

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

М.Ю. Малкина,  
Т.П. Логинова,  
Е.В. Лядова

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Рекомендовано методической комиссией  
Института экономики и предпринимательства  
для студентов ННГУ, обучающихся по направлению  
подготовки 38.03.01 «Экономика»

Нижний Новгород  
2015

УДК 330. 837  
ББК 65.02

И-71 Малкина М.Ю., Логинова Т.П., Лядова Е.В. Институциональная экономика: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с.

Рецензенты: д.э.н., профессор **А.Л. Мазин**  
д.э.н., профессор **Н.И. Яшина**

В настоящем пособии излагаются вопросы эволюции институционального подхода к анализу проблем экономической жизни, раскрывается сущность основных понятий институциональной экономики, изучаются институциональные особенности поведения экономических субъектов (фирмы и государства), анализируются основные положения теорий и концепций современного институционализма, объясняются причины и факторы институциональных изменений. Весь теоретический материал сопровождается примерами из российской и зарубежной практики. После каждой темы приводится список вопросов для повторения, заданий для обсуждения и список рекомендуемой литературы.

Учебное пособие предназначено для студентов бакалавриата ИЭП ННГУ, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Ответственный за выпуск:  
председатель методической комиссии Института экономики и предпринимательства ННГУ,  
д.э.н., доцент **Е.Н. Летягина**

УДК 330.837  
ББК 65.02

© Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
2015

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	5
<b>ТЕМА 1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ</b>	8
1.1. Старый (традиционный) институционализм	10
1.2. Неоинституционализм	38
1.3. Новая институциональная экономика	44
<b>ТЕМА 2. ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ</b>	53
2.1. Понятие института	53
2.2. Норма: понятие, структура, виды	59
<b>ТЕМА 3. ТЕОРИЯ ИГР И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ</b>	74
3.1. Общие положения теории игр	74
3.2. Алгоритмы поиска решений в антагонистических играх	80
3.3. Алгоритмы поиска решений в неантагонистических играх	85
3.4. Применение теории игр в экономических моделях	96
<b>ТЕМА 4. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ</b>	104
4.1. Экономический анализ прав собственности	104
4.2. Внешние эффекты. Теорема Р. Коуза	114
<b>ТЕМА 5. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИЙ И ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК</b>	122
5.1. Трансакции. Специфичность активов. Выбор оптимальной формы управления	118
5.2. Понятие транзакционных издержек, причины их возникновения	130

5.3. Количественная оценка транзакционных издержек	137
<b>ТЕМА 6. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ</b>	144
6.1. Общие положения теории контрактов	144
6.2. Оппортунистическое поведение в контрактных отношениях	148
6.3. Основные типы контрактов и их характеристика	162
<b>ТЕМА 7. ТЕОРИЯ ФИРМЫ: ОТЛИЧИЯ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА</b>	169
7.1. Основные теоретические подходы к возникновению фирмы	166
7.2. Цели фирмы	185
7.3. Выбор организационно-правовой формы фирмы	188
7.4. Внутрифирменная структура	192
<b>ТЕМА 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА</b>	198
8.1. Происхождение государства	198
8.2. Современные модели государства	200
8.3. Государство как организация и социальный контракт	209
<b>ТЕМА 9. ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА</b>	217
<b>ТЕМА 10. ЭВОЛЮЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ</b>	233
10.1. Основные положения теории институциональных изменений	233
10.2. Эволюция институтов	238
10.3. Импорт институтов и его последствия	244

## ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие «Институциональная экономика» подготовлено коллективом авторов кафедры экономической теории и методологии Института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика».

Данное пособие содержит систематизированное изложение основных положений, подходов, концепций и теорий институционализма, а также их применения к анализу экономических процессов и явлений.

Пособие способствует развитию у студентов следующих компетенций:

1) общекультурных компетенций: способности использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3); способности к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-4);

2) общепрофессиональных компетенций: способности осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);

3) профессиональных компетенций: способности, используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать необходимые данные, анализировать их и готовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7).

Общей целью данного учебного пособия является оказание помощи студентам в освоении курса «Институциональная экономика». Пособие дает базовое представление о сущности, содержании и эволюции институционального направления, отличительных чертах и особенностях методологии институциональных исследований, фундаментальных постулатах теорий институционализма и их основоположников, институциональных особенностях

поведения фирмы и государства как экономических субъектов, возможности использования основных положений институциональной теории в реальной практической деятельности на разных уровнях и этапах развития экономической системы.

В первой теме «История развития институционального направления экономической мысли» приводится подробное описание зарождения и эволюции институционального направления, раскрывается место институционализма в истории развития экономической мысли, анализируется вклад выдающихся представителей, особенности их методологии и основные положения разработанных ими концепций и теорий.

В теме «Теория институтов» раскрываются основные понятия: институт, норма, правило. Анализируются роль и функции институтов в экономике, приводятся различные классификации правил.

Тема «Теория игр и ее применение в институциональном анализе» посвящена одному из интересных методов, используемых в институциональной экономике. Раскрывается сущность теории игр, математически описываются способы нахождения равновесий в антагонистических и неантагонистических играх, анализируется возможность практического применения данного метода в экономических моделях.

Четвертая тема «Теория прав собственности» знакомит студентов с существующими подходами к правам собственности, понятиями спецификации, размывания, расщепления прав. Акцентируется внимание на ситуациях, приводящих к возникновению внешних эффектов, и способах их регулирования, в частности рассмотрено доказательство теоремы Р. Коуза.

В теме «Теория трансакций и трансакционных издержек» изложено понятие трансакции и одноименных издержек, возникающих в процессе использования рыночного механизма, раскрыты различные подходы к классификации таких затрат, анализируется влияние некоторых факторов, в том числе и специфичности ресурсов, на величину трансакционных издержек.

Основные положения теории контрактов рассмотрены в одноименной шестой теме. Особое внимание уделяется причинам и формам предконтрактного и постконтрактного оппортунистического поведения.

В главе «Теория фирмы: отличия неинституционального подхода» приведены основные положения существующих подходов к возникновению фирмы, проведён сравнительный анализ альтернативных форм экономических организаций.

В теме «Институциональная теория государства» описаны теории возникновения государства, подробно рассмотрены модели поведения данного экономического субъекта. Отдельно затронут вопрос эмпирических методов оценки деятельности государства.

Глава «Теория общественного выбора» посвящена детальному рассмотрению одной из интересных и дискуссионных концепций институционального направления. На конкретных примерах из российской практики раскрыт вопрос о механизмах получения политической ренты.

Учебное пособие логично завершает тема «Эволюционная теория институтов. Институциональные изменения», где раскрыты проблемы взаимодействия формальных и неформальных институтов, конвергенции институтов, исследованы процессы эволюции и импорта институтов.

В каждой теме сформулированы вопросы для повторения пройденного материала (цель: отработка умения применять понятийно-категорийный аппарат институциональной экономики в профессиональной деятельности), задания для обсуждения (отработка способности применять знания на практике, владения навыками самостоятельного анализа и выработки целостного подхода к оценке институциональных проблем общества). А также представлен список литературы (отработка навыков поиска, обработки и анализа информации из разных источников), включающая учебники, учебные пособия, статьи из экономических журналов.

## ТЕМА 1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

На рубеже 19–20-х веков появился новый подход в экономической науке, радикально отличающийся своими идеями от базовых положений прочно закрепившейся неоклассической концепции, но, тем не менее, придерживающийся рыночной парадигмы экономического развития. Новое направление признавало важную роль социальных норм в экономических взаимодействиях, исследовало механизмы их изменений. Так возникла институциональная теория, которая в своем развитии прошла несколько этапов.

Единая классификация институциональных теорий до сих пор не сложилась. Сегодня институционализм предстает как целое семейство подходов, объединенных несколькими общими базовыми идеями.

Свой взгляд на взаимосвязь подходов и теорий в рамках институционального направления предложил А. Олейник. Представляя схему институциональной теории, он показал истоки ее формирования, многообразие современных подходов, существующие между ними взаимосвязи (рисунок 1.1).

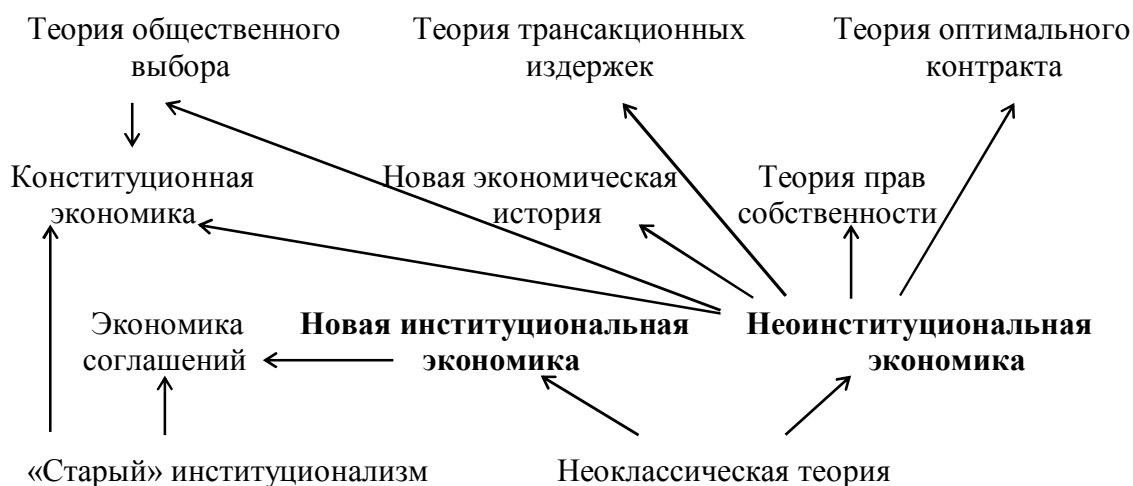


Рис. 1.1. Дерево институциональной теории<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 1. Институциональные рамки неоклассики // Вопросы экономики. 1999. №1 С.138.



На сложность структуры как старых, так и новых институциональных концепций обратил внимание Р.М. Нуреев (рисунок 1.2). По его мнению, до сих пор сохраняется дуализм «старого» институционализма и неинституциональных теорий, сформировавших оппозиционное неоклассике экономическое течение.



Рис. 1.2. Классификация институциональных концепций<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Нуреев Р.М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее (вместо предисловия к учебнику «Институциональная экономика») // Вопросы экономики. 1999. №1. С. 125–147.

## 1.1. Старый (традиционный) институционализм

### *Торстейн Бунде Веблен (1857 - 1929)*

Институциональный подход к анализу экономических процессов и явлений был впервые изложен в трудах *основоположника институционализма* американского экономиста Торстейна Б. Веблена.

Датой рождения американского институционализма можно считать 1898 г. – год выхода в свет статьи Т. Веблена «Почему экономика не стала ещё эволюционной наукой?». В 1899 – 1900 годах ученый выпустил еще серию статей под обобщающим заголовком «Предрассудки экономической науки», а также опубликовал самую известную свою работу «Теория праздного класса: экономическое исследование об институтах» (1899).

Однако Т. Веблен был не только выдающимся экономистом, но и активно занимался социологическими исследованиями. Исследуя экономику общества, он разработал психологическую теорию экономического развития, используя данные социальной психологии, биологии и антропологии. Таким образом, Т. Веблен связал основу экономики с действием психологического фактора и встал у истоков *социально-психологического направления институционализма*.

Мировоззрение Веблена и его интеллектуальный мир сформировались в значительной степени под влиянием времени, среды и обстоятельств личной жизни. Он был шестым ребенком в семье норвежского иммигранта Томаса Веблена, эмигрировавшего из Норвегии в США в 40-х годах XIX века и обосновавшегося на ферме в норвежском поселении американского Среднего Запада (штат Висконсин).

Кроме выше названных, наиболее важными работами Т. Веблена стали «Место науки в современной цивилизации и другие очерки» (1919), «Очерки

современной меняющейся системы», «Инженеры и система цен» (1921), «Теория бизнеса и предпринимательства» и другие.

Все работы этого ученого в целом составляют три основных раздела:

1. Критика неоклассической экономической теории.
2. Совокупность основополагающих идей и понятий институционального подхода.
3. Политическая философия Т. Веблена<sup>3</sup>.

Появление программы Т. Веблена связывается со знаменитым так называемым «спором о методе» конца 19-го века (это дискуссия, которая выявила наиболее фундаментальные противоречия экономического познания)<sup>4</sup>.

Фундаментом любой науки являются методы исследования, которые строятся на определённых принципах постижения реальности. Для учёных-экономистов метод задаётся вектором знаний конкретной эпохи. Например, для Адама Смита исследовательская стратегия состояла в том, чтобы систематизировать в единую теоретическую схему многообразие реального мира, выделив наиболее существенные черты. Так и на формирование взглядов Т. Веблена оказало значительное влияние современная ему эпоха со своими особыми чертами. Выживали наиболее приспособленные, а отбор происходил без вмешательства правительства.

«Спор о методе» выражался в соперничестве двух парадигм, представители каждой из которых доказывали главенство определенного метода исследования. Первостепенным методом для ученых австрийской школы, возглавляемой К. Менгером, был дедуктивный логический метод, а для лидера исторической школы Г. Шмоллера и его последователей – индуктивный исторический. Результатом данного спора стало, прежде всего, осознание того, что сложность экономической реальности связана с разнообразием в про-

---

<sup>3</sup> Нейман А.М. Институциональная экономическая теория. – Н.Новгород: НКИ, 2001. С. 11–12.

<sup>4</sup> Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. 1999. №11. С.49.

странстве и во времени экономических институтов и способов их регулирования.

Усомнившись в однозначности и непоколебимости прежних подходов к постижению этой проблемы, Т. Веблен выдвинул новые идеи, которые положил в основу методологии своего исследования. Он полностью отверг такие положения как:

- опора на принцип равновесия;
- «таксономический» характер, то есть ориентированность на выявление общих законов и тенденций развития;
- предпосылки о рациональности человеческого поведения и соответствующий этой концепции принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов<sup>5</sup>.

Т. Веблен утверждал, что экономисты как в прошлом, так и в настоящем полностью упустили из виду *значение эволюционного подхода*. Классическая политическая экономия дала лишь удобный набор терминов для анализа хозяйственных процессов и описала их в денежных категориях, исследуя, таким образом, лишь статическое состояние экономики. *Предметом экономической науки*, по мнению Т. Веблена, является «...изучение поведения человека в его отношении к материальным средствам существования, и такая наука по необходимости есть исследование живой истории материальной цивилизации...»<sup>6</sup>.

*Методологической основой* его исследований является *психологическая трактовка* экономических явлений, которые он анализировал с исторических и социологических позиций. В своих работах учёный подробно анализирует *поведение* и мышление отдельных *социальных групп* людей, изучает причины и последствия смены обстоятельств развития общества и *эволюцию* экономи-

---

<sup>5</sup>Шаститко А.Е. Неинституционализм // Вестник Московского Университета. 1997. № 6. С. 3.

<sup>6</sup>Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

ческих, производственных, социальных, политических *институтов общества*, рассматривая экономические процессы как укоренившиеся традиции. Поставив инстинкты, нравы, обычаи, традиции на первое место, Т. Веблен таким образом несколько недооценивал роль осознанных поступков в жизни человека.

С точки зрения Т. Веблена, индивидуалистическая методология классической и неоклассической теории должна быть заменена анализом *коллективных действий людей* в обществе, продуктом и одновременно детерминантом которых выступают разнообразные *общественные институты* – государство, корпорация, профсоюзы, система хозяйственного права, церковь, система образования, семья. Именно институты навязывают индивидам привычные нормы – «стереотипы, привычки мышления» поведения в обществе и экономического поведения, в частности.

Основой жизни любого общества Т. Веблен считал материальное производство, базисом которого является технология. Причисляя к материальным факторам орудия труда, суда, землю, производственные здания, оборудование, Т. Веблен выделяет главную двигательную силу современного общества – *технику*. Как наиболее динамичный фактор, техника и технология обуславливают изменения в общественных институтах, но происходит это опосредовано – в процессе экономической деятельности людей, в которой направляющими являются мотивы или внутренне присущие человеку нормы и правила поведения – «инстинкт мастерства», «бескорыстное любопытство» и «родительское чувство».

В фокусе внимания Т. Веблена оказывается экономическая *теория институциональных изменений*. Возможность соединения эволюционной методологии с институциональным анализом экономического развития стала центральной идеей его учения. *Эволюционный подход* Т. Веблена отличался от

классической экономической теории изучением возможного влияния непредсказуемости на конкретные результаты.

Общество в понимании Т. Веблена представляет собой промышленную машину, составными частями которой являются экономические институты. Согласно его теоретической системе именно институты обеспечивают связь экономических процессов во времени, а посредством эволюции институциональной среды экономика адаптируется к изменениям её материальной, прежде всего технической, базы.

Научная новизна взглядов Т. Веблена состояла в том, что, во-первых, он избрал институты в качестве единицы своего анализа, а во-вторых – признал вероятность адаптации институтов к изменениям среды.

Т. Веблен определил «*институт*» как привычки, стереотипы мысли, разделяемые большим числом общества, отнеся это явление к феноменам культуры. Сам индивид и институциональная среда, по мнению Т. Веблена, являются результатом процесса адаптации средств к целям, которые сами могут со временем изменяться. Так институты могут устаревать, однако в целом они формируют связи между людьми. Будучи общепринятыми и социально целесообразными нормами, институты весьма стабильны. Однако стабильность может нарушаться время от времени, сменяясь периодом распада одних институтов и появления других. Причину такого развития институтов учёный видит:

- в склонности человека к непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, что является главным источником социальных, научных и технических изменений;
- в конфликтах между самими институтами.

В «Теории праздного класса» Т. Веблен доказал, что существует огромный разрыв между теорией и реальностью. Теоретические положения опираются на гармонию (равновесие), а практическая деятельность сопровождается непрерывной чередой изменений, идёт жёсткая борьба за лучшие

условия существования. Именно поэтому он признал устаревшей модель «homo economicus» (экономического человека, непрерывно сопоставляющего полезности благ и тяготы их приобретения, постоянно решающего оптимизационные задачи).

Также в этой книге он определяет «инстинкт мастерства»<sup>7</sup> как нацеленность человека в трудовой деятельности на полезность, результативность и, соответственно, неприязнь к напрасным усилиям, пустой трате сил. Бескорыстное или праздное любопытство, по Т. Веблену, является основой всякого исследования, ведет человека к открытиям и нововведениям. Родительское чувство как альтруистический инстинкт, начинающийся с заботы о собственной семье, в своем развитии перерастает в заботу об общественном благе. Но эти внутренние инстинкты и влияния вступают в конфликт с теми влияниями, которые проистекают из социальных институтов. Первые – динамичны и созидательны, вторые – «церемониальны» и консервативны, пронизаны запретами, ограничениями человеческой деятельности и изменяются от поколения к поколению очень медленно. Т. Веблен исследует это противоречие, рассматривая процесс эволюции потребностей человека и стандартов потребительского поведения, где обычаи и стремление подражать другим вызывают «желание держаться на уровне общепринятых требований благопристойности в качестве и количестве потребляемых товаров»<sup>8</sup>. Но поскольку в современном обществе («денежной цивилизации») потребительские обычаи и модели поведения задаются состоятельным, богатым «праздным» классом, то господствующим становится, по Т. Веблену, канон «демонстративного, расточительного потребления, ориентированный на показное, бесполезное потребление».

Критика демонстративного, расточительного потребления перерастает в теории Веблена в критику рыночной системы как таковой. Согласно

---

<sup>7</sup>Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С.68.

<sup>8</sup>Там же.

Веблену, рыночная экономическая система не только не обеспечивает благо- состояние большей части общества, но и порождает глубокие внутренние противоречия и пороки, связанные с развитием «абсентеистской» собственности, препятствующей полному и рациональному использованию природных ресурсов, реализации возможностей современной техники и технологии, порождающей отделение в корпорациях собственности от управления и контроля.

Наряду с врождёнными склонностями к копированию и соперничеству, на поведение индивида оказывают значительное влияние традиции, нормы поведения и стремление к престижу, солидной репутации. Исходя из этого, делается вывод о необходимости учета «институций», закреплённых обычаями, и «институтов» – порядков, закреплённых на законодательном уровне и в деятельности непосредственно самих учреждений. Институтами признаются государство, семья, этические и правовые нормы и многое другое.

Т. Веблен считал, что нужно изучать не поведение отдельных экономических субъектов, а коллективные действия групп, например, профсоюзных, предпринимательских, политических объединений. Важно соотносить экономическую теорию с основными типами экономических субъектов: капиталистов, инженеров, рабочих, техников, сельскохозяйственных рабочих, землевладельцев.

Владельцев капитала, которые заинтересованы только в прибыли на свой капитал, который они не вкладывают в производство, а лишь предоставляют в кредит, он относил к *праздному классу. Производительным классом*, по его мнению, являются все, кто имеет какое-нибудь отношение к осуществлению процесса производства (например, рабочие), а также те, кто, не имея собственного капитала, лишь использует взятые у праздного класса в кредит средства (например, технические специалисты, организаторы производства).



Гегемония праздного класса ведёт к преувеличенной роли кредита в экономике, когда существенная часть капитала используется в спекулятивных целях, а не идёт на развитие производственного сектора. Результатом этого становится кредитная инфляция, итогом которой становятся массовые банкротства, затяжные депрессии, длящиеся намного больше периодов подъёма экономики.

Как *основоположник индустриально-технократических концепций* Торстейн Веблен выступил в книге «Теория бизнеса и предпринимательства», где указал на обострение противоречия между *индустрией* («совокупным материальным аппаратом промышленности»), нацеленной на расширение производства необходимых людям товаров и услуг, и *бизнесом* (прежде всего, корпоративным финансовым капиталом), цель которого – чисто денежное обогащение, «делание денег». Разрешение этих противоречий Веблен связывал с растущей ролью в производстве и обществе «специалистов-экспертов», инженерно-технической интеллигенции, способной взять на себя управление индустриальной системой и реорганизовать ее оптимально, рационально, в интересах всего общества.

В 20-е годы XX века учёный сформулировал выводы на базе сделанных прежде исследований и подвёл итоги своего научного пути. Характерное для Веблена критическое отношение к современному ему обществу проявилось в его последних работах с особой остротой.

