происходит переход от одного к другому. Более интересными являются эндогенные теории институциональных изменений, учитывающие эндогенные факторы этих изменений.

А.Н. Олейник выделяет следующие факторы, препятствующие отклонению развития от

заданной траектории.

Влияние идеологии. В работах Д. Норта под идеологией понимается способ восприятия ежедневно возникающих проблем, который позволяет минимизировать количество информации, требуемой для их решения (позитивное определение), и суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действует индивид (нормативное определение).

Особенности институтов как общественных благ. Характеристика институтов как общественных благ предполагает, что интерпретация и корректировка правил затруднена ввиду проблемы безбилетника.

Распространенность института как препятствие к его изменению. Распространенность неформальных правил в обществе приведет к тому, что введение новых формальных правил не обязательно заставит всех использовать эти новые правила, даже если они эффективнее старых неформальных.

В целом эволюционные процессы далеко не всегда ведут к оптимальным (социально целесообразным) результатам. Устойчивыми могут оказаться не только социально целесообразные, но и неэффективные институты.

3. Институциональные изменения в России и странах восточной Европы.

В реальной действительности рыночные системы представляют собой «смешанные» экономики, в которых наряду с рыночным механизмом существует некоторое регулирующее вмешательство со стороны государства. Но страны со смешанными экономиками так различны, что их экономические системы очень трудно сравнивать. Действительно, смешанную экономику Швеции нельзя сравнивать со смешанной экономикой, например, Перу. Поэтому в экономической литературе осуществляются попытки выделить промежуточный тип хозяйственной системы, отличающийся по своим основным характеристикам, а главное, по экономической эффективности от хозяйства и каталлактики.

Такой промежуточный хозяйственный тип экономической системы получил название меркантилизма (или экономики властных группировок). Этот хозяйственный тип нельзя полностью отождествлять с меркантилизмом 15-18 веков. Современный «меркантилизм есть... вера в то, что экономическое процветание государства может быть гарантировано лишь правительственным регулированием националистического типа».

4. Институциональная ловушка российской экономики.

Институциональные ловушки. Для институционального анализа наряду с транзакционными издержками (ТАИ микроуровня) большое значение имеют издержки институциональной трансформации. Издержки институциональной трансформации – это издержки, связанные с переходом от одних правил и институтов к другим. Эти издержки несут все экономические субъекты, включая государство, в период институциональных преобразований.

Выделяются следующие основные статьи издержек институциональной трансформации:

- 1) составление проекта трансформации;
- 2) «лоббирование» проекта;
- 3) создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта;
- 4) реализация проекта;
- 5) адаптация системы к новому институту.

Как отмечалось ранее, любой институциональный проект должен включать оценку соответствующих издержек, а возможно, и выигрышей. Так, например, показатель трудности реформы рассчитывается как отношение дохода, перераспределяемого в процессе реформирования, к выигрышу, возникающему вследствие увеличения эффективности системы. По-другому этот показатель называется «political cost – benefitratio».

Правило или норма поведения становится устойчивой, если индивидам невыгодно от нее отклоняться. Устойчивость обеспечивается следующими механизмами стабилизации:

- структурой индивидуальных предпочтений и культурными традициями;
- предусмотренными законом, обычаем или контрактом санкциями за отступление от правил;
- эффектом координации и эффектом обучения. Координация действий агентов уменьшает транзакционные издержки тех, кто следует правилу, и отклонение от него становится невыгодным. Со временем правило закрепляется благодаря эффекту обучения, результатом которого также становится уменьшение ТАИ, связанных с применением данного правила;
- эффектом сопряжения. С течением времени возникшее правило оказывается сопряженным со многими другими правилами, встроенным в систему правил. Отказ от следования правилу повлечет за собой высокие ИИТ, что также способствует закреплению данного правила;
- культурной инерцией, т.е. нежеланием агентов менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие № 1 (2 часа)

Тема: «Институциональная теория экономики»

2.1.1 Задание для работы:

1. Предмет и причины возникновения институциональной экономики как науки.
2. «Старый» институционализм (основные теоретические положения, представители, концепции).
3. «Новый» институционализм (основные теоретические положения, представители, концепции).
4. Модель человека в институциональной экономике.