В 1922 году он опубликовал в журнале «Фридмен» свою самую резкую статью в отношении существующего строя. В 1923 году вышла в свет последняя книга Т. Веблена «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время». Термин «абсентеистская собственность» (отсутствующая) он применил для обозначения отделения собственности от управления и руководства предприятием.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Всемирная история экономической мысли в шести томах./ Под ред. В.Н. Черковца. Том 4. – М.: Мысль, 1989. С.473.

Методологическая перспектива решения сложных проблем, которую попытался обозначить Т. Веблен, связана с введением в экономическую теорию динамического подхода и изучением институционального многообразия экономической реальности. Многие элементы теории Т. Веблена были подхвачены экономистами-теоретиками последних десятилетий и активно используются в настоящее время. Непосредственное же развитие его идеи получили в работах Джона Р. Коммонса и Уэсли Митчелла.

### *Джон Роджерс Коммонс (1862- 1945)*

*Основатель социально-правового направления* в институционализме, Дж. Коммонс некоторое время занимался преподавательской деятельностью, затем работал в общественных и государственных организациях – Промышленной комиссии США, Национальной гражданской федерации, профессиональном союзе швейников.

Особый интерес у Коммонса вызвали проблемы социальных отношений и, прежде всего, регулирование конфликтов между предпринимателями и рабочими. Он выступал за арбитраж в трудовых конфликтах, за введение восьмичасового рабочего дня и повышение заработной платы. Практический опыт, полученный Коммонсом в сфере регулирования трудовых отношений, стал впоследствии базой его научных исследований в области экономики труда.

Наряду с научной деятельностью, Коммонс принимал самое активное участие в проведении программы социальных реформ: сначала на уровне штата, а затем на федеральном уровне, работая в Федеральной комиссии по трудовым отношениям в промышленности. Оценивая этот период деятельности Коммонса, биографы полагают, что это было первым опытом социальных реформ, подготовившим «Новый курс» президента Ф.Д. Рузвельта. Социальное законодательство, в выработке которого Коммонсу принадлежит значи-

тельная роль, включало регулирование предприятий коммунального обслуживания, обеспечение безопасности труда в промышленности, страхование по безработице, регулирование занятости женщин и детей.

Первой теоретической работой Коммонса стала книга «Правовые основания капитализма» (1924). В этой работе Коммонс развил историко-институциональный подход на базе выводов и наблюдений из своего 35-летнего практического опыта в решении правовых и социальных проблем. В наиболее полном виде экономическая теория Коммонса была развита в массивной «Институциональной экономической теории» (1934), где школа институционализма не только получила свое название, но и пополнилась системой базовых понятий, сформулированных Коммонсом: *«действующий коллективный институт»*, *«действующие правила»*, *«права собственности»*, *«транзакции»*, *«рыночная сила»*, *«юридический контроль»*, *«коллективные действия»* и др. Завершающей стала опубликованная в 1950 г. уже после смерти американского институционалиста работа «Экономика коллективных действий», в которой подводятся итоги многолетней работы Дж. Коммонса в области развития институциональной экономической теории.

Экономической концепции Джона Коммонса присущи две особенности:

1) *юридические отношения и правовые нормы* – основа экономического развития общества, в связи с чем экономические институты – это категории юридического порядка;

2) во главу угла ставятся интересы рабочей аристократии, т.е. только части среднего класса.

Как и Веблен, Коммонс подверг критике ортодоксальную экономическую теорию за ее абстрактность, оторванность от конкретных реалий экономической жизни общества и чрезмерную концентрацию на индивидуальном экономическом поведении главных субъектов экономики. Но если критика Веблена шла в сфере культурно-этических стандартов и символов, при-

сущих экономическому поведению индивидов, то Коммонс переосмысливает классические и неоклассические концепции обмена и собственности, включая их в систему базовых категорий разрабатываемой им теории институционализма.

В целом для *методологии* Коммонса характерно сходство с основными положениями институционализма. Так в своих исследованиях он:

- применял *междисциплинарный подход* – расширительное толкование экономической теории за счёт неэкономических явлений;
- главное внимание при проведении анализа экономической реальности уделял исследованию *институтов*, таких как семья, государство, профсоюзы, корпорации, торговые объединения, выделяя, прежде всего юридические.

Однако, развивая учение Т. Веблена об эволюционном отборе институтов, Коммонс сделал акцент на необходимости сознательного создания новых социальных институтов и улучшении существующих, а также *сочетал ряд положений школы предельной полезности и юридической концепции* в экономике, сформулированной учёными новой исторической школы в Германии. Основные недостатки капиталистического устройства он усматривал, прежде всего, в несовершенстве правовых норм, следствием чего становится нечестная конкуренция. По его мнению, использование юридических законодательных органов государства будет способствовать решению данной проблемы.

«*От обмена к трансакциям*» – так обозначил Коммонс в «Институциональной экономической теории» суть и новизну своего подхода. Согласно Коммонсу, экономисты–классики рассматривали обмен как «физическую передачу товаров». Институциональное понимание проблемы обмена основывается на понятии «трансакции» или сделки как «юридической передаче собственности». «*Трансакции* определяются... не как «обмен товаров» в физиче-

ском смысле «поставки» (товаров); они есть отчуждение и присвоение индивидами *прав собственности и свобод*».<sup>1</sup>

*Собственность*, в понимании Коммонса, – не столько вещь или предмет, сколько *правовое отношение*.

Создав теорию трансакций, Дж. Коммонс различал *три типа трансакций*:

а) трансакции, связанные с куплей–продажей (*bargaining transactions*) – *торговые*, рыночные трансакции – передача прав собственности на основе добровольного соглашения между юридически равноправными экономическими агентами;

б) трансакции *управления* (*managerial transactions*) – обмен, характеризующийся фактическим неравенством контрагентов сделки (асимметричностью отношений, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне), а также возникающие в связи с этими отношениями управления и подчинения;

в) трансакции *рационализации* (*rationing transactions*), осуществляемые на основе переговоров экономических субъектов в целях достижения соглашения по вопросу разделения издержек (тягот) и доходов (бенефитов) внутри фирмы. В качестве стороны, обладающей исключительным правом принятия решения, выступает коллективный орган, ответственный за спецификацию прав. К ним можно отнести процедуры составления и утверждения бюджетов, разрешения споров в суде.

Из этой типологии трансакций следовали три важнейших теоретических вывода институциональной теории Коммонса в анализе экономической жизни общества.

Во-первых, субъектами экономического процесса становятся не только индивиды, но и *общественные институты* (семья, корпорация, холдинговая

---

<sup>1</sup> Commons J.R. Institutional Economics. N.Y.: Macmillan, 1934. P. 58.

компания, торговая ассоциация, профсоюз, Федеральная Резервная Система, политическая партия, государство).

Во-вторых, в реальной экономической жизни имеет место не столько совпадение или гармония интересов людей, сколько *взаимозависимость, противоречие и конфликт интересов* различных классов и групп. Это положение стало основой разработанной Коммонсом «теории социальных конфликтов». Он полагал, что за счёт реформирования законодательства и деятельности правительственных комиссий удастся ликвидировать практически все возникаемые конфликты.

В-третьих, *регулятором* экономического поведения индивидов в обществе выступает то, что Коммонс определяет как *действующие коллективные институты*, через посредство которых осуществляется связь индивидов, реализация их экономических интересов и транзакционный процесс в целом.

Понятие сделки лежит в основе экономической теории Коммонса. Сделка может быть понята как:

- 1) конфликт интересов участников;
- 2) осознание взаимозависимости спорных интересов;
- 3) разрешение спора путём установления компромиссного для всех участников сделки соглашения.

В качестве участников сделки всё больше выступают не индивиды, а *профсоюзы, союзы предпринимателей, корпорации*, которых он считал *основными институтами*.

Теория Дж. Коммонса явилась одним из *источников* развития *теории прав собственности* в современном институционализме. Можно предполагать, что основополагающее для неоинституционализма понимание собственности как совокупности прав или «пучка правомочий» восходит к ранним идеям «институциональной» экономической теории Джона Коммонса.

Государство должно осуществлять контроль и регулирование капиталистической экономики – таково резюме концепции Коммонса. При этом на

первый план он поставил законодательную деятельность государства и работу правительственных комиссий.

Реализовать на практике свои взгляды Дж. Р. Коммонс пытался на протяжении многих лет, активно сотрудничая с профсоюзами и с Американской федерацией труда. Его предложения находили применение в конкретной деятельности правительства США и американских профсоюзов. Так, например, Коммонс принимал участие в разработке первого закона о Государственном страховании от безработицы. Под его влиянием в 1935 году был принят «Акт о социальной защищённости» и были заложены основы пенсионного обеспечения в США.

### *Уэсли Клар Митчелл (1874-1948)*

У. Митчелла считают основателем *институционально-статистического* (эмпирического, конъюнктурно-статистического) институционализма.

Еще в период учебы в Чикагском университете он испытал сильное влияние идей Т. Веблена и, прежде всего, критики Вебленом дедуктивного логического метода экономистов классической и неоклассической школ.

У. Митчеллу принадлежат следующие работы: «История зеленых билетов» (1903), «Золото, цены и заработная плата при долларовой стандарте» (1908), «Деловые циклы» (1913), «Экономические циклы. Проблема и ее постановка» (1927), «Лекции о типах экономической теории» (1935), «Измерение деловых циклов» (1946) в соавторстве с А. Бернсом, «Что происходит во время экономических циклов».

*Проблема цикличности* стала центральной и в работе Национального бюро экономических исследований, которое создал и возглавлял на протяжении четверти века У. Митчелл. В исследованиях циклов Митчелл подверг критике существующие в экономической науке теории циклов и указывал на

их односторонность (выбор какой-либо одной причины и построение на этой основе соответствующей теории циклического развития) и недостаточность фактической базы. Отсюда его цель – собрать и предложить подробный анализ статистических данных о ценах, издержках, заработной плате, прибылях, инвестиционных решениях и инвестиционных расходах, занятости и потребительских расходах, курсах акций, процентных ставках, денежном обращении и банковских операциях.

*Цикл* рассматривается Митчеллом как комплекс относительно умеренных колебательных волнообразных движений, распространяющихся по всей экономической системе и включающий повторяющиеся фазы экономической активности, «вырастающие одна из другой и врастающие одна в другую». Теория экономических циклов в интерпретации Митчелла – это «описательный анализ кумулятивных изменений, посредством которых один ряд экономических условий сам себя преобразует в другой ряд». Спады и подъемы в экономике связаны с поисками прибыльного использования капитала бизнесом, предпринимателями; «поиски прибыли, – писал Митчелл, – движущая сила денежной экономики»<sup>9</sup>.

Митчелл доказал, что циклическое развитие – это не случайное явление, а некая особенность системы капиталистической экономики. Подъемы и спады Митчелл подразделил на группы в соответствии с их продолжительностью, выделив малые циклы или волны (3-7 лет); большие деловые циклы» или длинные волны (около 100 лет). При этом ученый обратил внимание на постоянное взаимодействие этих групп циклов.

Митчелл обобщил огромный фактический материал о развитии основных отраслей хозяйства США за период с 1867 по 1948 г., представив данные в виде динамических рядов ВВП, инвестиций и денег. Но в исследовании циклов главенствующую роль Митчелл отвел статистической информации,

---

<sup>9</sup>Нейман А.М. Институциональная экономическая теория. – Н. Новгород: НКИ, 2001. С. 19.



описанию фактов и последовательности событий. Вместе с тем теоретические доказательства, объяснение и выявление экономических закономерностей циклического развития отошли на второй план. Именно поэтому Митчелл стал основателем и лидером *эмпирического* направления в традиционном институционализме.

Выводом исследования Митчелла стал тезис о необходимости разрешения противоречий капитализма путем целенаправленного государственного регулирования капиталистического производства.

Тем самым Митчелл поддерживал центральную идею институционализма о *необходимости социального контроля над экономикой*, а в 1923 г. он высказал предложение о создании системы государственного страхования от безработицы.

В центре внимания Митчелла находится поведение людей в обществе. Главным фактором экономического развития считал общественную психологию людей, их традиции и обычаи, а суть развития человеческого общества сводил к совершенствованию коллективных связей между его членами.

Основными чертами *методологии* исследований Митчелла являются:

- стремление избегать определённых оценок уместности, полезности существования каждого экономического института;
- описание экономических явлений;
- критическое отношение к экономическим исследованиям, выполненным на основе чисто дедуктивного метода;
- активное применение методов количественного анализа и развитие описательно-статистического метода, предполагающего: точность в описаниях, конкретность и детализацию;
- применение математических методов для обработки фактических данных, методов эконометрических исследований.

Методы Митчелла использовались и для целей *прогнозирования*. Эти прогнозы явились первой попыткой систематических предсказаний количественных изменений в капиталистическом хозяйстве. Он первым дал обоснование необходимости *планирования*, которое должно осуществляться постоянно, для чего предлагал создать специальный государственный орган. Такое планирование, по мысли учёного, должно носить индикативный рекомендательный характер и не ограничивать частный бизнес.

В теории Митчелла особое внимание уделено «институтам денежного хозяйства» – всей системе денежного обращения. Он утверждал, что деньги играют в обществе самостоятельную роль и являются основным двигателем экономической деятельности. Исходя из этого тезиса об определяющей роли денег, Митчелл сформулировал и задачи экономической науки, которая должна, по его мнению, выявлять связи между денежным обращением и поведением людей.

Кроме исследований в области теории, Митчелл активно занимался практической деятельностью, связанной с разными вариантами государственного регулирования экономики, принимал участие в борьбе с кризисными явлениями в период «великой депрессии». Во время политики «нового курса» американского президента Ф. Рузвельта он содействовал созданию Комитета национальных ресурсов США, предполагая превратить его в центральный орган государственного регулирования экономики страны.

В концепции У. Митчелла, так же, как и в концепциях Дж. Р. Коммонса и Т. Веблена, чётко прослеживается идея «социального контроля» над процессом производства, которая сближает их взгляды на процесс регулирования экономики.

## *Карл Полаanyi (1886-1964) и его «Большая трансформация»*

Социального антрополога Карла Полаanyi можно отнести к институциональному направлению экономической мысли с некоторой долей условности, однако, его книга «Большая трансформация» стала одной из наиболее цитируемых старыми и новыми институционалистами работ, а ее положения и выводы звучат в унисон с основными идеями институционализма.

Во-первых, К. Полаanyi не разделял идей экономического человека, который якобы руководствуется исключительно эгоистическими интересами. Изучая истоки, то есть организацию производства и распределения в племенном обществе, он обнаружил тот факт, что индивидуальные интересы отходят на второй план, когда целью общества является выживание, преодоление голода и катастроф. Такое поведение имеет два объяснения:

1) игнорирование интересов общества ставит индивида в положение изгоя;

2) взаимное выполнение обязательств вносит предсказуемость во внутренние взаимоотношения членов общества, координирует их деятельность и является гарантией стабильности.

Подобное отношение, пишет К. Полаanyi, должно быть подкреплено частотой общественных действий, таких, например, как употреблением пищи из общего котла или дележом результатов большой и опасной племенной кампании. А платой за правильное поведение является социальный престиж. Положение в обществе является более важным стимулом для человека, чем его материальная выгода. И даже если последняя определяет социальный престиж, то богатство создается не с целью наслаждения им, а с целью демонстрации, то есть предъявления результатов обществу. «Человеческие страсти, добрые и злые, никуда не исчезают, но просто направляются к неэкономическим целям. Ритуальная демонстрация изобилия до предела под-

стегивает соревнование, а обычай совместного общинного труда доводит до высшего уровня его количественные и качественные стандарты»<sup>10</sup>.

Во-вторых, К. Поланьи критиковал Адама Смита и его последователей, которые считали, что разделение труда возникает благодаря природной склонности человека к обмену. К. Поланьи утверждает, что указанная склонность находит мало подтверждений в действительности. Напротив, разделение труда повсеместно берет начало от различий, свойственных в действительности полу, географии и индивидуальному снабжению. Кроме того, в основе разделения труда у древних цивилизованных народов лежала система тотального перераспределения, которая автоматически определяла, какие продукты были необходимы для удовлетворения общественных потребностей<sup>11</sup>. И, наконец, история свидетельствует, что разделение труда фактически означало неравное положение различных слоев общества, неявные отношения эксплуатации, которые реализовывались через привилегированную ценность какого-либо ресурса, например, земли. Такие отношения прослежи-

---

<sup>10</sup> Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. / Перевод с английского А. А. Васильева, С. Е. Федорова и А. П. Шурбелева. Под общей редакцией С. Е. Федорова. — СПб.: Алетейя, 2002. — 320 с. — (Pax Britannica). С. 59.

<sup>11</sup> К. Поланьи пишет: «Вавилонское царство Хаммурапи и особенно Египет эпохи Нового Царства представляли собой централизованные бюрократические деспотии, основанные на подобного рода экономической системе. Патриархальное домашнее хозяйство воспроизводилось здесь в безмерно увеличенном масштабе, тогда как «коммунистическое» распределение в этих деспотиях предполагало различные ранги с четкой дифференциацией подобающих каждому норм. Продукты труда крестьян — скотоводов, охотников, пекарей, пивоваров, гончаров, ткачей и т. д. — поступали в особые кладовые, количество которых было огромным. Там их тщательно регистрировали, а затем, если они не потреблялись на месте, перевозили в более крупные хранилища, пока они не достигали центральной администрации, находившейся при дворе фараона. В Египте имелись особые склады для тканей, произведений искусства, украшений, косметических средств, изделий из серебра, царской одежды; существовали громадные зернохранилища, арсеналы и винные погреба.

Однако перераспределение в столь же крупных масштабах, как и у строителей пирамид, было характерно не только для экономик, не знавших, что такое деньги. Все древние государства использовали металлические денежные знаки для уплаты налогов и жалованья, но в остальном они обходились платежами натурой из всевозможных складов и амбаров: хранившиеся там разнообразные продукты распределялись преимущественно среди непродуцирующей части населения — государственных чиновников, военных и лиц, не занятых какой-либо деятельностью. Подобный порядок существовал и в древнем Китае, в государстве инков, в индийских царствах, а также в Вавилонии. В этих и многих других цивилизациях, достигших огромных успехов в экономике, сложнейшая система разделения труда обеспечивалась с помощью механизма перераспределения». (Указ соч. С. 63-64).

ваются уже в обмене скотоводческих и земледельческих африканских племен.

В-третьих, порядок в производстве и распределении уже в племенном обществе обеспечивался главным образом благодаря трем принципам общественного поведения:

1) эквивалентности (регулирующей горизонтальные отношения в обществе);

2) взаимности, под которой понимается создание общих централизованных запасов с целью страхования и безопасности каждого члена (так регулируются вертикальные отношения в обществе);

3) принципа ойкономии, то есть самодостаточности замкнутого натурального хозяйства, целью которого является удовлетворение внутренних потребностей.

Эти три принципа сначала возникают в общественном сознании. Социальная организация, отвечающая этим принципам, обладает свойствами симметрии, центральности и автаркии. Экономическая система рассматривается К. Поланьи в качестве «простого слепка с социальной организации».

Например, принцип взаимности реализуется через перераспределение, которое становится функцией вождя или выдающегося члена общины. «В зависимости от того, осуществляется ли перераспределение влиятельной семьей или выдающимся человеком, правящей аристократией или группкой бюрократов, они всегда будут пытаться *усилить свою политическую власть посредством распределения* товаров. В системе *потлача* в Квакьютле для вождя считается делом чести демонстрация своей коллекции шкур и дальнейшее их распределение между соплеменниками; но делает он это для того, чтобы заставить получателей быть обязанными ему, *сделать их своими должниками* и, в конечном счете, своими слугами...»<sup>12</sup>. Практически реализованный принцип взаимности и скрывающая отношения фактического нера-

---

<sup>12</sup> К. Polanyi. The Great Transformation. N. Y.: Farrar & Rinehart, Inc., 1944.

венства система разделения труда формируют собственные политические режимы с централизацией власти в руках вождя, храма, тирана или лорда.

К. Поланьи пишет: «В широком смысле, мы предполагаем, что *все экономические системы*, известные нам до конца феодализма в Западной Европе, были организованы как *на принципах эквивалентного (взаимного) обмена, перераспределения, хозяйствования*, так и на различных их комбинациях. Эти принципы были установлены с помощью *социальной организации*, которая помимо всего остального использовала еще и *условия симметрии, центральности и автаркии*. В этих рамках организованное производство и распределение товаров обеспечивалось наличием огромного разнообразия индивидуальных стимулов, управляемых основными поведенческими принципами. Среди этих мотивов прибыль не занимает выдающегося положения. Традиция и закон, магия и религия сотрудничали, *заставляя индивида подчиняться правилам поведения, которые в конечном счете обеспечивали его функционирование в экономической системе*».<sup>13</sup>

В-четвертых, роль рынков в экономическом развитии сильно преувеличена. Если чистая рыночная экономика имела место в действительности, то только на очень ограниченном промежутке времени, соответствующем жизнедеятельности одного поколения, и только в единственной стране – Англии (в середине XIX века). Причем эта экономика возникла не спонтанно, а была создана искусственно с помощью системы государственных законодательных актов, а именно благодаря:

1) принятию в 1834 году закона «New Poor Law», предпосылками которого явились процесс огораживания земель и система благосостояния «Speenhamland»;

2) формальному принятию в 1846 г. закона о свободной торговле;

3) отмене закона «CornLaw», который обеспечивал защиту аграрного сектора. По сути, были ликвидированы общинные земли и социальная под-

---

<sup>13</sup> К. Polanyi. The Great Transformation. N. Y.: Farrar & Rinehart, Inc., 1944.

держка бедных. Именно отказ от покровительства государства способствовал созданию рынка свободной рабочей силы.

Система «Speenhamland», действовавшая с 1795 г. по 1834 г., фактически подготовила базу для последующего перехода к рынку труда. Устанавливая высокие налоги на добавочные доходы, которые перераспределялись в пользу бедных, она создала своего рода «ловушку бедности». У работников пропадали стимулы увеличивать производительность труда, а у работодателей – платить высокую заработную плату. Кроме того, отсутствовала практика коллективных торгов по заработной плате, которая автоматически бы установила заработок на уровне выше границы социального минимума, определяемой размером пособия по бедности. Все это привело к тому, что требуемые расходы системы хронически превышали ее доходы и подготовили ее отмену.

В то же время низкая производительность труда и ограниченное предложение труда создали стимулы для внедрения трудосберегающих машин, то есть инициировали промышленный переворот в Англии. Полученные преимущества от экономии труда и удачная внешнеэкономическая политика содействовали конкурентоспособности английской промышленности и способствовали ее экономическому подъему в первой половине XIX века.

Отмена системы поддержки и введение более жестких законов о бедности автоматически породили рынок дешевого труда. Это привело к снижению стимулов к инновациям, направленным на экономию труда, и стало причиной замедления темпов производительности труда и последующего промышленного отставания Британии во второй половине XIX в. Отсюда К. Поланьи делает вывод, что рынок был результатом не естественной эволюции, а «государственной интервенции», просуществовал недолго и сыграл не лучшую роль в истории Англии.

К. Поланьи обнаружил своего рода дихотомию: расхождение между механизмами «саморегулирующейся рыночной экономики» и самопроиз-

вольными силами «национальной и социальной защиты». *Основная идея* К. Поланьи заключалась в том, что *транзакции рыночного типа*, в которых механизм ценообразования и соображения индивидуальной экономии *играют решающую роль в регулировании экономических процессов*, в том числе процессов распределения ресурсов, не столь очевидны, как транзакции другого типа, в которых поведение индивидов объясняется причинами культурологического, социологического и психологического плана, а также особенностями государственного регулирования.

***Джон Кеннет Гэлбрейт (1908-2006) - создатель новой  
экономической доктрины***

Особенный подъем институционализма приходится на 50-60-е годы XX столетия. В этот период ведущей становится *индустриалистско-технократическая* ветвь институционализма, развивавшая традиции Т. Веблена и Дж. Коммонса, представленная рядом известных экономистов, среди которых несомненным лидером стал американский экономист Джон Кеннет Гэлбрейт.

Наследник шотландско-канадской фермерской семьи, Дж. Гэлбрейт вначале специализировался в сфере аграрной экономики. Закончив сельскохозяйственный колледж Онтарио, а затем Калифорнийский университет, Гэлбрейт получил ученые степени по животноводству и экономике сельского хозяйства. Но уже тогда интересы Гэлбрейта не ограничивались экономикой отрасли. Став преподавателем Гарвардского университета, Дж. Гэлбрейт принимает участие в работе Управления по регулированию сельского хозяйства, в годы войны занимал пост начальника Управления по контролю над ценами в правительстве США. В конце войны Гэлбрейт выполнял важное задание администрации президента Рузвельта, возглавив группу по оценке экономического эффекта американских стратегических бомбардировок



Германии и Японии. В послевоенные годы Дж. Гэлбрейт совмещает преподавательскую деятельность в Гарварде с работой в качестве редактора популярного журнала «Форчун». В эти годы Гэлбрейт – активный деятель демократической партии, один из создателей организации «Американцы – за демократические действия». При его непосредственном участии была разработана программа «Новых рубежей» президента Дж. Кеннеди. Сформировавшись как экономист-теоретик, он изучал реальную экономику на заводах «Форд», «Крайслер», «Дженерал Моторс», «Боинг» и др. В 1961-1963 гг. Дж. Гэлбрейт был послом США в Индии. Дж. Гэлбрейт был профессором Принстонского и Гарвардского университетов, почетным доктором Московского университета, избирался (в 1971 г.) президентом Американской экономической Ассоциации<sup>14</sup>.

Научное наследие американского экономиста включает более 300 научных работ, среди которых наиболее значительные: «Американский капитализм: концепция уравнивающей силы» (1952), «Общество изобилия» (1958), «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономическая теория и цели общества» (1973), «Деньги» (1975), «Теория контроля над ценами», «Великий крах», «Время либерализма», «Экономическая наука и общественный интерес», «Жизнь в наше время» (1981), «Век неуверенности» и др.

Политэкономия, по мнению Дж. Гэлбрейта, сложная абстрактная наука. Но она не только теоретическая, но и практическая, а также динамическая наука.

Теория Гэлбрейта ценна практическими рекомендациями по обеспечению лучшей работы народного хозяйства. Во главу угла он ставит реальную экономику, динамика которой зависит от совокупного спроса рынка, деятельности корпораций-олигополий, государственных институтов, а в конце производственного процесса стоит совокупное предложение.

---

<sup>14</sup> Нейман А.М. Институциональная экономическая теория. – Н.Новгород: НКИ, 2001. С. 21–22.

Ключевые понятия теории Гэлбрейта: *«уравновешивающая сила»*, *«техноструктура»*, *«общество изобилия»* и другие, – стали неотъемлемой частью языка и словаря современной экономической теории.

Одной из главных проблем, исследованных Гэлбрейтом в работах начала 50-х годов, была *проблема функционирования олигополистических рынков* в условиях, когда отсутствует макроэкономическое равновесие. Материалом для выводов Гэлбрейта послужил опыт функционирования экономики США в период войны и собственный опыт участия в регулировании цен. Гэлбрейт указывал на существенное изменение природы рынка, сужение сферы свободной конкуренции, изменение в характере связей производителей и потребителей продукции, тенденцию к жесткости цен на рынках олигополий. Изменяется как характер распределения ресурсов, так и процесс формирования цен. Эти вопросы Дж. Гэлбрейт исследовал в «Теории контроля над ценами» (1952).

В работе «Американский капитализм» (1952) Дж. Гэлбрейт выдвинул концепцию *«уравновешивающей силы»* («counterwailing power»). Углубляя анализ функционирования олигополистических рынков, Гэлбрейт показал, что крупные фирмы–олигополисты зачастую сталкиваются со сдерживающими факторами и противодействующими силами, находящимися, однако, не на стороне фирм-конкурентов, а на противоположной стороне рынка, где находятся покупатели и поставщики. Возникновение *«уравновешивающей силы»*, по Гэлбрейту, становится естественным ответом на ту или иную экономическую силу, стремящуюся к диктату и доминированию на соответствующих рынках. Там же, где соответствующие рыночные противовесы не возникали, или их создание было весьма трудным делом, на помощь приходило правительство. «Высшим проявлением» противодействующей силы, согласно теории Гэлбрейта, становятся профсоюзы.<sup>15</sup> В результате в экономике

---

<sup>15</sup> Гэлбрейт Дж. К. Жизнь в наше время. – М.: Прогресс, 1986. С.190.

и обществе возникает многополюсная система противовесов и сдерживающих сил, ограничивающих монополизм и взаимный произвол субъектов рынка; конкуренция как регулирующий механизм заменяется системой уравновешивающих сил; экономическая и политическая система становится более рациональной и более справедливой.

Мировую известность принесли Гэлбрейту две последующие книги: «Общество изобилия» и «Новое индустриальное общество». В «Обществе изобилия» Гэлбрейт подчеркнул лавинообразный рост производства потребительских благ, предназначенных для частного потребления, в контрасте с игнорированием корпорациями и государством задачи предоставления «общественных благ» для коллективного потребления (охрана окружающей среды, сфера общественных услуг, образование и др.). Возникший общественный дисбаланс («социальный диспаритет») между частными и общественными благами усугубляется деятельностью корпораций, направленной на формирование потребностей и массового спроса на произведенные ими товары. В традициях анализа Т. Вебленом «демонстративного потребления», Гэлбрейт утверждал, что крупные корпорации в целях поддержания своего производственного ритма формируют обширные рынки товаров массового производства, навязывают потребителям всевозможные малополезные, а то и вредные предметы быта и престижного досуга в ущерб интеллектуальным и духовным потребностям людей, улучшению «качества жизни»<sup>16</sup>. Отсюда Гэлбрейт предвидел необходимость в переориентации экономического роста на основе *антикорпоративного вмешательства государства*.

Анализируя американскую экономику второй половины XX в., Гэлбрейт в качестве основополагающей предлагает двухсистемную модель экономики, включающую две, в сущности, разнородные системы – «индустриальную» и «рыночную». Первую Гэлбрейт определяет как «планирую-

---

<sup>16</sup>Galbraith J.K. The Affluent Society. – Boston, 1958. P. 97.

щую систему», ее основным звеном является «развитая» («зрелая») корпорация. Вторая, некорпоративная экономическая система, охватывает миллионы индивидуальных предпринимателей, фирмы малого и среднего бизнеса. В мире крупных корпораций («индустриальной системе»), указывал Гэлбрейт, «рынок не только не является контролирующей силой, но все более приспосабливается к нуждам и потребностям хозяйственных организаций»<sup>17</sup>. Крупная производственная организация (корпорация) осуществляет контроль над рынками, т.е. ценами, издержками, решениями, принимаемыми покупателями и потребителями продукции, над всей экономической средой.

С другой стороны, контроль над корпорацией переходит от собственника к тем, кто ею реально управляет и принимает решения («власть в современной корпорации переходит от собственников капитала к управляющим»).

Главным его тезисом становится тот факт, что в современных условиях никто не может обладать абсолютно полным объемом информации, знания каждого специалиста носят узкий и частичный характер. Полнота информации достигается может быть достигнута только в результате объединения частичных знаний множества субъектов в рамках некой организации – *техноструктуры*. По определению Дж. Гэлбрейта, техноструктура – это «целая совокупность ученых, инженеров и техников, специалистов по рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов..., а также посредников, управляющих, администраторов».<sup>18</sup>

Техноструктура доминирует, ее цели определяют деятельность корпорации, а поскольку техноструктура тесно связана с госаппаратом, происходит соединение «планирующей системы» с государством.

Для Гэлбрейта 60-х и последующих годов казались неизбежными тенденции к замене рынка планированием, роста правительственного контроля

---

<sup>17</sup>Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М: Прогресс, 1969. С.31.

<sup>18</sup>Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. – М.: 1979. С.114.

над экономикой, расширения сферы государственной поддержки ряда сфер и отраслей, «социализации» развитой корпорации, национализации военно-промышленного комплекса и даже – к «социализму». А в глобальном общемировом контексте – к «конвергенции» (сближению, слиянию) двух мировых систем – капиталистической и социалистической.

С работами Дж.Г. Элбрейта завершается длительный период эволюции исследовательских программ и концепций «старого» институционализма.

Таким образом, в рамках традиционного институционализма сложилось несколько направлений (рисунок 1.3).

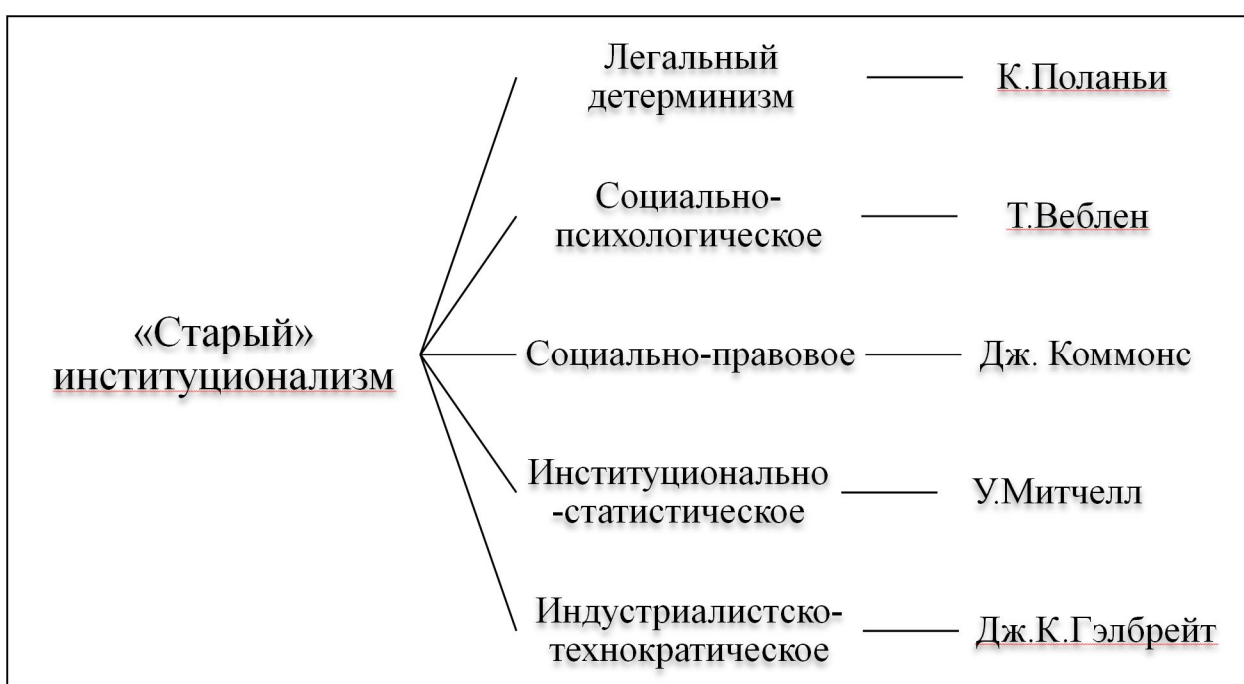


Рис. 1.3. Основные направления старого институционализма

### ***Общие черты концепций представителей старого институционализма***

1) Опровержение принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты не максимизируют целевые функции, а следуют различным «привычкам» – традиционным, унаследованным правилам поведения.

2) Методология *холизма* – объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые определяют их взаимодействия. Институты – первичны, индивиды – вторичны.

3) Отказ от равновесного подхода к экономике, трактовка экономики как эволюционирующей системы.

4) Положительное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

5) Междисциплинарный подход к объяснению экономических явлений. Изучение проблем экономической теории методами других наук в обществе; к экономике – от права и политики.

6) Эволюционный подход, принцип историзма.

7) Использование метода индукции и критика дедукции.

8) Преимущественное внимание уделяется действиям коллективов – профсоюзов, правительства, корпораций.

## 1.2. Неинституционализм

Новые подходы в рамках институционального направления в экономической теории возникают как некая альтернатива «старому» институционализму еще в конце 50-х годов XX в. С середины 70-х гг. они оформляются в виде школы или теории, получившей со слов американского институционалиста О. Уильямсона обозначение «неинституционализм».

Основателем неинституциональной исследовательской программы и идейным вдохновителем для многих экономистов считается **Рональд Коуз** (1910–2013). В своих статьях «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960) он впервые сформулировал исследовательскую программу неинституционализма.

Неинституциональная теория, преодолев трудности неоклассического подхода к объяснению явлений хозяйственной жизни как на микро – , так и на

макроуровне, оказалась способной объяснять многие существующие в реальной действительности ограничения и принимать их во внимание при построении разнообразных моделей рынка. Вследствие этого неoinституционализм стал всё более глубоко вторгаться в сферу правоведения, истории, организационной теории, политики и получил развитие в работах А. Алчиана, Дж. Бьюкенена, В. Ванберга, Г. Демсеца, Р. Коуза, Д. Норта, М. Олсона, Р. Познера, Дж. Стиглица, Г. Таллока, О. Уильямсона, Д. Умбека и других.

Институционализм постепенно перестал быть чисто американской теорией и получил развитие в Западной и Восточной Европе. Издается «Журнал институциональной и теоретической экономики»; функционирует международное общество по новой институциональной экономической теории; организуется Центр по изучению новой институциональной экономики (университет Саара, Германия), который с 1983 г. проводит ежегодные международные семинары по новой институциональной экономической теории; в Кембридже создается Европейская ассоциация эволюционной политической экономики<sup>19</sup>.

Многие представители неoinституционализма были удостоены Нобелевской премии по экономике: Джеймс Бьюкенен (1986), Рональд Коуз (1991), Гэри Беккер (1992), Дуглас Норт (1993), Роберт Фогель (1993), Джордж Акерлоф (2001), Джозеф Стиглиц (2001), Оливер Уильямсон (2009), Элинор Остром (2009).

Критикуя основные постулаты неоклассической концепции, представители институционализма пришли к следующим выводам:

- 1) полнота информации не всегда достижима;
- 2) автономия индивида в принятии решений ограничена;
- 3) модель «homo economicus» далека от реальности.

---

<sup>19</sup>Нейман А.М. Институциональная экономическая теория. – Н. Новгород: НКИ, 2001. С.27.

По мнению английского философа Имре Лакатоша (1922–1974), любую исследовательскую программу можно подразделить на две части: жесткое ядро (hardcore) и защитную оболочку (protectivebelt). Модифицированной программа становится тогда, когда изменяются элементы, составляющие ее защитную оболочку. Если же изменения затрагивают элементы, образующие жесткое ядро, появляется новая исследовательская программа.

Жесткое ядро неоклассического направления экономической теории составляют следующие постулаты:

- равновесие на рынке всегда существует, оно единственно и совпадает с Парето-оптимумом;
- индивиды всегда осуществляют свой выбор рационально;
- предпочтения индивидов постоянны и носят экзогенный характер (заданы извне).

Основу защитной оболочки неоклассики составляют нижеперечисленные положения:

- частная собственность на ресурсы – абсолютная предпосылка осуществления обмена на рынке;
- права собственности неизменны и четко определены;
- информация является совершенно доступной и полной;
- пределы экономического обмена определяются на основе закона убывающей предельной полезности;
- издержки при обмене отсутствуют, есть только производственные издержки.

Неоинституционализм оставляет неизменным «жесткое ядро» неоклассики и корректирует утверждения «защитной оболочки» неоклассической теории:

- рассматриваются все формы собственности и контрактные формы, а не только частная собственность, как было принято в неоклассической



концепции. Оценивается сравнительная эффективность частной, государственной, коллективной, акционерной и других форм собственности в обеспечении рыночных сделок и удовлетворении потребностей общества;

- вводятся понятия информационных и трансакционных издержек и изучаются способы их снижения и оптимизации;
- объясняется влияние формальных и неформальных норм, правил на экономические взаимодействия между субъектами.

Современные неoinституционалисты, с одной стороны, стремятся расширить сферу применения стандартного инструментария и понятийного аппарата экономической теории для изучения таких явлений, как здравоохранение и трудовая этика, контракты и право, парламентские выборы и лоббизм, преступность и расовая дискриминация. С другой, – ввести институциональные детали в экономические модели неоклассической теории, приблизить их к реальной экономической практике и ситуациям, с которыми сталкиваются фирмы, индивиды и институты государственной власти.

Применяя общую методологию микроэкономического анализа, неoinституционализм корректирует и дополняет ряд методологических предпосылок неоклассической теории. Воспринимая в качестве базисной, исходной неоклассическую теоретическую модель рационального выбора при заданном наборе ограничений, неoinституционалисты корректируют её с позиций основополагающего в неoinституциональной исследовательской программе принципа *«методологического индивидуализма»*. Суть его в том, что институты объясняются через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия в различных сферах. *Индивиды – первичны, институты – вторичны.*

Неoinституциональная парадигма реализуется в современной экономической теории множеством концепций, теорий, направлений анализа и ис-

следовательских программ, ниже перечислены наиболее значимыми среди них.

1. Теория прав собственности, исследующая институты, действующие в частной сфере (А. Алчиан, Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович, Й. Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, О. Уильямсон, Э. Фуруботн).
2. Теория транзакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон).
3. Теория общественного выбора, изучающая институты, действующие в публичной сфере (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер).
4. Новая экономическая история (Д. Норт, Дж. Уоллис, Р. Фогель).
5. Теория оптимального контракта, исследующая агентские отношения (agencytheory) и взаимодействия «принципал-агент» (Дж. Стиглиц, Й. Макнил).
6. Теория экономических организаций, рассматривающая различные организационные формы, которые на основе общих правил и норм создаются индивидами (А. Алчиан, Ф. Найт, Р. Коуз, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар, Франсуа Эмар-Дюверне, Б. Мильнер, А. Шаститко).
7. Конституционная экономика (В. Ванберг).

Более подробно суть этих концепций будет рассмотрена в следующих главах.

Перечислим *основные принципы неoinституционализма*.

1. *Методологический индивидуализм.*

Принцип методологического индивидуализма лежит в основе неoinституциональной теории фирмы, теории контрактов, концепции внутренних рынков труда и теории общественного выбора. В неoinституциональном подходе индивиды рассматриваются как активные субъекты, способные са-

мостоятельно принимать окончательные решения по поводу коллективных и индивидуальных действий<sup>20</sup>.

## *2. Асимметрия информации.*

За анализ рынков с асимметричной информацией Джордж Акерлоф (1940), Майкл Спенс (1943) и Джозеф Стиглиц (1943) в 2001 г. были удостоены Нобелевской премии по экономике.

Асимметричность информации предполагает неполноту информации для одного из участников сделки, разную степень осведомленности экономических субъектов об условиях совершаемой транзакции и намерениях контрагентов, неравномерное распределение информации между участниками рыночных отношений. По особенностям проявления информационной асимметрии выделяют два основных ее типа:

- скрытые характеристики – лучшая осведомленность одной стороны (например, производителя, продавца) о качественных характеристиках объекта сделки;
- скрытые действия – действия, совершаемые более информированным участником сделки, ненаблюдаемые контрагентом.

Таким образом, асимметричность информации любого типа может стать основой для недобросовестного поведения одного из участников сделки.

## *3. Учет склонности субъектов к оппортунистическому поведению.*

Любые сознательные действия с использованием обмана и коварства, нарушающие условия контракта, цель которых состоит в достижении собственных интересов одного из участников экономических соглашений в ущерб интересам другого, трактуются представителями неoinституционализма как оппортунистическое поведение. Впервые этот термин был введен в оборот Оливером Уильямсоном, а впоследствии стал широко использоваться

---

<sup>20</sup> Джеймс Бьюкенен. Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т.1 ./ Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол.: Нуреев Р.М. и др./ - М., "Таурис Альфа", 1997.

другими учеными, в частности, для анализа поведения политических деятелей.

#### 4. *«Праксиология», экономический империализм, системный подход.*

В институциональных исследованиях общественно-экономическая деятельность, как правило, рассматривается с точки зрения влияния человеческих ценностей на эффективность в сферах экономики и политики. Кроме того, институционалистам свойственно рассмотрение экономической системы не изолированно, а во взаимосвязи с другими системами. Благодаря их исследованиям происходит взаимное проникновение методологии различных социальных наук: экономики, политологии, психологии, права, социологии и др. Эта идея получила развитие именно в трудах институционалистов, потому что правила игры (институты), являющиеся базовыми единицами их анализа, легко могут быть представлены в виде слепка со всей сложной системы общественных отношений.