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.1.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.2 Практическое занятие № 2 (2 часа)

Тема: «Понятие институтов в институциональной экономике»

2.2.1 Задание для работы:

1. Понятие институтов в институциональной экономике.
2. Формы социальных и экономических институтов.
3. Функции и роль институтов в современной экономике.

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.2.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.3 Практическое занятие № 3 (2 часа)

Тема: «Базовые категории основных направлений современного институционализма»

2.3.1 Задание для работы:

1. Правила и их виды
2. Сущность, типы и функции институтов
3. Привычки и рутины
4. Нормы и соглашения
5. Концепции власти.

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

1. Перечислите основные функции институтов.
2. Приведите соответствующие примеры.
3. Перечислите основные черты институтов. Приведите соответствующие примеры.

4. Объясните, каким образом «институты снижают неопределенность выбора в условиях недостатка информации».
 5. Чем отличается формальный институт от неформального?
 6. Дайте определение и приведите пример фокальной точки.
 7. Приведите пример экономического института, решающего проблему координации.
 8. Чем отличается внутренний институт от внешнего?
 9. Перечислите основные виды внутренних институтов.
 10. Перечислите основные виды внешних институтов.
 11. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность.
- 3) Для самооценки полученных знаний по теме *выполнение тестов*.

2.3.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.4 Практическое занятие № 4 (2 часа)

Тема: «Трансакционные издержки в институциональной экономике»

2.4.1 Задание для работы:

1. Определение трансакционных издержек.
2. Виды трансакционных издержек
3. Трансакционные издержки и эффективность.
4. Теорема Р.Коуза и ее доказательство.

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) Для самооценки полученных знаний по теме *выполнение тестов*.

2.4.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.5 Практическое занятие № 5 (2 часа)

Тема: «Экономическая теория прав собственности»

2.5.1 Задание для работы:

1. Предмет и методология теории прав собственности.
2. Права собственности и их параметры.
3. Правовые предпосылки теории прав собственности.

2.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.5.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.6 Практическое занятие № 6 (2 часа)

Тема: «Экономическая теория прав собственности»

2.6.1 Задание для работы:

1. Экономическое обоснование теории прав собственности.
2. Спецификация прав собственности.

2.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.6.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.7 Практическое занятие № 7 (2 часа)

Тема: «Теория контрактов»

2.7.1 Задание для работы:

1. Контрактная природа фирмы.
2. Теория оптимального контракта:
 - а) соревнование агентов;

- б) участие агента в результатах совместной деятельности;
- в) коалиция агентов.

2.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) Для самооценки полученных знаний по теме *выполнение тестов.*

2.7.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.8 Практическое занятие № 8 (2 часа)

Тема: «Теория агентских отношений»

2.8.1 Задание для работы:

1. Теория агентских отношений.
2. Внутрифирменная структура.
3. Типология фирм. Различные формы деловой организации.
4. Роль фирмы в современной экономике.

2.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) Для самооценки полученных знаний по теме *выполнение тестов.*

2.8.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.9 Практическое занятие № 9 (2 часа)

Тема: «Теория общественного выбора»

2.9.1 Задание для работы:

1. Методология теории общественного выбора.
2. Прямая демократия
 - а) Правило простого большинства.
 - б) Теорема Мэя.
3. Парадокс голосования. Теорема Эрроу

2.9.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.9.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.10 Практическое занятие № 10 (2 часа)

Тема: «Представительная демократия»

2.10.1 Задание для работы:

1. Представительная демократия.
 - а) Теорема о медианном избирателе.
 - б) Бимодальное распределение предпочтений.
 - в) Лоббизм. Логроллинг. Модель Дензау-Манджера.
2. Анализ политического рынка.
3. Бюрократия и неэффективность

2.10.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.10.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.11 Практическое занятие № 11 (2 часа)

Тема: «Институциональные изменения»

2.11.1 Задание для работы:

1. Теория институциональных изменений Д.Норта.
2. Эволюция институтов.
3. Концепция институциональной революции.
4. Импорт институтов и его эффективность.
5. Институциональные изменения в России.

2.11.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.11.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

Разработал _____

Ю.В. Сингаева