#### 5. *Изучение экономики не как стационарной, а динамичной системы.*

Представители неоинституционализма (Д.Норт, Р.Фогель, Р.Томас и др.) анализируют исторический процесс с точки зрения закономерностей формирования и развития социальных институтов, изучают факторы, способствующие изменению институциональной структуры общества.

### **1.3. Новая институциональная экономика**

Новая институциональная экономика расширяет рамки экономического анализа на сферы, к которым неоклассическая теория не применяла экономический инструментарий – это социология, политология, история, философия морали и т.д. Это дало возможность оценить и даже измерить влияние неэкономических факторов на чисто экономические процессы.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup>Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики. № 1997. №10. С.58.

Изменяя жесткое ядро неоклассики, представители новой институциональной экономики следующим образом формулируют *основные принципы своих исследований*:

1. Предпочтения индивидов не всегда заданы извне. Более того ставится под сомнение стабильность предпочтений.
2. Модели общего равновесия Вальраса противопоставляют принципы теории игр.
3. Создается новая теория институтов.
4. Принцип оптимальности заменяют принципом удовлетворительности.

*Принцип удовлетворительности* означает, что, осуществляя свой выбор, экономический субъект сначала определяет границы допустимого выбора, а впоследствии принимает решение, останавливаясь на одном из немногочисленных вариантов, в большей степени удовлетворяющем обозначенным ранее критериям. Таким образом, заменяя принцип оптимальности на принцип удовлетворительности, субъекты снижают свои издержки на поиск и обработку информации.

Фирма не всегда сознательно выбирает оптимальную цену, а достаточно часто руководствуется правилом, например, «цена = издержки + стандартная надбавка» (Холл и Хитч). Фирмы, положение которых на рынке стабильно, ведут себя достаточно пассивно, отказываясь от поисков путей максимизации прибыли (Сайерт и Марч). Очень часто присутствует близорукость при принятии решений (*myopia*) – люди склонны переоценивать настоящее и недооценивать будущее.

В наиболее развёрнутом виде программа новой институциональной экономики содержится в работах представителей трех направлений:

1. Экономика соглашений (Л. Тевено, О. Фаворо, А. Орлеан, Р. Буайе) – наиболее молодое (80-е годы 20 в.) направление институционального анализа, активно развивающееся во Франции. В центре исследований находятся

соглашения, представляющие собой наиболее общие рамки определяющие порядок взаимодействий между индивидами.

2. Теория игр, основными представителями которой являются Джон Фон Нейман, Оскар Моргенштерн, Джон Нэш. В рамках теории игр сформулирован язык моделей новой институциональной экономики. За анализ равновесия в теории некоалиционных игр Джон Нэш в 1994 г. вместе с Джоном Харсаньи и Райнхардом Зелтенем получает Нобелевскую премию по экономике.

Теория игр рассматривает ситуации, в которых может существовать несколько точек равновесия и они не обязательно должны совпасть с Парето оптимальными точками, кроме того предполагается существование ситуаций, когда равновесия может не существовать<sup>22</sup>.

### 3. Теория неполной рациональности.

Основателем данной концепции является социальный психолог Герберт Саймон (1916-2001), ставший в 1978 г. Нобелевским лауреатом по экономике за новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций. В своей теории Г. Саймон считает необходимым учитывать не только издержки поиска информации, но и когнитивные ограничения, имея в виду то, что индивид не только не может собрать весь объем интересующей его информации, но и его неспособность максимально эффективно ее обработать. В связи с этим требуется пересмотр самого принципа оптимизации (optimizing), являющегося основой рационального выбора.

Понятие «ограниченная рациональность» (bounded rationality) было предложено Гербертом Саймоном еще в 50-х годах. Причины ограниченной рациональности:

- а) невозможность и нецелесообразность сбора полной информации, вследствие затрат на ее получение;

---

<sup>22</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие.– М.: ИНФРА-М, 2012.

- б) изменчивость информации во времени, или так называемая «временная несостоятельность» полученного знания (time inconsistency);
- в) асимметричность информации, неполнота и ложность полученных данных;
- г) неспособность индивида переработать всю имеющуюся информацию: ментальные ограничения (когнитивные и вычислительные), отсутствие технологий переработки информации.

Наряду с ограниченной рациональностью в институционализме выделяют интерпретативную и процедурную рациональность.

*Интерпретативная рациональность* – способность предугадывать действия других людей, исходя из собственных знаний и мотиваций.

*Процедурная рациональность* – следование процедуре, которая, как свидетельствует предыдущая практика, приводит к оптимальному решению.

Американский экономист Вильям Стамнер (William Stummer), один из основателей социального дарвинизма, выдвинул идею, что люди руководствуются в своем поведении внешней силой, инстинктами, которые управляют ими. Наиболее жизнеспособные люди вытесняют остальных и образуют элиту. Люди предпочитают использовать проверенные модели поведения, а не тратить силы на оценку всех возможных вариантов. Должно случиться некое событие, чтобы люди отказались от используемого стереотипа.

Более подробно положения перечисленных выше направлений, а также факты из жизни и научной деятельности выдающихся представителей новой институциональной экономики будут рассмотрены далее.

### ***Основные отличия в подходах старых, новых и нео-институционалистов***

1. Старые институционалисты зачастую прибегали к объяснению чисто экономических явлений с привлечением инструментария других наук, в том числе психологии, социологии, антропологии, политологии и т.д.

Подход неоинституционалистов противоположен. Они стали основоположниками так называемого «экономического империализма», суть которого заключается в распространении неоклассического инструментария, в частности, предельного анализа, на другие социальные науки – социологию, психологию, право, политологию, историю, идеологию, нормы поведения в обществе, семью. Отцом «экономического империализма» является американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1992 г. Гэри Беккер. Дальнейшее развитие подход получил в теории «политического обмена» Джеймса Бьюкенена.

2. Новые институционалисты (Л. Болтянски, Л. Тевено) рассматривают более сложные взаимодействия в человеческом обществе с использованием системно-функционального подхода, основы которого были заложены Т. Парсонсом и Н. Смелзером в работе «Экономика и общество» (1956). Общественная система в их понимании представляет собой сложное, противоречивое взаимодействие различных подсистем: экономической, политической, культурной, правовой, экологической и пр. Каждая из этих подсистем регулируется своим типом правил-соглашений, то есть имеет собственные способы координации, которые позволяют достичь специфической цели данной подсистемы.

3. Представители традиционного институционализма, проводя исследования, использовали метод индукции, тогда как представители неоинституционализма опираются в большей степени на дедуктивный метод.

4. В основе исследований старого институционализма лежит методология холизма, а неоинституционализм опирается на методологический индивидуализм.

5. Преимущественное внимание представителей старого институционализма обращено на действия коллективов, а нового институционализма на действия индивидов.



## Вопросы для повторения

1. Назовите предпосылки зарождения институционального направления экономической мысли.
2. Какие направления включает в себя институционализм?
3. Какие этапы прошла в своем развитии институциональная теория?
4. В чем заключается центральная идея институционализма?
5. Кто стал родоначальником институционализма?
6. Кто из институционалистов стал лауреатом Нобелевской премии?
7. Назовите ключевые концептуальные положения институционализма.
8. Перечислите основные черты «старого» институционализма, назовите представителей.
9. Охарактеризуйте методологию исследования Т. Веблена.
10. Опишите особенности экономических взглядов Дж. Коммонса
11. Какие три основных типа трансакций выделяет Коммонс?
12. Изложите, в чем состоял предмет исследования У. К. Митчелла.
13. Что включает понятие «техноструктура»?
14. В чем, согласно К. Поланьи, различия формального значения и содержательного смысла термина «экономическое»? Почему и зачем необходимо это различать?
15. Назовите признаки, на основе которых К. Поланьи качественно различает рынки в условиях разных институциональных систем?
16. Охарактеризуйте «проблемные точки» неоклассики.
17. Раскройте особенности исследовательской программы неoinституционализма.
18. Назовите основателя неoinституционализма и его работы.
19. Дайте общую характеристику направлениям новой институциональной экономики, назовите представителей данной концепции.

20. Чем методология холизма отличается от методологического индивидуализма?

### **Задания для обсуждения**

1. Проведите сравнительный анализ традиционного и нового институционализма.
2. Выделите методологические особенности старого институционализма и неoinституционализма. Определите различия.
3. Приведите по одному примеру трансакций каждого типа, выделенных Коммонсом. На основе этих примеров определите различия между трансакциями.
4. К какому типу трансакций, в соответствии с классификацией, предложенной Коммонсом, можно отнести взаимодействие учителя и ученика? Объясните свою точку зрения.
5. Выполните сравнение основных положений неоклассического направления и институционального направления.
6. Каковы сильные и слабые стороны институциональной парадигмы, в сравнении с неоклассической?
7. Назовите принципиальные отличия неоклассического сценария перехода от командной экономики к рыночной от институционального сценария.
8. Рассмотрите происхождение и функционирование следующих институтов: рукопожатие, частная собственность, брак, образование, рынок, государство.
9. Найдите информацию о российских представителях институционального направления. К какому из направлений институционализма Вы бы их отнесли?

## Список литературы

1. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. 1999. №11. С. 49.
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
4. Гэлбрейт Дж. К. Жизнь в наше время. – М.: Прогресс, 1986.
5. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969.
6. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. – М.: 1979.
7. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. / Р. Коуз. М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
8. Левин С.Н. О перспективах развития сообщества ученых-институционалистов на постсоветском пространстве // Журнал институциональных исследований. 2014. Том 6. №2. С. 6–9.
9. Майровски Ф. Философские основания институционалистской экономики // Журнал институциональных исследований. 2013. Том 11. №2. С.82–93.
10. Малахов С.В. Эффект Веблена, поиск статусных товаров и отрицательная полезность демонстративного досуга // Журнал институциональных исследований. 2012. Том 4. №3. С. 6–21.
11. Нейман А.М. Институциональная экономическая теория. – Н. Новгород: НКИ, 2001. С. 11–12.
12. Нуреев Р.М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее (вместо предисловия к учебнику «Институциональная экономика») // Вопросы экономики. 1999. №1. С.125–147.
13. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики.3-е изд. М.: Норма, 2014.

14. Одинцова, М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 459 с.
15. Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики. 1997. №10. С.58.
16. Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 1. Институциональные рамки неоклассики // Вопросы экономики. 1999. №1. С. 138.
17. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2012.
18. Резерфорд М. Висконсинский институционализм: Джон Р. Коммонс и его студенты // Terra Economicus. 2012. Том 10. №2.С. 32–53.
19. Стрижак Е.О. Онтологические и методологические основы направлений институциональной экономической теории // Журнал институциональных исследований. 2013. Том 5. №2. С. 48-63.
20. Шаститко А.Е. Неоинституционализм // Вестник Московского Университета. 1997. № 6. С. 3.
21. Commons J.R. Institutional Economics. N.Y.: Macmillan, 1934. P. 58.
22. Galbraith J.K. The Affluent Society. – Boston, 1958. P. 97.
23. Polanyi K. The Great Transformation. N. Y.: Farrar & Rinehart, Inc., 1944.

## ТЕМА 2. ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ

### 1.1. Понятие института

Термин «институт» широко используется в общественных науках, изучающих различные стороны общественной жизни: социологии, философии, культурологии, экономике. Столь широкое употребление данного термина безусловно приводит к большому количеству толкований его значения. Только в институциональной теории можно выделить несколько значений термина «институт», различающихся как по смыслу, так и по широте охвата экономических явлений:

1. «Институты – это «правила игры», в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»<sup>23</sup> (Д. Норт);
2. «Институты – это привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди»<sup>24</sup> (Т. Веблен);
3. Институты – это организационные структуры в обществе, например, финансовые институты — страховые компании, банки, пенсионные фонды, кредитные учреждения, инвестиционные фонды;
4. «Институты – это коллективное действие по управлению, либерализации (liberation) и расширению поля индивидуальных действий»<sup>25</sup> (Дж. Коммонс);
5. «Институты — это результаты процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не

---

<sup>23</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З.Мильнера. - М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С.17.

<sup>24</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Прогресс, 1984. С.202.

<sup>25</sup> Commons, John R. Institutional Economics. American Economic Review, Vol 21. (1931). P. 648.

находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени»<sup>26</sup>  
(Т. Веблен);

6. «Институт — это социальная организация, которая через традицию, обычай или законодательное ограничение ведет к созданию долгосрочных и устойчивых образцов поведения»<sup>27</sup> (Дж. Ходжсон);

7. «Институты — это не правила игры, а скорее альтернативные нормы поведения, или условности, сформировавшиеся вокруг некой игры с определенными правилами. Другими словами, для нас институты — это свойства равновесного состояния игры, а не свойства самой игры»<sup>28</sup>  
(Д. Норт).

Наибольшее распространение в неоинституциональной теории получило определение, данное Д. Нортом:

**Институты** – это «устанавливаемые людьми ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие. Они включают в себя как неформальные (запреты, табу, обычаи, традиции, кодексы чести и т.д.), так и формальные правила (конституции, законы, права собственности и т.д.), а также систему санкций за их несоблюдение»<sup>29</sup>. Другими словами, институты определяют «правила игры» в обществе, обуславливают правила и нормы социального взаимодействия людей в процессе их деятельности.

Согласно определению Д. Норта, институциональная структура развитого общества включает формальные, неформальные правила и механизмы принуждения к их исполнению.

---

<sup>26</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Прогресс, 1984. С.202.

<sup>27</sup> Hodgson J.M. Economics and Institutions. F Manifesto for Modern Institutional Economics. Philadelphia, 1988. P. 10.

<sup>28</sup> Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. P. 155.

<sup>29</sup> North, Douglass C. Institutions. // Journal of Economic Perspectives – Volume 5, Number 1 – Winter 1991, page 97.

**Формальные правила** — правила, записанные в официальном источнике, принуждение к их выполнению осуществляется со стороны государства. Формальные правила накладывают жесткие ограничения на деятельность людей, их исполнение гарантируется угрозой законодательных санкций (штраф, неустойка, тюремное заключение и т.п.). Формальные правила возникают с появлением государства и представляют собой результат законотворческой деятельности людей. Например, антимонопольный закон, правила дорожного движения, трудовое законодательство, гражданский кодекс и т.п.

**Неформальные правила** – традиционно зафиксированный стереотип поведения, который разделяется и используется большинством людей в обществе. Неформальные правила не закреплены в официальном источнике, их исполнение контролируется самими членами общества. Примерами неформальных правил могут быть правила поведения, обычаи, традиции и т.п. На нарушителей неформальных правил накладываются социальные санкции – от простого неодобрения до остракизма. Остракизм в современной жизни – это игнорирование человека. Например, в 50-ые гг. XX века в США белый южанин не обслуживал в своей лавке афроамериканцев. Если бы он сделал это, то ни один контрагент с ним не заключил бы больше ни одной сделки, подвергнув нарушителя устоев остракизму. Обойти наказание в виде общественного осуждения и неприятия практически невозможно.

В реальной жизни формальные и неформальные правила взаимодействуют между собой. Выделяют следующие типы взаимодействий:

1. Неформальные правила могут дополнять формальные правила, поскольку последние определяют набор альтернатив без учета обстоятельств той или иной единичной сделки. Неформальные правила позволяют выработать такие модели поведения, которые наиболее быстро и точно способствуют достижению цели формального правила. Например, в рамках трудового

кодекса каждая фирма самостоятельно определяет собственный режим работы, контролирует его соблюдение, устанавливает дресс код.

2. Неформальные правила служат исходным материалом для создания и корректировки формальных правил, когда их система развивается эволюционно. Иначе говоря, уже доказавшие свою эффективность неформальные правила формализуются. Например, христианские заповеди «не убий ближнего своего», «не укради» соответствуют законодательству стран, в которых большинство граждан христиане.
3. Неформальные правила могут быть заменителем формальных. Например, взаимоотношения российских бизнесменов с чиновниками. Лауреат Нобелевской премии по экономике Э. Остром<sup>30</sup> проанализировала эффективность неформальных соглашений в ситуации коллективных действий с общим благом (совместное использование лесных и рыбных угодий, ирригационных систем). Она убедительно доказала на реальных примерах, что там, где государство не может полностью проконтролировать и заставить соблюдать формальные правила, неформальные нормы и механизмы принуждения к их соблюдению, созданные внутри коллектива, действуют эффективнее формальных.
4. Неформальные правила могут противоречить формальным. Если государство негативно оценивает действующие в обществе неформальные правила, то оно создает и вводит в действие формальные правила, предусматривающие иной вариант поведения индивидов. Данная ситуация приводит к конфликту между этими группами правил, что негативно сказывается на институциональной среде общества. Кроме того, возрастают затраты государства на создание действенных механизмов принуждения к исполнению формальных правил. Например, в послевоенной Италии нормы коррупции были более сильны, чем законы государства; последние можно

---

<sup>30</sup> Ostrom E. Collective Action and Evolution of Social Norms // Journal of Economic perspectives. 2000. Vol. 14, No 3. P. 137-158.



было безнаказанно нарушать, в то время как всякий, бросающий вызов условностям нелегального рынка, подвергался тем или иным наказаниям. Другой пример: несмотря на то, что бразильский закон запрещает внесудебные казни, неформальные правила и процедуры, принятые в аппарате общественной безопасности, позволяют и даже поощряют участие служащих полиции в таких убийствах. Так, полицейские, убивающие подозреваемых в преступлении, знают, что они будут ограждены от преследований, и, возможно, даже получают повышение или премию.

Согласно мнению А.Е. Шаститко, неформальные правила влияют на распределение ресурсов в обществе, что порождает асимметричность распределения силы в случае конфликта при установлении формальных правил. Возникает «распределительный эффект».

**Распределительный эффект** – существование преимуществ одной стороны в торге за установление того или иного варианта правил.

Институты создаются для разрешения проблемных ситуаций, возникающих при регулярном, повторяющемся взаимодействии людей и направлены на выполнение определенных функций.

**Функции институтов:**

1. Институты регулируют, координируют, обеспечивают *предсказуемость результатов* поведения людей и приносят устойчивость и определенность в их деятельность. Тем самым, институты *уменьшают неопределенность выбора* в экономике в условиях неполноты информации. Неполнота информации ведет к росту затрат ресурсов на принятие решений. Институты, ограничивая альтернативные варианты выбора, показывают индивиду определенный вариант поведения, уже апробированный другими индивидами, повышая тем самым определенность его поведения.

Например, в правилах дорожного движения говорится, что на нерегулируемом перекрестке равнозначных дорог водитель безрельсового транспортного средства обязан уступить дорогу транспортным средствам, при-

ближающимся справа. Правило «помеха справа» предписывает определенное поведение водителей при проезде на нерегулируемых равнозначных перекрестках, тем самым снижая неопределенность выбора в данных ситуациях.

2. Институты *способствуют сокращению транзакционных издержек* (затрат на поиск и анализ информации о сделке, о ситуации на рынке, на ведение переговоров, защиту контракта).

Когда экономический агент действует в системе, где государство отсутствует (например, на диком Западе), или оно слабое, то он вынужден за определенное вознаграждение нанимать людей, которые, используя насилие или угрозу насилия, заставят контрагента выполнить контракт. Когда же экономический агент действует в системе с сильным государством, то уже государство защищает его интересы. Обращаясь в суд, экономический агент выигрывает дело с относительно меньшими издержками, чем затраты на найм альтернативной принудительной силы.

Применяя правило «помеха справа» при проезде на нерегулируемых равнозначных перекрестках, водители экономят время на принятие решения об очередности проезда.

3. Институт организует *процесс передачи информации* в виде формального или неформального обучения. Функцию формального обучения выполняет, например, ННГУ им. Н.И. Лобачевского, обучая студентов по направлению «Экономика». Функцию неформального обучения выполняет, например, семья, когда родители прививают детям нормы поведения, принятые в обществе.

Люди создают институты для решения определенных проблем:

1. *Проблема координации* возникает, когда человеку необходимо сделать выбор из нескольких равнозначных вариантов поведения. Институты направляют, подсказывают, определяют вариант поведения, позволяющий скоординировать действия всех участников данной ситуации. Механизм

принуждения не нужен, нужен лишь сигнал, позволяющий выбрать такой вариант.

2. *Проблема кооперации* возникает, когда следование индивидами личным интересам не позволяет получить максимально эффективный результат для всей группы людей. Институты необходимы, чтобы заставить индивида выбрать вариант поведения, выгодный для группы в целом, что обуславливает необходимость механизма принуждения.
3. *Проблема несправедливого распределения затрат и выгод* возникает при ассиметричном распределении выгод (затрат) между участниками отношений. Институт формально закрепляет такое неравенство (например, право собственности, институт наследования).

Высокая значимость институтов для повышения конкурентоспособности страны отмечается в глобальном исследовании Всемирного экономического форума (World Economic Forum) при составлении Индекса глобальной конкурентоспособности (GCI). По качеству институтов Россия в 2015 г. заняла 100 место из 140 стран (97 в 2014г.), среди которых: защита прав собственности (122 место) и интеллектуальных прав (124 место), непредвзятость судебной системы (108 место), эффективность правовых рамок в урегулировании споров (102 место), ситуация с коррупцией (102 место), прозрачность процесса принятия политических решений (77 место); по надежности банковской системы Россия находится на 115 месте<sup>31</sup>.

## **1.2. Норма — понятие, структура, виды**

Взаимоотношения людей в обществе регламентируются определенными нормами, правилами. В. Даль в «Словаре живого великорусского языка» определяет норму как «общее правило, коему должно следовать во всех подобных случаях; образец или пример. Нормальное состояние, обычное, за-

---

<sup>31</sup> URL: [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf)

конное, правильное, не выходящее из порядка, не впадающее ни в какую крайность»<sup>32</sup>. В институциональной экономике под **нормой** понимается «предписание определенного поведения индивида в разных ситуациях»<sup>33</sup>. Данные предписания индивид выполняет или добровольно, или его принуждают к этому определенными санкциями.

В институциональной теории норма рассматривается с двух позиций: как предпосылка и как результат рационального выбора индивида:

1. В теории соглашений норма рассматривается как *предпосылка* рационального поведения индивидов и государства, предпосылка взаимной интерпретации намерений и предпочтений участников сделки на рынке. Для достижения своих рационально поставленных целей индивиды должны правильно интерпретировать намерения друг друга. Повышению определенности во взаимодействиях между людьми способствует выполнение предписаний определенных норм. Например, соблюдение участниками дорожного движения правил позволяет индивиду правильно интерпретировать намерения и действия других участников (поворот, остановку, начало движения, перестроение и т.д.), тем самым максимально быстро достичь конечной точки своего маршрута.
2. В теории общественного выбора норма рассматривается как *результат* рационального отбора. Человек свободен в своем выборе, и он сознательно следует норме, если ему это выгодно. Таким образом, нормы рассматриваются уже как результат осознанного выбора человека для достижения своей рационально поставленной цели. Например, индивид следует правилам дорожного движения не потому, что его к этому обязали, а потому что это ему выгодно. Соблюдение правил снижает вероятность наступления ДТП, а, значит, затрат времени и средств на ожидание ДПС, оформление протокола, получения страховки, ремонта автомобиля и т.д.

---

<sup>32</sup> Даль В. Словарь живого великорусского языка. URL: <http://dal.slovaronline.com/Н/НО/20324-NORMA>.

<sup>33</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. С.43.

Понятие нормы используется в разных сферах общественной жизни: философии, социологии, психологии, медицине и т.д. В.Г. Гребенников<sup>34</sup> выделяет 3 вида норм:

1. Этические (нравственные) нормы;
2. Рефлексивные нормы;
3. Нормы технического характера (для обеспечения конечного результата некоего технологического процесса).

Согласно данному подходу, институтом является только рефлексивная норма, понятие которой в конце XIX века предложил немецкий ученый Рудольф Штаммлер («Хозяйство и право», 1898 г.). Рефлексивная норма имеет два отличия от этической нормы: 1) она является внешней, то есть имеет внешнее основание действия, в то время как этическая норма связана с внутренними побуждениями человека, его внутренним выбором; 2) она создает отношения между индивидами, в то время как этическая норма не дает оснований ожидать ответного действия. Взаимность ожиданий отличает рефлексивную норму, в которой всегда присутствуют два партнера, от технической нормы. В.Г. Гребенников выделяет два класса рефлексивных норм: а) правовые, которые не требуют согласия и предполагают принуждение; б) условные правила, соблюдение которых предполагает согласие человека (обычай, правило этикета, корпоративной или сословной чести).

В составе нормы А.Н. Олейник<sup>35</sup> выделяет 5 элементов:

1. *Атрибут*, определяет группу людей, на которую распространяется норма;
2. *Цель*, для достижения которой создается норма;
3. *Условия*, при наличии которых действует норма;
4. *Фактор долженствования* (индивид должен четко выполнять какие-либо действия или, наоборот, не должен);

---

<sup>34</sup> Институциональная экономика: Учеб. пособие / По рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. С. 35–37.

<sup>35</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. С. 44.

5. *Санкции*, предусматривающие последствия для субъекта, выполняющего или невыполняющего данное правило. Санкции могут быть как негативными, неблагоприятными — меры наказания (лишение свободы, штраф, выговор), так и позитивными — меры поощрения (условно-досрочное освобождение, премия работнику за добросовестное выполнение им служебных обязанностей, благодарность).

В зависимости от количества элементов в структуре различают *3 вида норм*:

- 1) совместная стратегия;
- 2) норма в узком смысле слова или соглашение;
- 3) правило.

1. ***Совместная стратегия = атрибут + цель + условие.*** Примером совместной стратегии является фокальная точка.

**Фокальная точка** (от лат. focus – очаг, огонь) – спонтанно выбираемый *всеми* индивидами, попадающими в данную ситуацию, вариант поведения. Схожесть выбора варианта поведения возможна только в пределах социально однородных групп, или при наличии одной культуры, т.е. когда имеется общность представления о ситуации или индивид интуитивно понимает, как необходимо действовать.

Примером фокальной точки является общепринятое место встречи при поиске потерявших друг друга людей (в городе, в большом магазине, в аэропорту). В данном случае атрибутом являются потерявшие друг друга люди, цель – найти друг друга, а условие – наличие бросающихся в глаза примет, к которому с большой вероятностью подойдет человек (в аэропорту Шереметьево — у центрального табло, на пл. Горького в Н. Новгороде — у Макдональдса).

2. ***Норма в узком смысле = атрибут + цель + условие + фактор долженствования.*** Норма в узком смысле слова отождествляется с понятием соглашения. Новые институционалисты (Л. Болтянски, Л. Тевено, О. Фавро,

А. Орлеан) рассматривают взаимодействия в человеческом обществе с использованием системно-функционального подхода, основы которого были заложены Т. Парсонсом и Н. Смелзером в работе «Экономика и общество». Общественная система в их понимании представляет собой сложное, противоречивое взаимодействие различных подсистем: экономической, политической, культурной, правовой, экологической и пр. Каждая из этих подсистем характеризуется своими способами координации взаимодействий между людьми — «соглашениями» и специальными требованиями к действиям людей — нормами поведения, которые позволяют достичь специфической цели данной подсистемы.

**Соглашение** – общеизвестный, общепринятый в той или иной ситуации вариант поведения индивидов. Поскольку в структуре соглашения отсутствуют формальные санкции за его невыполнение, а выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер, то соглашения рассматриваются как неформальные «правила игры». Наличие соглашений позволяет индивидам вести себя в соответствии с ожиданием окружающих, и наоборот.

Олейник А.Н. выделяет *7 типов соглашений*, которые регулируют деятельность индивидов в различных сферах жизни (табл. 2.1).

Поскольку экономический субъект может действовать в рамках нескольких соглашений, ему необходимо согласовывать взаимоисключающие требования к своему поведению. Например, институциональные рамки студенческой жизни включают в себя элементы как минимум двух соглашений: традиционного (воспроизводство в группе локальных традиций) и гражданского (подчинение индивидуальных интересов интересам группы). Каким образом согласовывается поведение экономического субъекта?

Типы соглашений<sup>36</sup>

Тип соглашения	Основная норма поведения	Объекты	Источник информации	Время	Пример
<b>Рыночное</b>	Максимизация полезности индивида посредством удовлетворения потребностей других	Товары и услуги	Цены	Настоящее	Розничная торговля
<b>Индустриальное</b>	Непрерывность процесса производства, соблюдение технологических требований	Производственная линия	Стандарты	Экстраполяция будущего на настоящее (планирование)	Производство автомобиля
<b>Традиционное</b>	Воспроизводство традиций	Антиквариат	Традиции, обычаи	Экстраполяция прошлого на настоящее	Светские и религиозные праздники
<b>Гражданское</b>	Подчинение интересов индивида коллективным. Целью во взаимодействиях является достижение оптимума по Парето	Общественные блага	Закон	Настоящее	Деятельность депутата Государственной думы
<b>Общественного мнения</b>	Создание узнаваемого имиджа, привлечение внимания	Предметы престижа	Слухи	Настоящее	Светская жизнь
<b>Творческой деятельности</b>	Достижение оригинального, неповторимого результата	Произведения искусства	Талант, вдохновение, озарение	Дискретное время	Создание интеллектуального продукта
<b>Экологическое</b>	Гармония с природой, соблюдение экологических требований	Природные объекты	Данные о состоянии окружающей среды	Цикличность времени: природные циклы	Киотское соглашение

<sup>36</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. С. 50.



Различают 3 варианта соотношения соглашений:

1. **Экспансия** – такой тип соглашения, когда нормы одного из соглашений стали доминировать в тех сферах жизни, которые раньше подчинялись нормам других соглашений. Например, модель «политического рынка» Дж. Бьюкенена демонстрирует ситуацию, при которой политическая сфера превращается в политический рынок, где нормы рыночного соглашения становятся преобладающими и вытесняют нормы гражданского соглашения.
2. **Касание** – такой тип соглашения, при котором одно и то же взаимодействие возможно осуществить на основе нескольких взаимоисключающих норм.

Примером является сдача крови в модели К. Эрроу<sup>37</sup>. Сдать кровь можно либо за денежное вознаграждение (рыночное соглашение), либо бесплатно, желая помочь (гражданское соглашение). При этом во взаимоотношениях двух индивидов, А – донора и Б – постороннего наблюдателя, возникает высокая степень неопределенности. Оценки наблюдателя при различных типах поведения донора и ожиданиях наблюдателя представлены в матрице (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**Модель сдачи крови**

		Б – наблюдатель	
		Рыночное соглашение	Гражданское соглашение
А – донор	Продавать кровь	«реалист»	«оппортунист»
	Сдавать бесплатно	«наивный»	«солидарный»

<sup>37</sup> Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире. // Вопросы экономики. 1997. №10. С. 70-71.

Высокая степень определенности во взаимодействии индивидов А и Б возможна лишь, если контрагенты находятся в рамках одного и того же соглашения. «Непонимание» друг друга и, следовательно, неопределенность во взаимодействии возникает в ситуациях, когда контрагенты находятся в рамках различных соглашений.

3. **Компромисс** – при данном типе соглашения появляются новые нормы, возникающие на основе взаимных уступок и снимающие противоречивые требования различных соглашений. Например, деятельность профсоюза работников включает в себя элементы гражданского (подписание коллективного договора), традиционного (традиции борьбы за права работников в виде забастовки), индустриального (объединение работников определенной отрасли со своими условиями производства и технологиями) и рыночного (требования об увеличении размеров заработной платы) соглашений.

Каждому этапу развития общества свойственно доминирование одной из подсистем а, следовательно, и определяющих ее соглашений. Например, в средние века такую экспансию во все сферы человеческой деятельности осуществляла религия, выполнявшая культурно-идеологическую функцию. В эпоху свободной рыночной экономики наблюдалась «экономизация» общества, проникновение рыночных отношений в другие подсистемы. Для авторитарных, в том числе коммунистических режимов, напротив, была характерна «клерикализация» общества, то есть господство политической сферы, распространения ее правил, норм в сферу экономики, культуры, права, морали и пр.

3. **Правило** = *атрибут + фактор долженствования + цель + условие + санкция.*

**Правило** – общепризнанное и защищенное предписание, которое запрещает или разрешает определенные виды действий индивидов при взаимодействии их с другими людьми.

Для обеспечения действенности правил, носящих обязательный характер, должен быть механизм санкционирования: поощрение для соблюдающих их и наказание для нарушающих.

*Критерии классификации санкций:*

- **мотивационный**: стимулирующие (вознаграждение, благодарность) и де-стимулирующие (штраф, выговор) санкции;
- **субъектный**: субъекты-гаранты (один из субъектов процедуры обмена; оба субъекта; третий субъект; государство в форме закона) и *инструменты-гаранты* (норма, обычай; государство в виде силовых организаций);
- **по форме**: *экономические* (в денежной форме); *политические* (в виде ограничения или расширения свободы); *моральные* (в форме морального осуждения или одобрения).

Большинство экономистов придерживаются точки зрения, что любой вид санкций может быть сведен к экономическим, поскольку выражается в терминах выгод и издержек.

Несмотря на то, что наказание обязательно налагается «после», мера наказания должна быть выбрана «до» совершения нарушения. Никакое наказание не возмещает полностью ущерба, однако, должно применяться для предотвращения нарушений, которые в ином случае могли бы быть совершены в будущем. Предотвращение нарушений требует создания действенной правоохранительной системы. Эффективность правоохранительной системы определяется не столько тяжестью наказания за совершенный проступок, сколько неотвратимостью этого наказания.

Анализируя правила, Шаститко А.Е.<sup>38</sup> отмечает, что они могут находиться в отношении соподчиненности. Это значит, что одно правило непосредственно определяет содержание другого, но не наоборот.

В своих исследованиях Шаститко А.Е. различает:

---

<sup>38</sup> Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М., 2003. С. 128.

1. **Глобальные правила** – являются источником для создания других правил, тяжело поддаются изменению и определяют институциональную среду общества.

Глобальные правила включают:

- *Конституционные (политические) правила* – наиболее общие правила, структурирующие отношения между людьми в обществе (определяют иерархическую структуру государства; порядок принятия решений при формировании государственных органов власти; правила и формы контроля действий государства обществом);
- *Экономические правила* – определяют разнообразные формы организации хозяйственной деятельности в обществе. Данные правила определяют принципы кооперации индивидов, формы и методы конкурентных отношений между экономическими субъектами, особенности принятия решений об использовании ограниченных ресурсов (антимонопольное законодательство, введение ограничений на импорт, правила собственности).

2. **Локальные правила** – двух- и многосторонние контракты, которые отдельные экономические агенты заключают между собой. Свою трактовку правил дает Э. Остром, согласно которой, правила определяют, какие ситуации или действия для участников взаимоотношений должны быть выполнены, какие требуется разрешить, а какие запретить. Правила необходимы для упорядочивания и предсказуемости конкретных взаимоотношений между людьми.

Классификация правил по Э. Остром<sup>39</sup>:

- 1) позиционные, или должностные, которые специфицируют набор позиций (должностей) и количество людей на каждой из них;
- 2) правила пределы, которые определяют процедуру отбора участников на эти должности и снятия с должности;

---

<sup>39</sup> Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности /Элино́р Остро́м; пер. с англ. — М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. 447 с.

- 3) правила охвата, или влияния, которые устанавливают набор результатов, на которые можно влиять, и внешнего НИП стимулов и расходов, отнесенных к каждому из этих результатов;
- 4) правила власти, которые определяют набор действий для каждой должности в определенной связке;
- 5) правила агрегирования, которые фиксируют функции решения, используются в пределах определенного плана действий для достижения промежуточных или конечных результатов;
- 6) информационные правила, которые определяют каналы коммуникации между участниками, находящимися на различных должностях, а также специфицируют язык и форму осуществления коммуникаций.

На рис. 2.1. представлена также альтернативная классификация правил по В. Ванбергу<sup>40</sup>.

Правила, обеспечивающие структуризацию отношений между людьми, принимают форму *прав*.

**Права** – совокупность общеобязательных норм (правил), санкционированных и охраняемых государством от нарушений. Под санкционированными понимаются нормы (правила), которые формально разрешены и защищены тем или иным «общественным» способом.

Таким образом, институты представляют собой совокупность правил, которые ограничивают варианты поведения индивидов в обществе. В то же время, правила оказываются условиями и механизмами, определяющими права того или иного индивида (в зависимости от его расовой или национальной принадлежности, материальных возможностей, интеллектуальных способностей и т.д.).

---

<sup>40</sup> Vanberg V. Rules and Choice in Economics. L., 1994. (Цит. по: Нуреев Р.М. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора – В кн.: Бьюкенен Дж. М. Сочинения. Конституция экономической политики. Расчёт согласия. Границы свободы / Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1 / Фонд экономической инициативы. — М.: Таурис Альфа, 1997. С. 479.

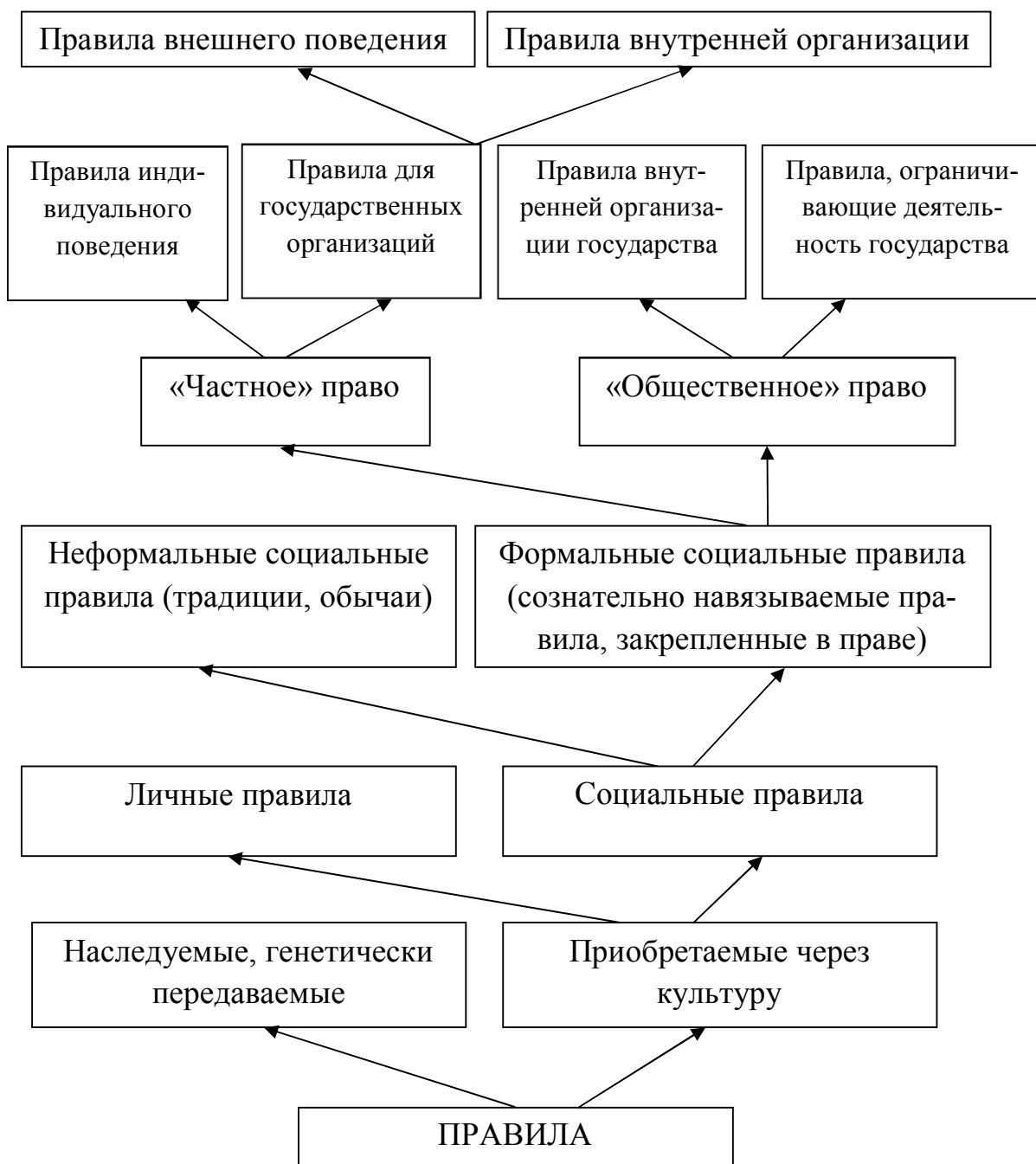


Рис. 2.1. Классификация правил по В. Ванбергу

### Вопросы для повторения

1. Охарактеризуйте основные отличия подходов разных исследователей к понятию «институт».
2. Для чего нужны институты, какие функции в обществе они выполняют?

3. Что такое норма, и чем она отличается от правила? Приведите пример нормы и правила, созданного на основе этой нормы.
4. В чем отличия формальных и неформальных правил? Как взаимосвязаны между собой эти виды правил? Приведите примеры.
5. Какие виды норм Вы знаете? Из каких элементов состоит каждый из них.
6. Какие виды соглашений выделяет институциональная экономика? Приведите примеры сфер жизни, для которой характерен тот или иной тип соглашений.
7. Какие классификации правил Вам известны? Как соотносятся понятия правил и прав между собой?

### **Задания для обсуждения**

1. Любое ли правило является институтом? Аргументируйте свой ответ. Если нет, то приведите пример.
2. Возможно ли использование одного и того же института различными группами агентов для достижения различных целей? Обоснуйте Ваш ответ. Если да, то приведите соответствующий пример.
3. Опишите формальные и неформальные нормы, лежащие в основе студенческой жизни. Каковы основные механизмы принуждения к исполнению неформальных правил?
4. Проанализируйте, элементы каких соглашений Вы используете в своей повседневной жизни. Как эти соглашения соотносятся между собой?
5. Как Вы думаете, эффективность неформальных институтов в современном обществе снижается или повышается? Ответ аргументируйте. В каких сферах жизни неформальные институты сохраняют свою значимость?
6. Может ли государство влиять на изменение неформальных правил? Если да, то приведите пример такого влияния.

7. Приведите пример экономического института, функции которого изменились в процессе развития общества. Проанализируйте эти изменения. Эффективен ли описанный Вами институт сегодня? Определите причины его стабильности.

### Список литературы

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие / И.И. Агапова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2014. С. 11–34.
2. Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлиц М., Сюняев Г. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // Вопросы экономики. 2015. №2. С.69–103.
3. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: учеб. пособие / Е.А. Бренделева; под общ.ред. А.В. Сидоровича. – Москва: Дело и Сервис, 2006. С.41–66.
4. Дементьев В.В. Политическая экономия институтов: проблема определения предмета исследования // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2014. №3. С. 96–121.
5. Заостровцев А. Современная австрийская школа об институтах, проблемах развития и роли экономиста // Вопросы экономики. 2015. №7. С.73–86.
6. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 43–128.
7. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / М.И. Одинцова; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – 3-е изд. – М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. С. 12–68.



8. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. С. 43–74.
9. Тамбовцев В.Л. Институты как равновесия vs институты как правила // Журнал экономической теории. Издательство ИЭ УрО РАН (Екатеринбург). 2013. №4. С.111–122.
10. Тамбовцев В.Л. Правила как основа институтов // Общественные науки и современность. 2014. №3. С.130–139.
11. Тамбовцев В.Л. Экономическая теория неформальных институтов [Электронный ресурс]. – М.: РГ–Пресс, 2014. 174 с.
12. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. С. 104–219.

## **ТЕМА 3. ТЕОРИЯ ИГР И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ**

### **3.1. Общие положения теории игр**

Институциональная экономика использует собственные методы исследования. Одним из новых методов, активно применяемых в рамках институционального анализа, стала теория игр.

В реальной жизни часто приходится сталкиваться с конфликтными ситуациями, когда участвующие во взаимодействии субъекты имеют несовпадающие интересы и преследуют различные цели. При этом результаты действий, совершаемых одной из сторон, находятся в зависимости от действий партнера. Методы решения подобных задач разработаны в рамках математической теории под названием «теория игр».

Теория игр изначально опирается на некоторые положения неоклассической экономики, несколько видоизменяя их. Впервые математические основы и практические аспекты теории были освещены в книге Джона фон Неймана (1903–1957) и Оскара Моргенштерна (1902–1977) «Теория игр и экономическое поведение» (1944 г.).

Серьезный вклад в развитие теории игр внесли работы Джона Нэша (1928–2015): «Проблема торгов» (1950), «Точки равновесия в играх с  $N$ -числом участников» (1950), «Некооперативные игры» (1951). Первоначально теория игр анализировала только антагонистические игры, то есть игры с нулевой суммой, когда одни игроки выигрывают за счет проигрыша других. Дж. Нэш разработал методы анализа неантагонистических игр, в которых участники или выигрывают, или проигрывают. При этом использование каждой стороной оптимальной для себя стратегии влечет установление устойчивого равновесия. Эти ситуации называются «некооперативное равновесие»

или «равновесие по Нэшу». Сохранять подобное равновесие в интересах игроков, поскольку любое изменение ухудшит их положение.

### ***Основные понятия теории игр***

Далее мы будем опираться на основные определения, данные в работе Л.Ф. Василевича.<sup>41</sup>

**Теория игр** – это математическая теория конфликтных ситуаций. Теория игр анализирует ситуации, в которых решение каждого индивида оказывает влияние на решения контрагентов.

**Цель теории игр** – определение оптимальных стратегий поведения каждого игрока и выработка рекомендаций по поведению участников конфликтной ситуации.

**Игра** – это идеализированная математическая модель конфликтной ситуации, возникающей вследствие совместного поведения нескольких лиц, называемых игроками. При этом интересы игроков различны, а конфликт всегда связан с определенным рода разногласиями.

**Игрок** – сторона, участвующая в конфликте.

**Выигрыш** – исход конфликта.

Примерами конфликтных ситуаций в экономике могут служить взаимоотношения поставщика и подрядчика, покупателя и продавца, конкурентов на рынке, фирмы и налоговой инспекции и др.

**Правила игры** – система условий, определяющая:

- 1) возможные предполагаемые варианты действий игроков;
- 2) объём информации, которой располагает каждый из игроков, о поведении других участников;
- 3) выигрыш, получаемый игроками при совершении определённой совокупности действий (как правило, он задаётся количественно).

---

<sup>41</sup> Василевич Л. Ф. Теория игр: Учебное пособие. – М.: КИИМ, 2000. – 147 с.

**Ход игрока** – это выбор и осуществление одного из предусмотренных правилами действий.

**Личный ход** – преднамеренный выбор участником игры одного из потенциальных действий.

**Случайный ход** – это действие, выбранное случайным образом.

**Стратегия** игрока – совокупность условий, принципов и норм, влияющих на выбор действия игрока при наступлении каждого личного хода в зависимости от сложившихся обстоятельств.

Задачей теории игр является нахождение оптимальных стратегий.

Для того чтобы найти **решение игры**, каждому игроку необходимо выбрать стратегию, которая удовлетворяет условиям **оптимальности и устойчивости**.

1. **Условие оптимальности.** В том случае, если каждый игрок будет четко придерживаться своей стратегии, получение максимального выигрыша первым игроком должно произойти одновременно с минимизацией проигрыша второго игрока.

**Оптимальная стратегия** – это стратегия, обеспечивающая игроку при неоднократном повторении игры максимальный потенциально возможный средний выигрыш, либо минимально допустимый средний проигрыш.

2. **Условие устойчивости.** Означает потерю выгоды игроков, отказывающихся от реализации своей стратегии в конкретной игре.

### **Классификация игр**

В научной литературе выделяют множество разнообразных критериев и признаков для подразделения игр на типы и виды. Достаточно полной является классификация игр, представленная ниже и предложенная Л.Ф. Василевичем.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Указ. соч.

1. В зависимости от **видов ходов** игры бывают стратегические и азартные.

Игры, состоящие только из случайных ходов, называются *азартными*. Данный вид игр не рассматривается в рамках институционального подхода.

*Стратегические* игры – игры, в которых есть и случайные, и личные ходы.

2. В зависимости от **количества участников** игры подразделяют на парные и множественные.

В *парной игре* участвуют только два игрока, а во *множественной* число игроков может быть значительно больше. Множественные игры подразумевают образование постоянных и временных коалиций в целях достижения интересов отдельных участников.

3. По **характеру взаимоотношений и в зависимости от возможности предварительных переговоров между игроками** игры делятся на бескоалиционные (некооперативные) и коалиционные (кооперативные).

В *бескоалиционных* играх участники действуют независимо от других и заинтересованы в достижении по возможности наибольшего индивидуального выигрыша. При этом все участники некооперативной игры могут выбрать такие варианты поведения, итогом которых станет кооперация, но это становится возможным только в том случае, каждый из них получит выгоду.

В *коалиционной* игре еще до ее начала игроки создают объединения, в рамках которых договариваются о своих стратегиях с целью получения максимального выигрыша коллектива. Исходом такой игры является раздел выигрыша коалиции, который возникает в результате достигаемых игроками соглашений.

4. По **количеству стратегий** каждого игрока игры бывают:

- *конечные* – число стратегий каждого игрока конечно;
- *бесконечные* – имеется неограниченный ряд стратегий каждого игрока.

5. По **количеству информации**, имеющейся у игроков о предшествующих ходах, выделяют игры:

- игры с *полной информацией* – имеется вся информация о прежних ходах, например, игры в шахматы, шашки;
- игры с *неполной информацией*.

6. По **виду описания**:

- *позиционные игры* (игры в развернутой, экстенсивной форме) – задаются в виде дерева игры;
- *игры в нормальной форме*.

Любую позиционную игру можно преобразовать в игру нормальной формы, если каждый из игроков будет делать только по одному автономному ходу в дискретные моменты времени.

Также выделяют:

- *дифференциальные игры* – игры, изучающие задачи преследования объекта другим объектом с учетом динамики их поведения, которая описывается дифференциальными уравнениями. В таких играх ходы осуществляются непрерывно.
- *рефлексивные игры* – те игры, которые рассматривают ситуации с учетом возможного предположения относительно действий и поведения противника.

7. В **зависимости от совпадения (несовпадения) интересов** игроков выделяют:

- *антагонистические игры* – парные игры с нулевой суммой, так как выигрыш одного игрока равен проигрышу второго, а цели этих игроков прямо противоположны;
- *неантагонистические игры* – парные игры с ненулевой суммой (с непротивоположными интересами).

8. В зависимости от количества платежных матриц, описывающих игру:

- *матричные игры* – конечные парные игры с нулевой суммой, описываемые одной платежной матрицей, в которой задаются выигрыши первого игрока. В такой матрице номер строки соответствует номеру применяемой стратегии первого игрока, а номер столбца — номеру применяемой стратегии второго игрока. Пересечение строки и столбца указывает на ячейку, соответствующую выигрышу первого игрока, что является проигрышем для второго;

- *биматричные игры* – конечные парные игры с ненулевой суммой, описываемые двумя платежными матрицами, каждая для надлежащего игрока.

Основные составляющие конфликтной игры:

1. Множество взаимодействующих игроков, которым предписаны определенные номера или имена;

2. Описание стратегий игроков;

3. Набор возможных выигрышей при каждом вероятном исходе.

Предположения теории игр:

- выигрыши, получаемые каждым игроком, и доступные им стратегии, известны всем участникам взаимодействия;

- на основе информации о стратегиях и выигрышах соперника каждый игрок выбирает собственную стратегию.

В рамках институционального подхода рассматриваются следующие виды игр: парные, некооперативные, антагонистические, неантагонистические, стратегические, рефлексивные, конечные, с неполной информацией, матричные, биматричные.

## 3.2. Алгоритмы поиска решений в антагонистических играх

Рассмотрим игры, в которых принимают участие два игрока. В антагонистических играх каждый игрок знает свои варианты стратегии и выигрыши, а также обладает информацией о стратегиях и выигрышах своего соперника.

*Чистая* стратегия – один вариант поведения, выбранный игроками на протяжении всего взаимодействия.

*Смешанная* стратегия – чередование игроками вариантов своего поведения в соответствии с определенной вероятностью.

*Цель каждого игрока* — достижение собственных эгоистических интересов и максимизация индивидуального благосостояния, что в терминологии теории игр выражается в стремлении получить максимальный выигрыш (или минимальный проигрыш).

Выигрыш каждого из игроков зависит от правильного выбора своей собственной стратегии и от стратегии, выбранной другим участником игры.

*Матрица* выигрыша описывает обусловленность выигрышей участников выбранными ими стратегиями. Строки этой матрицы означают возможные стратегии первого игрока, а столбцы — возможные стратегии второго игрока. Каждая клетка матрицы содержит пару выигрышей, получаемых при совмещении стратегий игроков.

### 3.2.1. Алгоритм решения парной антагонистической игры

Пусть игрок А имеет  $m$  стратегий  $A_i$ ,  $i=1,2,\dots,m$ , а игрок В имеет  $n$  стратегий  $B_j$ ,  $j=1,2,\dots,n$ .

Если игрок А выбирает свою  $i$ -ю стратегию, а игрок В свою  $j$ -ю стратегию, то выигрыш игрока А составляет  $a_{ij}$  и а выигрыш игрока В составляет  $b_{ij}$ . Эти выигрыши отражены в табл. 3.1.



**Вид платежной матрицы**

	$B_1$	$B_2$	...	$B_n$
$A_1$	$a_{11}, b_{11}$	$a_{12}, b_{12}$	...	$a_{1n}, b_{1n}$
$A_2$	$a_{21}, b_{21}$	$a_{22}, b_{22}$	...	$a_{2n}, b_{2n}$
...	...	...	...	...
$A_m$	$a_{m1}, b_{m1}$	$a_{m2}, b_{m2}$	...	$a_{mn}, b_{mn}$

Когда выигрыш игрока  $A$  является проигрышем игрока  $B$ , т.е.  $a_{ij} = -b_{ij}$ ,  $i=1,2,\dots,m$ ,  $j=1,2,\dots,n$ , и выигрыш игрока  $A$  плюс выигрыш игрока  $B$  равно нулю, платёжные матрицы для игроков отличаются лишь знаком ( $P_b = -P_a$ ).

Выигрыш игрока  $A$  – есть проигрыш игрока  $B$ , поэтому достаточно решить задачу для одного из игроков. Платёжная матрица в антагонистических играх принимает следующий вид:

Таблица 3.2

**Платёжная матрица в антагонистических играх**

	$B_1$	$B_2$	...	$B_n$
$A_1$	$a_{11}$	$a_{12}$	...	$a_{1n}$
$A_2$	$a_{21}$	$a_{22}$	...	$a_{2n}$
...	...	...	...	...
$A_m$	$a_{m1}$	$a_{m2}$	...	$a_{mn}$

Проиллюстрируем матричную игру на примере детской игры, в которую играют вдвоем, «камень — ножницы — бумага». Игроки — Алиса и Борис — одновременно выбирают один из трех возможных вариантов возможных стратегий участников игры — камень, ножницы или бумага.

В зависимости от выбора каждого участника, игру выигрывает или Алиса, или Борис, или возможна ничья при выборе ими одинаковых стратегий одновременно.

Предположим, что в случае выигрыша игрок получает 1, в случае проигрыша — теряет 1, а в случае ничьей — 0. Представим эту игру в форме таблицы 3.3.

Платежная матрица игры «камень – ножницы – бумага»

		Борис		
		Камень	Ножницы	Бумага
Алиса	Камень	0;0	+1;-1	-1;+1
	Ножницы	-1;+1	0;0	+1;-1
	Бумага	+1;-1	-1;+1	0;0

Стратегии Алисы представлены в строках, а стратегии Бориса — в столбцах матрицы. Каждая клетка матрицы задает очки, которые получит каждый участник при выборе соответствующих стратегий. Первая цифра в ячейке — это баллы Алисы, вторая цифра в ячейке — баллы Бориса.

Например, если Алиса выберет бумагу (нижняя строка), а Борис — камень (первый столбец), то Алиса выиграет 1, а Борис — проиграет 1 (результатом игры будет пересечение нижней строки и первого столбца). При выборе одновременно двумя игроками одинаковой стратегии, например, ножницы-ножницы, результатом игры становится ничья, а исход игры равен (0;0).

#### ***А. Поиск решения антагонистической игры (чистые стратегии)***

1. *Выбор оптимальной стратегии игрока А.* Выбирая стратегию  $A_i$ , игрок А должен рассчитывать, что игрок В ответит на неё той стратегией  $B_j$ , для которой выигрыш для игрока А минимален.

$$\alpha_i = \min_{j=1,n} (a_{i1}, a_{i2}, \dots, a_{in}) = \min_{j=1,n} a_{ij}.$$

Выбирая худший для себя вариант, игрок А ведёт себя осторожно. Далее игрок А среди всех значений,  $i=1,2,\dots,m$  выбирает максимальное (игрок В на этот выбор повлиять не может), которое обозначим:

$$\alpha = \max_{i=1,m} \alpha_i = \max_{i=1,m} \min_{j=1,n} a_{ij}.$$

*Нахождение нижней цены игры – максиминная стратегия*

Величину  $\alpha$  называют **максимальным выигрышем (максимином)** или **нижней ценой игры** – это гарантированный выигрыш игрока А при любой стратегии игрока В. Стратегия, соответствующая максимину, называется **максиминной стратегией**.

### 2. Поиск оптимальной стратегии игрока В.

Игрок В при выборе своей стратегии, понимает, что игрок А отреагирует на нее таким образом, что выигрыш игрока А будет максимален, при этом для игрока В возможные результаты будут наихудшими. Поэтому игрок В, исходя из принципа осторожности, среди всех значений  $\beta_j$ ,  $j=1,2,\dots,n$  (которые соответствуют максимальным значениям в столбцах матрицы) выбирает минимальное (игрок А на этот выбор повлиять не может):

$$\beta_j = \max_{i=1,m} a_{ij},$$
$$\beta = \min_{j=1,n} \beta_j = \min_{j=1,n} \max_{i=1,m} a_{ij}.$$

### *Нахождение верхней цены игры - минимаксная стратегия*

Величину  $\beta$  называют **минимальным выигрышем (минимаксом)** или **верхней ценой игры**. Это гарантированный минимальный проигрыш игрока В при любой стратегии игрока А. Стратегия, соответствующая минимаксу, называется **минимаксной стратегией**.

3. *Нахождение седловой точки.* Если верхняя и нижняя цены игры совпадают, то  $\alpha = \beta = v$  называют **чистой ценой игры** или **ценой игры (v)**.

Минимаксные стратегии, соответствующие цене игры, являются оптимальными стратегиями, а их совокупность – **оптимальным решением** или **решением игры**.

Пара чистых стратегий  $A_i$  и  $B_j$  даёт оптимальное решение игры тогда и только тогда, когда соответствующий ей элемент  $a_{ij}$  является одновременно наибольшим в своём столбце и наименьшим в своей строке. В этом случае говорят, что игра имеет **седловую точку**.

Рассмотрим пример нахождения седловой точки в игре.

### Задание

Задана следующая платежная матрица в виде таблицы 3.4 со строкой  $\beta_{ij}$  и столбцом  $\alpha_i$  для нахождения минимакса и максимина.

1. Найти нижнюю, верхнюю цену игры (максиминную и минимаксную стратегии).

2. Определить, есть ли седловая точка в игре.

Решение представлено в последней строке и последнем столбце таблицы 3.4.

Таблица 3.4

#### Поиск седловой точки в антагонистической игре

	Б1	Б2	Б3	$\alpha_i$
A1	0,3	0,4	0,5	0,3
A2	0,7	0,6	0,8	<b>0,6 (нижняя цена)</b>
A3	0,5	0,45	0,4	0,4
$\beta_j$	0,7	<b>0,6 (верхняя цена)</b>	0,8	

$\alpha = \beta = v = 0,6$  – седловая точка, итоговая цена игры.

#### ***В. Механизм нахождения выигрыша антагонистической игры (цены игры) в смешанных стратегиях***

Если игра не имеет седловой точки,  $\alpha \neq \beta$ , то оптимальное решение можно получить, чередуя чистые стратегии случайным образом.

Выигрыш игрока А (проигрыш игрока В) – случайная величина, математическое ожидание которой является ценой игры.

Математическим ожиданием или средним значением,  $M(A)$  дискретной случайной величины А называется сумма произведений всех ее значений на соответствующие им вероятности:

$$M(A) = \sum_{i=1}^m a_{ij} \cdot p_i.$$

Вероятность применения стратегии  $A_1$  равна  $p_1$ , стратегии  $A_2$  –  $p_2$ ,  $B_1$  –  $q_1$ ,  $B_2$  –  $q_2$ .

Оптимальные стратегии и цена игры определяются из систем уравнений:

$$\begin{cases} a_{11}p_1^* + a_{21}p_2^* = v, \\ a_{12}p_1^* + a_{22}p_2^* = v, \\ p_1^* + p_2^* = 1, \end{cases} \quad \begin{cases} a_{11}q_1^* + a_{12}q_2^* = v, \\ a_{21}q_1^* + a_{22}q_2^* = v, \\ q_1^* + q_2^* = 1. \end{cases}$$

Уравнения систем – есть математическое ожидание выигрышей активных стратегий игрока А в ответ на стратегии игрока В.

### 3.3. Алгоритмы поиска решений в неантагонистических играх (играх с нулевой суммой выигрышей для 2 участников)

**Равновесием** называется ситуация, когда каждым игроком сделан выбор стратегии и получены соответствующие выигрыши (цена игры). В матрице игры (платежной матрице) равновесие определяется клеткой (ячейкой) пересечения выбранных стратегий игроков. Данная клетка определяет цену игры, т.е. выигрыши каждого участника. В результате взаимодействия могут установиться следующие типы равновесий:

- доминирующих стратегий (может не существовать);
- по Нэшу (может быть найдено в чистых, либо в смешанных стратегиях);
- по Штакельбергу (существует всегда);
- по Парето (может не существовать).

Рассмотрим эти равновесные состояния более подробно на следующем некотором условном примере. У каждого из двух участников игры – А и В – есть по две стратегии (два варианта поведения): у игрока А – «красный» или «зеленый» (например, свет семафора), у игрока В – «левый» либо «правый»

(полоса движения). Стратегии игрока А представлены в строках, а стратегии игрока В – в столбцах матрицы (табл. 3.5).

Таблица 3.5

### Равновесие доминирующих стратегий

Стратегии А	Стратегии В	
	Левый	правый
Красный	0:4	2:3
Зеленый	1:1	3:1

**Доминирующей стратегией** называется такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от поведения другого игрока. Доминирующей является такая стратегия, выигрыши в которой превышают выигрыши в другой стратегии.

*Равновесие доминирующих стратегий* находится путем пересечения доминирующих стратегий обоих участников игры.

В приведенном примере доминирующей стратегией Игрока А является «зеленый», так как его выигрыши всегда больше выигрышей при выборе стратегии «красный» ( $1 > 0$ ,  $3 > 2$ ). Доминирующая стратегия игрока В – «левый», так как выигрыши при выборе этой стратегии всегда больше или равны выигрышам при стратегии «правый».

Таким образом состояние равновесия доминирующих стратегий будет достигнуто при выборе игроком А стратегии «зеленый» и игроком В стратегии «левый». Итогом будет принятие в игре этих стратегий и получение выигрышей 1:1.

### *Равновесие по Нэшу*

**Равновесие по Нэшу** – ситуация, в которой стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока. Таким образом, это равновесие обеспечивает игроку максимальную полезность в зависимости от действий соперника.

Пусть игроки наделены общим знанием и должны сделать выбор при следующих платежных условиях:

Таблица 3.6

**Исходная платежная матрица для поиска равновесия по Нэшу**

Стратегии А	Стратегии В	
	Левый	правый
красный	0:4	2:3
зеленый	1:1	3:1

Найдем равновесную ситуацию в рассматриваемой игре.

Если игрок А выберет «красный», наилучшим ответом В будет «левый», т.к.  $4 > 3$ .

Если А выберет «зеленый», наилучшим ответом В будет «левый» и «правый», т.к.  $1 = 1$ .

Представим наилучшие ответы игрока В в таблице 3.7, в которой выигрыши, соответствующие наилучшим ответам игрока В на действия игрока А отметим звездочками (\*).

Таблица 3.7

**Наилучшие ответы игрока В**

Стратегии А	Стратегии В	
	Левый	правый
красный	0:4*	2:3
зеленый	1:1*	3:1*

Составим аналогичную таблицу 3.8 и отметим звездочками оптимальные ответы игрока А на стратегии игрока В.

Если игрок В выберет «левый», наилучшим ответом А будет «зеленый», т.к.  $1 > 0$ .

Если В выберет «правый», наилучшим ответом А будет «зеленый», т.к.  $3 > 2$ .

**Наилучшие ответы игрока А**

Стратегии А	Стратегии В	
	Левый	правый
Красный	0:4	2:3
Зеленый	*1:1	*3:1

Совмещая таблицы 3.7 и 3.8 и находя клетки, помеченные в каждой из указанных таблиц, видим, что таких вариантов два. Это, во-первых, комбинация стратегий «зеленый–левый» – образует первое равновесие Нэша (1:1), во-вторых, комбинация стратегий «зеленый–правый» образует второе равновесие Нэша (3:1).

***Равновесие по Штакельбергу***

**Равновесие по Штакельбергу** возникает тогда, когда существует временной лаг в принятии решений участниками игры: один из них принимает решения, уже зная, как поступил другой. Таким образом, равновесие по Штакельбергу соответствует максимуму полезности игроков в условиях неодновременности принятия ими решений. В отличие от равновесия доминирующих стратегий и равновесия по Нэшу, этот вид равновесия существует всегда.

**Поиск равновесия по Штакельбергу**

Стратегии А	Стратегии В	
	левый	Правый
Красный	0:4	2:3
Зеленый	1:1	3:1

Предположим, первым принимает решение игрок А.

Если А выберет красный, то В ответит – левый, т.к.  $4 > 3$ , выигрыш А при этом составит 0.



Если А выберет зеленый, то реакция В может быть как левый, так и правый, т.к.  $1=1$ . Однако при любом ответе В выигрыш А составит либо 1 либо 3 – это больше, чем 0. Таким образом, выбирая между двумя стратегиями А выберет стратегию зеленый, так как в рамках данной стратегии он получает больший выигрыш. Точка равновесия  $St_A(3:1)$ .

Рассмотрим ситуацию, когда первое решение принимает игрок В. В случае принятия В стратегии «левый» ответом А будет «зеленый», т.к.  $1>0$ , выигрыш В при этом составит 1.

Если В выберет «правый», то ответом А будет «зеленый», при этом выигрыш В составит 1, а выигрыш А составит 3.

Выбирая между вариантами стратегий для максимизации своего выигрыша фирма В выберет стратегию, которая дает ей больший выигрыш, в данной ситуации стратегии «левый» и «правый» однозначны и дают равные выигрыши.

Два равновесия по Штакельбергу установятся в точках:  $St_B(1:1)$  и  $St_B(3:1)$ .

### *Равновесие по Парето*

**Равновесие по Парето** существует при условии, что нельзя увеличить полезность обоих игроков одновременно.

Таблица 3.10

### **Поиск равновесия по Парето**

Стратегии А	Стратегии В	
	Оставить выпуск прежним	Снизить выпуск
Входить на рынок	-3,-2	4,4
Не входить на рынок	0,10	0,10

Чтобы определить оптимум по Парето, необходимо рассмотреть каждый из элементов матрицы. При этом анализируется возможность перемещения в соседние положения и делаются следующие размышления. Если при

выходе из этого положения матрицы оба игрока получают выигрыши или ситуация остается неизменной, то нынешнее состояние – это не равновесие по Парето.

В данном примере оптимумом по Парето становится исход (4:4), т.к. только из него нельзя перейти в другую ячейку, не уменьшая полезности ни одного из участников.

### ***Ситуация нахождения равновесия по Нэшу в смешанных стратегиях***

Равновесие по Нэшу в смешанных стратегиях следует искать, если

- 1) отсутствует равновесие по Нэшу;
- 2) существует два или более равновесий по Нэшу.

Рассмотрим подобную ситуацию на следующем примере (табл. 3.11).

Таблица 3.11

#### **Вариант платежной матрицы в смешанных стратегиях**

Стратегии А	Стратегии В	
	левый	правый
Желтый	3:1	1:2
Зеленый	1:2	2:1

В данной матрице нет равновесия по Нэшу (точки реакции на стратегии А (1:2 снизу и 1:2 справа). Точки реакции на стратегии В (3:1 и 2:1). Пересечения точек реакции нет, поэтому решение антагонистических игр следует искать в смешанных стратегиях. Нэш доказал, что решение может быть найдено в любых активных стратегиях.

Необходимо найти частоты стратегий, которые обеспечат максимальных выигрыш каждого участника. *Частоты стратегий* – это вероятности их применения.

Для поиска равновесия необходимо найти частоты стратегий, которые обеспечат максимальный выигрыш каждого участника. Исходя из этого представления, Дж. фон Нейман предложил расширить понятие стратегии и

понимать под **стратегическим выбором** в многоразовой игре линию поведения игрока, характеризуемую *вероятностями*, с которыми тот выбирает стратегии в каждом отдельном туре игры. В качестве критерия для выбора линии поведения им был предложен средний выигрыш в расчете на один тур игры.

Познакомимся с вероятностной трактовкой стратегии в многоразовой игре на примере матрицы 2 на 2.

В такой игре каждый из игроков имеет по две чистых стратегии. У игрока А – это желтый и зеленый, у игрока Б – это левый и правый.

Пусть в процессе игры, на каждом ее шаге А выбирает «желтый» с вероятностью  $p_1$ , а «зеленый» с вероятностью  $p_2$ . В этом случае говорят, что А применяет смешанную стратегию  $(p_1, p_2)$ .

Смешанная стратегия игрока В характеризуется своими вероятностями  $q_1$  и  $q_2$  выбора чистых стратегий «левый» и «правый». Таким образом, смешанная стратегия В это набор вероятностей  $(q_1, q_2)$ .

Поскольку чистые стратегии у каждого игроков альтернативны, то

$$p_1 + p_2 = 1,$$

$$q_1 + q_2 = 1.$$

Концепция случайного выбора является существенным моментом построения решения игры в смешанных стратегиях. Действительно, если какой-либо из игроков станет проявлять предсказуемое, регулярное поведение, его противник сможет учесть это и увеличить свои выигрыш.

Ключевым моментом является независимость действий игроков при выборе ими чистых стратегий на каждом шаге игры.

Предположение о независимости дает возможность рассчитать вероятности исходов игры, исходя из вероятности применения чистых стратегий.

$$P(A \text{ выбрал } j; B \text{ выбрал } k) = P(A \text{ выбрал } j) \times P(B \text{ выбрал } k).$$

Вероятность совместного наступления двух независимых (не связанных друг с другом событий) событий равна произведению вероятностей наступления каждого из событий (по правилу умножения Кремерф).

Таким образом, вероятности четырех возможных исходов нашей простейшей игры будут следующими:

Таблица 3.12

### Вероятности игровых ситуаций

Смешанная стратегия А	Смешанная стратегия В	
	q <sub>1</sub>	q <sub>2</sub>
p <sub>1</sub>	p <sub>1</sub> ·q <sub>1</sub>	p <sub>1</sub> ·q <sub>2</sub>
p <sub>2</sub>	p <sub>2</sub> ·q <sub>1</sub>	p <sub>2</sub> ·q <sub>2</sub>

На основе этих вероятностей (Таблица 3.12) рассчитываются средние выигрыши каждого из игроков как математические ожидания с известными вероятностями:

$$E(A) = a_{11} \cdot p_1 \cdot q_1 + a_{12} \cdot p_1 \cdot q_2 + a_{21} \cdot p_2 \cdot q_1 + a_{22} \cdot p_2 \cdot q_2,$$

$$E(B) = b_{11} \cdot p_1 \cdot q_1 + b_{12} \cdot p_1 \cdot q_2 + b_{21} \cdot p_2 \cdot q_1 + b_{22} \cdot p_2 \cdot q_2.$$

Предметом поиска являются смешанные стратегии  $\alpha=(p_1, p_2)$  и  $\beta=(q_1, q_2)$  игроков А и В, образующие равновесие Нэша. Смешанные стратегии игроков образуют равновесную по Нэшу ситуацию, если выход из нее в одностороннем порядке может уменьшить средний выигрыш игрока.

В соответствии с данным определением равновесия в точке равновесия мы должны иметь максимум соответствующей функции выигрыша (математического ожидания).

Выполним замену вероятности  $p_2=1-p_1$ , а вероятность  $q_2=1-q_1$ .

$$E(A) = a_{11} \cdot p_1 \cdot q_1 + a_{12} \cdot p_1 \cdot (1 - q_1) + a_{21} \cdot (1 - p_1) \cdot q_1 + a_{22} \cdot (1 - p_1) \cdot q_2,$$

$$E(B) = b_{11} \cdot p_1 \cdot q_1 + b_{12} \cdot p_1 \cdot (1 - q_1) + b_{21} \cdot (1 - p_1) \cdot q_1 + b_{22} \cdot (1 - p_1) \cdot (1 - q_1).$$

Найдем в точке максимума функции  $E(A)$ . Для этого нужно найти производную функции  $E(A)$  по переменной  $p_1$ , т.к. стратегия игрока А определяется выбором им частоты (вероятности) –  $p_1$ . В этом случае  $q_1 = \text{const}$ . При этом в точке максимума производная равна 0.

Для того чтобы найти производную, упростим выражение  $E(A)$ :

$$E(A) = a_{11}p_1q_1 + a_{12}p_1 - a_{12}p_1q_1 + a_{21}q_1 - a_{21}p_1q_1 + a_{22}(1 - p_1 - q_1 + p_1q_1) = a_{11}p_1q_1 + a_{12}p_1 - a_{12}p_1q_1 + a_{21}q_1 - a_{21}p_1q_1 + a_{22} - a_{22}p_1 - a_{22}q_1 + a_{22}p_1q_1 = p_1(a_{11}q_1 + a_{12} - a_{12}q_1 - a_{21}q_1 - a_{22} + a_{22}q_1) + a_{21}q_1 + a_{22} - a_{22}q_1 .$$

Найдем производную функции  $E(A)$  по  $p_1$ :

$$\frac{dE(A)}{dp_1} = a_{11}q_1 + a_{12} - a_{12}q_1 - a_{21}q_1 - a_{22} + a_{22}q_1 = 0.$$

Решая данное уравнение относительно  $q_1$ , получаем равенство:

$$q_1 = (a_{22} - a_{12}) \div (a_{11} - a_{12} - a_{21} + a_{22}),$$

при этом  $q_2 = 1 - q_1$ , так как во все ходах игры будут применяться только активные стратегии игрока В 1 и 2.

Аналогично, решая относительно  $E(B)$ , получим следующую зависимость (заменяя  $p_2$  и  $q_2$ ) и находя производную  $\frac{dE(B)}{dq_1}$ , получаем следующий результат:

$$E(B) = b_{11}p_1q_1 + b_{12}p_1(1 - q_1) + b_{21}(1 - p_1)q_1 + b_{22}(1 - p_1)(1 - q_1) = b_{11}p_1q_1 + b_{12}p_1 - b_{12}p_1q_1 + b_{21}q_1 - b_{21}p_1q_1 + b_{22}(1 - p_1 - q_1 + p_1q_1) = b_{11}p_1q_1 + b_{12}p_1 - b_{12}p_1q_1 + b_{21}q_1 - b_{21}p_1q_1 + b_{22} - b_{22}p_1 - b_{22}q_1 + b_{22}p_1q_1 = q_1(b_{11}p_1 - b_{12}p_1 + b_{21} - b_{21}p_1 - b_{22} + b_{22}p_1) + b_{12}p_1 + b_{22} - b_{22}p_1 .$$

Далее следует найти производную  $\frac{dE(B)}{dq_1}$ , учитывая, что  $q_1$  – переменная, а остальные – константы, а в точке максимума производная равна 0:

$$\frac{d E (B)}{d q_1} = b_{11}p_1 - b_{12}p_1 + b_{21} - b_{21}p_1 - b_{22} + b_{22}p_1 = 0,$$

$$p_1 (b_{11} - b_{12} - b_{21} + b_{22}) + b_{21} - b_{22} = 0.$$

$$p_1 = (b_{22} - b_{21}) \div (b_{11} - b_{12} - b_{21} + b_{22}),$$

$p_2 = 1 - p_1$ , так как во всех ходах игры будут применяться только активные стратегии игрока В 1 и 2.

Эти формулы показывают, что в ситуации равновесия поведение каждого из игроков полностью определяется интересами его партнера и совершенно не зависит от его собственных. Так, смешанная стратегия игрока А рассчитывается на основе платежной матрицы В, а стратегия В – исходя из структуры платежей А.

Таким образом, равновесное поведение игроков оказывается ориентированным не столько на максимизацию собственного выигрыша, сколько на минимизацию доходов противника. Тем самым антагонизм поведения может возникнуть даже при отсутствии антагонизма интересов.

Обнаруженное явление еще раз демонстрирует тот факт, какую важную роль играет информированность об интересах конкурирующей стороны. Если, например, изменить матрицу выплат игроку А, а платежную матрицу В оставить прежней, игрок А никак не изменит своего равновесного поведения; он просто не обратит внимания на это изменение. Зато игрок В будет вынужден адаптироваться к иной форме равновесного поведения.

Найдем равновесие по Нэшу в смешанных стратегиях для ранее озвученного примера (табл. 3.13).

## Поиск равновесия по Нэшу в смешанных стратегиях

Стратегии А	Стратегии Б	
	левый	Правый
желтый	3:1	1:2
зеленый	1:2	2:1

В этом случае:  $a_{11} = 3$ ,  $a_{12} = 1$ ,  $a_{21} = 1$ ,  $a_{22} = 2$ ;

$b_{11} = 1$ ,  $b_{12} = 2$ ,  $b_{21} = 2$ ,  $b_{22} = 1$ .

Найдем вероятность и выигрыши каждого игрока в смешанных стратегиях:

$p_1 = (1-2)/(1-2-2+1) = -1/-2 = 1/2$ , соответственно  $p_2 = 1/2$ ,

$q_1 = (2-1)/(3-1-1+2) = 1/3$ , соответственно  $q_2 = 2/3$ .

Выигрыш А при найденном сочетании стратегий игрока А с найденными вероятностями (частотами)  $p_1$  и  $p_2$  – это математическое ожидание  $E(A)$ .

$$E(A) = a_{11}p_1q_1 + a_{12}p_1q_2 + a_{21}p_2q_1 + a_{22}p_2q_2 = 3 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{3} + 1 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{2}{3} + 1 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{3} + 2 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{2}{3} = \frac{10}{6}.$$

Выигрыш В = математическое ожидание  $E(B)$ .

$$E(B) = b_{11}p_1q_1 + b_{12}p_1q_2 + b_{21}p_2q_1 + b_{22}p_2q_2 = 1 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{3} + 2 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{2}{3} + 2 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{3} + 1 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{2}{3} = 1 \frac{1}{2}.$$

Таким образом, мы рассмотрели основные положения и стратегии теории игр. Теперь перейдем к исследованию ее применения в экономическом анализе.

### 3.4. Применение теории игр в экономических моделях

Используя инструментарий теории игр, можно анализировать многие вопросы в рамках институционального подхода. В частности, объяснить наиболее типичные ситуации, которые приводят к возникновению тех или иных правил поведения, а также ситуации, равновесие в которых достигается при использовании различных социальных институтов. Три типа таких ситуаций выделила Э. Ульман-Маргалит<sup>43</sup>:

- 1) несколько равновесий (проблема координации);
- 2) неэффективность равновесия (дилемма заключенных);
- 3) несправедливость равновесия (ситуация неравенства)<sup>44</sup>.

Рассмотрим эти ситуации подробнее.

1. *Институт, возникающий в ситуации координации*, – правила движения на дорогах. Этот институт сокращает неопределенность и координирует действия людей (и водителей, и пешеходов).

Использование автомобилистами по своему усмотрению системы либо левостороннего, либо правостороннего движения неизбежно привело бы к возникновению дополнительных издержек на переговоры между водителями по поводу устранения ситуации неопределенности на дороге. В целях снижения дополнительных затрат на поиск общего решения в ситуациях, когда участники не имеют возможности договориться заранее, укоренились правила дорожного движения как общая социальная норма, закрепленная впоследствии законодательно. При этом при выборе правой или левой стороны дороги разными водителями необходимость в принуждении отпадает, так как интересы водителей совпадают.

---

<sup>43</sup> Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 459 с. — Гл. 1.

<sup>44</sup> Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. С.24-27.



Таким образом, система правостороннего или левостороннего дорожного движения представляет собой элементарную форму института, своего рода сигнал, согласующий действия участников и приводящий их в фокальную точку.

В координационной игре фокальная точка представляет собой равновесие, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общих знаний, способствующих координации выбора каждого<sup>45</sup>.

**2. Неэффективность устойчивого равновесия.** Продемонстрировать влияние нормы на достижение оптимального результата можно с помощью **«дилеммы заключенного»**.

Так, с точки зрения теории соглашений норма рассматривается как предпосылка для взаимной интерпретации намерений и предпочтений участников сделки на рынке. Норма снижает неопределенность во взаимодействиях.

*«Дилемма заключенного»*: отсутствие нормы (договоренности) приводит к неоптимальному результату, хотя каждый из подозреваемых следует рациональному выбору.

Предположим, что двое лиц, совершивших преступление, предстают перед следствием. У них есть несколько вариантов поведения, причем каждый из них не знает, какой вариант выбирает другой подозреваемый. Контакты между ними исключены. Если оба признают вину, получают по 5 лет лишения свободы. Если оба будут отрицать свое участие в преступлении, то получают по 3 года. Если один признается, а второй будет отрицать, то сознавшийся получает минимальный срок – 1 год, а не признавшийся вину получает максимальное наказание – 10 лет лишения свободы. Альтернативы отражены в таблице.

---

<sup>45</sup> Одинцова, М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 459 с. — Гл.1.

**Матрица игры «Дилемма заключенного»**

		2-ой подозреваемый	
		Признавать вину	Не признавать Вину
1-ый подозреваемый	Признавать вину	-5;-5 (A)	-1;-10 (B)
	Не признавать вину	-10;-1 (C)	-3;-3 (D)

Рассмотрим поведение 1-ого подозреваемого. Он сравнивает два возможных варианта своего поведения:

- а) при условии, что второй сознается;
- б) при условии, что второй не сознается.

Сравнивая варианты А и С, он выбирает А, так как 5 лет лишения свободы лучше 10. Значит, А лучше С. Сравнивая В и D, он выбирает В, так как один год отсидки лучше трех. В предпочтительнее D. Итак, независимо от поведения 2-ого подозреваемого для первого более предпочтительным является вариант «признавать вину».

Поведение 2-ого подозреваемого аналогично поведению 1-ого. А лучше В. С лучше D. Оптимальным для него является также признание вины, независимо от поведения 1-ого подозреваемого.

После признания вины оба получают по 5 лет. Этот результат не является оптимальным, так как, если бы оба отрицали вину, получили бы лишь по 3 года.

Возможные варианты поведения для оптимизации результата:

- 1) предварительная договоренность о том, что оба будут отрицать вину. В этом случае они получают по 3 года. Это и есть норма (правило), которая, разумеется, должна подкрепляться санкциями в отношении нарушителя. Если такие санкции отсутствуют, то велико искушение нарушить норму, чтобы минимизировать свое наказание за счет другого, надеясь, однако, на честное поведение подельника;

2) в мафиозных структурах возможно другое соглашение. Например, о том, что отрицать вину будет менее важный член мафии, а более важный (которого нужно сохранить) будет ее признавать. Тогда первый получит 10 лет, а второй – лишь 1 год лишения свободы. В этом случае введение нормы также ведет к оптимизации результата.

3. **Неравенство и возникновение институтов.** Представим следующую ситуацию в аграрном обществе до того, как были установлены права собственности. В этом социуме есть два пастбища, одно из которых №1 более плодородное, чем №2. Два пастуха – Иван и Федор (граждане рассматриваемого общества) – живут на одинаковом расстоянии от каждого из пастбищ. Каждый сезон перед пастухами встает вопрос: куда гнать свои стада.

При этом рассуждения пастухов таковы: пастись овец предпочтительнее на пастбище №1, поскольку оно более плодородно, но если оба пастуха будут использовать его для выпаса своих стад одновременно, то пастбище быстро истощается. В этом случае выигрыш каждого пастуха составит только 3. Если же пастухи будут пастись свои стада на разных пастбищах, то результат будет лучше. При этом есть два варианта выигрышей: либо 5 (на пастбище №1), либо 7 (на пастбище №2). Таким образом, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры (табл. 3.15).

Таблица 3.15

**Матрица игры «Два пастуха»**

		Федор	
		Пастбище №1	Пастбище №2
Иван	Пастбище №1	3;3	7;5
	Пастбище №2	5;7	2;2

Однако вопрос состоит в том, как скоординировать действия пастухов, чтобы они погнали стада на разные пастбища и получили наибольшую выгоду. Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности

сти, способный решить проблему координации действий людей. При этом следует обратить внимание, что институт частной собственности служит интересам стороны, находящейся в более выгодном положении, и сохраняет существующее неравенство.

В анализируемом примере Иван получает в свою собственность пастбище №1, а Федор – №2. Оба пастуха выигрывают от закрепления за ними прав частной собственности, однако Иван выигрывает больше (его выигрыш равен 7), чем пастух Федор (его выигрыш составляет только 5). В результате проблема координации решена, но при этом появляется другая – возникшее неравенство между пастухами. Мы вернемся к данному примеру в следующей теме, посвященной правам собственности.

В целом теория игр может использоваться при формировании тактики и стратегии проведения ценовой политики, вступления фирмы на новые рынки, создания совместных предприятий и выбора различных форм кооперации и межфирменной интеграции. Положения теории игр используются в целях повышения эффективности принятия решений в случае влияния на них со стороны контрагентов (конкурентов, поставщиков, клиентов, сотрудников организации и др.).

### **Вопросы для повторения**

1. Почему институциональное направление использует инструментарий теории игр, а не математического аппарата неоклассики?
2. Перечислите основные проблемы взаимодействия индивидов, которые моделируются с использованием положений теории игр.
3. Что представляют собой институциональные рамки в моделях теории игр?
4. В чем разница решений в антагонистических и неантагонистических играх?

5. Приведите примеры выбора институтов с помощью аппарата теории игр.
6. Какие нормы, образующие конституцию рынка, описывают поведение игроков (обоснуйте на примере одной из базовых моделей теории игр)?
7. Какая из базовых моделей теории игр наилучшим образом иллюстрирует идею «фокальной точки»?
8. Назовите ситуации, приводящие к появлению институтов.
9. Перечислите основные критерии классификации игр и выделяемые в них виды игр.
10. Какие виды игр изучаются в рамках институционального подхода?

### **Задания для обсуждения**

1. Используя основные положения теории игр, рассмотрите следующие ситуации, приводящие к возникновению институтов:
  - а) проблема координации;
  - б) неэффективность равновесия (ситуация типа «Дилемма заключенного»);
  - в) несправедливость равновесия (ситуация неравенства и институтов, возникающих в ней).Выполните разбор данных ситуаций на примерах, не указанных в тексте.
2. На основе положений теории игр рассмотрите ситуацию: использование шпаргалки на экзамене.

### **Задачи для самостоятельного решения**

**Задача 1.** Опираясь на приведенный в теоретической части пример записи парной антагонистической игры «Камень – ножницы – бумага», запишите платежную матрицу детской игры «Прятки». Найдите верхнюю и нижнюю цены данной игры.

**Задача 2.** На основе имеющейся матрицы игры (таблица 3.16) необходимо найти следующие типы равновесий:

- 1) доминирующих стратегий;
- 2) Штакельберга;
- 3) Нэша (в случае отсутствия или нескольких равновесий необходимо найти равновесие в смешанных стратегиях);
- 4) Парето.

Таблица 3.16

**Платежная матрица (игроки/стратегии)**

		<b>Б</b>	
		<b>1</b>	<b>2</b>
<b>А</b>	<b>1</b>	6;6	-1;8
	<b>2</b>	8; -1	0;0

### Список литературы

1. Барбашин М. Ю. Оптимальные институциональные стратегии и идентичность в условиях неопределенности социальных дилемм (на примере бинарных игр) // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2014. №4. С. 116–136.
2. Жуковский В.И., Кудрявцев К.Н. Парето-равновесная ситуация: достаточные условия и существование в смешанных стратегиях // Математическая теория игр и ее приложения. 2015. Т.7. №1. С.74–91.
3. Исаков А.Б., Исаков М.Б. Равновесия в безопасных стратегиях в ценовой дуополии Бертрана–Эджворта // Математическая теория игр и ее приложения. 2014. Т.6. № 2. С.42–50.
4. Колесник Г.В. Теория игр: Учебное пособие / Г.В. Колесник. – М.: ЛИБРОКОМ, 2012. – 152 с.

5. Конюховский П.В. Теория игр: учебник для академического бакалавриата / П. В. Конюховский, А. С. Малова. Серия: Авторский учебник. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 252 с.
6. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М., Наука, 1970.
7. Одинцова М. И. Институциональная экономика: Учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. Серия : Бакалавр. Академический курс. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 459 с.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2012.
9. Писарук Н.Н. Введение в теорию игр / Н. Н. Писарук. – Минск: БГУ, 2015. – 256 с.
10. Угольницкий Г.А., Усов А.Б. Модели борьбы с административной коррупцией в иерархических системах управления // Математическая теория игр и ее приложения. 2014. Т. 6. №1. С.73-90.
11. Ященко Н.А. Теория игр в экономике (практикум с решениями задач): Учебное пособие / Л.Г. Лабскер, Н.А. Ященко; Под ред. Л.Г. Лабскер. – М.: КноРус, 2013. – 264 с.

## ТЕМА 4. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

### 4.1. Экономический анализ прав собственности

Теория прав собственности (economics of property right) как направление институциональной теории сформировалась в 1960–1970-е гг. Ее основоположниками являются американские экономисты Р. Коуз, А. Алчян. Базовой категорией данной теории является «права собственности».

**Права собственности** – санкционированные обществом поведенческие нормы, которые состоят в том, чтобы контролировать использование определенных благ и распределять возникающие при этом затраты и выгоды.

Российский ученый Р.И. Капелюшников<sup>46</sup> выделяет основные положения теории прав собственности:

1. Отношения собственности представляют собой отношения между людьми, а не отношения между людьми и вещами;
2. Предпосылкой возникновения отношений собственности является наличие у экономических благ такого свойства как ограниченность/редкость;
3. Объектами прав собственности являются материальные и нематериальные редкие ресурсы;
4. Отношения собственности санкционируются государством или обществом. Следовательно, они защищаются законодательной, исполнительной и судебной ветвями власти, а в некоторых случаях, традициями, обычаями, неписаными правилами и моральными нормами;
5. Права собственности регулируют поведение экономических субъектов, разрешая одни способы поведения и запрещая другие;
6. Несанкционированное поведение подавляется экономически в виде

---

<sup>46</sup> Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. - М.: ИМЭМО, 1990. URL: [http://www.libertarium.ru/l\\_lib\\_propkapel/#1](http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel/#1).



штрафов, санкций, повышая тем самым издержки функционирования экономического субъекта. Поэтому выбирая вариант поведения (следовать нормам или отклониться от них), экономический агент действует рационально, сравнивая издержки и выгоды разных вариантов поведения.

Поскольку права собственности представляют частный случай прав вообще, то они могут носить как формальный характер, который определяется и закрепляется государством (Конституция, Гражданский кодекс), так и неформальный характер, который определяется традициями и обычаями общества, неформальными договоренностями между индивидами.

Ключевой характеристикой прав собственности является степень их *исключительности*, под которой понимается возможность исключить других субъектов из процесса распоряжения собственностью. Например, совместное владение квартирой супругами предполагает, что ни один из них не может распоряжаться квартирой самостоятельно и, значит, не обладает правом исключительного ее использования. Однако вдвоем они уже обладают таким правом, поскольку никакой третий индивид не может принимать решений относительно данной квартиры.

Широкое распространение понятие «исключительности прав собственности» получило в отношении интеллектуальной собственности. Например, если у Вас зарегистрирован товарный знак, то Вы можете распоряжаться исключительным (имущественным) правом в отношении этого товарного знака любым не противоречащим закону способом. Вы можете дать другим лицам право пользоваться вашим товарным знаком в течение определенного срока, на определенных условиях, за определенное вознаграждение. Однако предоставление любому другому лицу права использования товарного знака не влечет за собой переход исключительного права к пользователю. Исключительное право на товарный знак «остается» у правообладателя, то есть у Вас. Или же Вы можете «продать» свой товарный знак, тогда все права на отчужденный знак перейдут к «покупателю»

(приобретателю прав).

Необходимо различать понятия «исключительность» и «защищенность» прав собственности. Защищенность предполагает наличие непреодолимых препятствий для других субъектов осуществлять какие-либо действия с собственностью, если таковые не были разрешены владельцами. Чем больше непреодолимых для других субъектов препятствий, тем выше степень защищенности собственности. Например, индивид является законным владельцем дачного участка и обладает правом исключительности, но если другие индивиды будут безнаказанно собирать урожай с данного участка без разрешения владельца, то право собственности индивида окажется незащищенным.

Уровень защищённости прав собственности является одним из важнейших показателей качества деловой среды в стране. В России этот показатель находится на неприемлемо низком уровне. Согласно Global Competitiveness Index 2015–2016, который ежегодно публикуется в виде доклада Всемирного экономического форума, по уровню защищённости прав собственности Россия заняла в последнем рейтинге 122–е место (114 место в 2014 г.) из 140 стран, а по уровню защищённости интеллектуальной собственности – 122 место (107 место в 2014 г.)<sup>47</sup>. В рамках Индекса экономической свободы (The Heritage Foundation) уровень защищённости частной собственности также оценен как слабый — 20 пунктов из 100 в рейтинге 2014 г.

Процесс исключения других индивидов из свободного доступа к ресурсу и четкое закрепление за каждым собственником определенного пучка правомочий получил название *«спецификация прав собственности»*.

Установление (спецификация) прав собственности происходит с помощью правовой системы и носит формальный характер или

---

<sup>47</sup> The Global Competitiveness Report 2014 — 2015. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

осуществляется членами определенной группы, тогда она будет носить неформальный характер.

**Правовая система** — совокупность взаимосвязанных, согласованных и взаимодействующих правовых средств, регулирующих общественные отношения, а также элементов, характеризующих уровень правового развития той или иной страны.

Выделяют *два типа права*:

- а) *общее* (прецедентное, англо-саксонское) **право** — распространено в Великобритании и ее колониях, а также в США;
- б) *гражданское* (континентальное, романо-германское) **право** — получило распространение в странах континентальной Европы: Франции, Италии, Голландии, Бельгии, Португалии, Балканских странах, России.

Различия между двумя типами правовых систем представлены в таблице 4.1.

На уровне общества права собственности являются «правилами игры», определяющими отношения между отдельными экономическими агентами. На уровне конкретного индивида они представляют собой «пучки правомочий» по принятию решений по поводу экономического ресурса. Каждый «пучок правомочий» может расщепляться так, что в результате обмена его разные части могут принадлежать разным индивидам.

В 1961г. британский юрист А. Оноре<sup>48</sup> предложил пучок из 11 правомочий собственности, которые могут комбинироваться между собой:

1. Право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благом.
2. Право использования, т.е. право применения полезных свойств блага для себя.
3. Право управления, т.е. право решать, кто, когда и на каких условиях будет получать доступ к использованию благ.

---

<sup>48</sup> Onore A. Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence / Ed. by A.W. Guest. Oxford, 1961. P. 112–128.

## Различия между правовыми системами

Гражданское право	Общее право
<i>Источник права</i>	
<p>Нормативно-правовые акты принимаются на основе уже существующих законов (конституции, гражданского кодекса, указов президента, постановлений правительства, иных законов) с использованием метода дедукции.</p>	<p>Наряду с законодательными актами, важнейшую роль играет ранее принятое судебное решение по аналогичному вопросу — прецедент.</p>
<i>Роль судьи</i>	
<p>Задача судьи заключается в максимально точном поиске и применении той правовой нормы, которая наиболее полно описывает конфликтную ситуацию.</p>	<p>Судья обладает большей свободой в принятии решений. Применяя субъективные критерии справедливости, он не только интерпретирует, но и через механизм прецедента создает новую правовую норму.</p>
<i>Трактовка права собственности</i>	
<p>Кодекс Наполеона (1804 г.) лег в основу гражданских кодексов стран континентальной Европы. Право собственности рассматривается как единое, неограниченное и неделимое. Собственником ресурса может быть лишь один человек, наделенный 3 основными правомочиями — правом владения, пользования и распоряжения.</p>	<p>Собственность рассматривается как «пучок правомочий», при этом правомочия на один и тот же ресурс могут распределяться между разными людьми.</p>

4. Право на доход, т.е. право обладать результатом от использования экономических благ.
5. Право на остаточную стоимость (право суверена), т.е. право на

отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага.

6. Право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.
7. Право на передачу благ по наследству.
8. Право на бессрочность обладания благом, т.е. право неограниченного во времени обладания благом.
9. Запрет вредного использования, т.е. запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде, имущественным и личным правам других лиц.
10. Право на ответственность в виде взыскания блага в уплату долга.
11. Право на остаточный характер, т.е. право «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи, право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Следует отметить, что собственник не только использует полезные свойства объекта собственности с максимальной пользой для себя, но и несет ответственность за обладание благом, что выражается:

- 1) в необходимости уплаты налогов;
- 2) в ответственности, связанной с причинением ущерба;
- 3) в ответственности, связанной с внешними эффектами использования собственности.

В результате обмена отдельными правомочиями у индивидов меняются права на экономический ресурс и, следовательно, изменяется ценность самого ресурса. Данный подход к спецификации права собственности более гибок, что позволяет использовать его при заключении сложных сделок на рынке. Например, любая сделка по аренде квартиры предполагает «расщепление» «пучка правомочий» и передачи части их (прежде всего, права пользования) арендатору.

В последние годы в экономике России широкое распространение получил такой способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами как франчайзинг. В рамках франчайзинга происходит «расщепление прав собственности», в результате чего одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) право использования фирменного стиля, деловой репутации, знака обслуживания, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти. Основным преимуществом такого бизнеса является возможность работать от имени известного бренда и по отработанной бизнес-модели. Наиболее популярные российские франшизы связаны с торговлей (например, Spar, Ашан, Metro), общепитом, бытовым обслуживанием, сферой услуг, авто, медициной и здоровьем. Эксперты прогнозируют в России бурный рост франчайзинга в секторе сервиса и B2B-услуг.

**Расщепление прав собственности** – рассредоточение (специализация) правомочий экономических агентов с целью повышения эффективности использования объектов собственности.

Оборотной стороной процесса спецификации является **размывание прав собственности** – нечеткое определение прав (неполнота спецификации), плохая защита или неопределенность ограничений.

Спецификация прав собственности не бесплатна, а ее четкость зависит от соотношения затрат и выигрыша, который получает экономический агент от точного установления и защиты прав собственности. Именно затратность четкой спецификации прав собственности ведет к тому, что в экономике имеются ресурсы с размытыми правами собственности на них.

Из теории прав собственности следует ее экономический смысл:

1. Чем более размытыми и нечеткими являются права собственности, тем больше транзакционные издержки, связанные с реализацией прав.
2. Недостаточно специфицированные и (или) незащищенные права собственности порождают проблемы внешних эффектов.

3. Чем больше набор правомочий, закрепленных за экономическим ресурсом и, следовательно, более полноценными являются права собственности, тем выше ценность ресурса.

Для защиты прав собственности существует система гарантий (механизмов защиты):

- 1) принуждение;
- 2) информация (титул собственности, *copyright*);
- 3) страхование.

Собственность – базовый институт рыночной экономики, что объясняется следующим образом:

1. Права собственности влияют на ценность обмениваемых благ. Например, собственный автомобиль и автомобиль, взятый в аренду, имеют разную полезность для потребителя;
2. Поскольку права собственности определяют издержки и выгоды разных вариантов поведения, они формируют систему стимулов экономических агентов;
3. Реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов, что влечет изменения в поведении экономических агентов;
4. Обмен благами может создавать или исключать отдельные правомочия, что ведет к изменению ценности блага. Если люди руководствуются рациональными мотивами, благо в процессе обмена скорее всего переходит тому экономическому агенту, который предложит за него наивысшую цену. Иными словами, благодаря обмену достигается эффективное распределение ресурсов в экономике.

Покажем на рассмотренном в теме 3 примере о пастухах выгоду соблюдения экономическими агентами прав собственности<sup>49</sup>. Напомним: два

---

<sup>49</sup> Пример взят из: Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. С.105-106.

пастуха имеют возможность выгонять свои стада на два пастбища, отличающихся по плодородности. Плодородность пастбищ не допускает одновременного выпаса обоих стад на одном пастбище. Возможные варианты решений представлены в таблице 4.2, где:

$N_1, N_2$  – равновесия по Нэшу;

$P_1, P_2$  – равновесия по Парето;

$St_1, St_2$  – равновесия по Штакльбергу.

Существование двух равнозначных с точки зрения оптимальности по Парето исходов – (4;8) и (8;4), приводит к возникновению проблемы кооперации.

Таблица 4.2

**Экономические исходы и их вероятности в задаче о двух пастухах**

		2-й пастух		
			Пасти на первом пастбище	Пасти на втором пастбище
1-й пастух	$p_1$	Пасти на первом пастбище	2;2	8;4 [ $N_2, P_2, St_1$ ]
	$1-p_1$	Пасти на втором пастбище	4;8 [ $N_1, P_1, St_2$ ]	1;1
			$p_2$	$1-p_2$

*Институциональные решения проблемы кооперации, фиксирующие один из исходов:*

1. *Институт очереди* – распределение редкого ресурса по порядку прибытия. Однако использование института очереди еще больше увеличивает неопределенность выбора пастбища в момент принятия решения. Неопределенность воспроизводится при очередном выборе пастбища.

2. *Установление прав собственности на пастбище*. Например, первое пастбище переходит в собственность первого пастуха, а второе – в собственность второго. Такое решение является асимметричным с точки зрения их интересов. Между тем, обоим пастухам будет выгодно соблюдать права собственности. Докажем это.



Сравним полезность второго пастуха, получившего в собственность менее плодородное пастбище, до и после введения прав собственности.

*Полезность второго пастуха до введения права собственности.*

Если второй пастух ведет стадо на первое пастбище (с вероятностью его выбора первым пастухом  $p_1$ ), то получает полезность  $EU = 2 \cdot p_1 + 8 \cdot (1 - p_1) = 8 - 6 \cdot p_1$ .

Если пастух ведет стадо на второе пастбище (с вероятностью его выбора первым пастухом  $(1 - p_1)$ ), то его полезность составит  $EU = 4 \cdot p_1 + 1 \cdot (1 - p_1) = 3 \cdot p_1 + 1$ .

Пусть вероятность выбора вторым пастухом первого пастбища составит  $p_2$ , тогда вероятность выбора второго —  $(1 - p_2)$ .

Общая полезность второго пастуха в игре составит  $EU = p_2 \cdot (8 - 6p_1) + (1 - p_2) \cdot (3p_1 + 1)$ .

Если считать, что  $p_1 = p_2 = 1/2$  (50%), то полезность второго пастуха до введения прав собственности составит  $EU = 3,75$ .

*После установления прав собственности* второй пастух гарантировано получит полезность равную 4, которая больше 3,75. Именно поэтому каждому из пастухов экономически выгодно соблюдать права собственности.

Низкие выигрыши обоих пастухов в случае использования одного пастбища одновременно иллюстрируют *«трагедию общественной собственности»* – нерациональное потребление ресурсов, находящихся в открытом доступе. Неравенство частных и общественных издержек использования подобных ресурсов приводит к их истощению. Иными словами, если отсутствуют четко установленные права собственности на ресурс его потребление, становится избыточным и влечет возникновение отрицательных внешних эффектов экстерналий.

Таким образом, установление и соблюдение прав собственности экономическими агентами выгодно по двум причинам:

- 1) снижается неопределенность в их взаимодействиях между людьми;
- 2) ограниченные ресурсы используются оптимальным образом.

#### **4.2. Внешние эффекты. Теорема Коуза**

Использование собственности экономическим агентом может привести к возникновению негативных или позитивных последствий, изменяющих благосостояние других людей, получивших название «внешние эффекты».

**Внешние эффекты (экстерналии)** – дополнительные издержки (отрицательные экстерналии) или выгоды (положительные экстерналии), возникающие у общества или его отдельных членов вследствие реализации прав собственности другими лицами, не нашедшие отражения в их внутренних издержках и ценах.

Примерами отрицательных внешних эффектов являются — загрязнение окружающей среды, шум, причинение неудобств окружающим и т.п. Так, по данным Министерства экологии и природных ресурсов Нижегородской области, в наибольшей степени воздух региона загрязняют выхлопные газы автомобилей. Ежегодно автотранспорт выбрасывает в атмосферу области порядка 345 000 т вредных веществ. В одном только Нижнем Новгороде на долю выхлопных газов приходится 83% общего объёма загрязнителей воздуха. Что касается промышленного загрязнения атмосферы в регионе, то основной вклад в него вносят предприятия электроэнергетики, машиностроения, металлургической, нефтеперерабатывающей и химической промышленности. Ежегодно со стационарных источников в воздух Нижегородской области выбрасывается порядка 142 000 т вредных веществ. Ещё 216 000 т загрязнителей с промышленных предприятий улавливается и обезвреживается очистными сооружениями.

Примерами положительных внешних эффектов являются профилактическое медицинское обслуживание, получение образования, благоустройство придомовой территории и т.п.

Внешние эффекты могут возникать во время какого-то действия (например, курение в общественном месте) или после завершения какого-то действия (например, загрязнение леса после пикника); затрагивать одного человека (например, автомобилист из-за неаккуратности вождения обрызгал пешехода грязью) или нескольких человек (например, включение громкой музыки поздно вечером в многоквартирном доме).

Существование внешних эффектов является одним из «провалов рыночной экономики», устранить который можно с помощью государства. Представители неоклассической экономики предложили для этого свой подход. Так, А.С. Пигу в книге «Теория благосостояния» выявил, что частные выгоды приводят к перепроизводству благ с отрицательным внешним эффектом, а частные издержки — к недопроизводству благ с положительным внешним эффектом. В связи с чем, на деятельность, являющуюся источником отрицательных внешних эффектов, предлагалось вводить «налог Пигу», величина которого была бы равна внешнему эффекту. Если же экономический агент создает положительный внешний эффект, то необходимо возмещать ему в форме субсидий эквивалент экстерналильных выгод.

Неоинституционалист Р. Коуз предложил альтернативный способ решения проблемы. Он отмечал, что введение «налога Пигу» не всегда будет эффективным, поскольку проблема внешних эффектов носит взаимный характер: защищая от ущерба В, мы причиняем ущерб А. Кому разрешить наносить ущерб – А или В? В работе «Проблема социальных издержек» (1960г.)<sup>50</sup> Р. Коуз представил доказательства, что решение данной проблемы возможно с помощью переговоров между заинтересованными участниками

---

<sup>50</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело ЛТД, 1993. - 192 с.

без участия третьей стороны – государства, и при этом будет быть выгодным для всего общества (ведет к максимизации совокупное благосостояние общества).

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

Иначе говоря, как бы первоначально не были распределены права собственности, в результате перераспределения каждое из правомочий окажется в руках того собственника, кто предложит за него максимальную цену. Наивысшая цена будет предложена тем претендентом, кто сможет обеспечить наиболее эффективное использование экономического ресурса. Структура же производства в результате перераспределений правомочий собственности останется неизменной.

Примечательно, что Р. Коуз не формулировал «теорему Коуза», в оборот данное выражение и первую формулировку ввел Дж. Стиглер, основываясь на статье Коуза 1960 года.

Докажем теорему Коуза на примере о пастухе и землевладельце.

Предположим: пастбище находится по соседству с владениями землевладельца, и периодически возникает опасность потравы посевов пасущимся поблизости стадом. С ростом размера стада вероятность потравы посевов растет. Если пастух решит увеличить численность стада на одну корову, то ожидаемые убытки земледельца вырастут на 1 ц зерна или, что эквивалентно 90 долл. (20 долл. прямых затрат на зерно, удобрения, обработку земли и т.д. плюс 70 долл. недополученной прибыли от продажи этого центнера зерна). Если издержки приобретения одной коровы для пастуха составляют 60 долл., то социальные издержки составят 150 долл. (90 долл.+60 долл.), а социальная выгода – 110 долл. (цена продажи выращенной коровы).

Данный пример увеличения пастухом поголовья стада демонстрирует возникновение отрицательного внешнего эффекта, или экстерналии, когда социальные выгоды меньше социальных издержек.

Проанализируем различные варианты распределения права на запрещение вредного использования (право на прогон стада через земли землевладельца) и оценим их влияние на структуру производства: первый вариант, когда данное право принадлежит земледельцу и второй вариант – когда оно принадлежит пастуху.

1. *Право на запрещение вредного использования принадлежит земледельцу.*

Земледелец использует свое право и запретит пастуху прогонять возросшее стадо через свои посевы. Пастух готов заплатить земледельцу максимум 50 долл. за получение разрешения прохода (потенциальная прибыль пастуха от выращивания дополнительной коровы: цена продажи коровы 110 долл. минус издержки на ее выращивание 60 долл.). Земледелец согласится за сумму, не меньше 70 долл. (сумма, которая компенсирует ему недополученную прибыль, если землевладелец согласится на прогон стада через свои земли). Пастух и землевладелец не смогут договориться, и сделка не состоится. Структура производства не изменится: пастух не станет увеличивать поголовье своего стада, а земледелец не будет сокращать посевы.

2. *Право прохода принадлежит пастуху.*

Пастух согласится не выращивать еще одну дополнительную корову минимум за 50 долл. (это минимальная сумма компенсации пастуху за недополученную прибыль от выращивания коровы: цена продажи дополнительной коровы 110 долл. минус издержки на ее выращивание 60 долл.). Земледелец согласен заплатить сумму не более 70 долл. (потенциальная прибыль землевладельца от продажи 1 центнера зерна, который может быть уничтожен скотом во время прохода на пастбище).

Сделка состоится, и стороны договорятся о сумме, размер которой находится в интервале от 50 до 70 долл. Более точная сумма определится в результате торга и будет зависеть от переговорной силы сторон. В результате сделки земледелец выкупит право прохода стада через свои земли, оставив размер посевных площадей прежним, а пастух не будет увеличивать поголовье своего стада.

Таким образом, кому бы первоначально ни принадлежало право на запрещение вредного использования, в конечном счете структура производства остается неизменной. Но в первом варианте никакого перераспределения дохода между пастухом и землевладельцем не произойдет, второй же вариант предусматривает перераспределение суммы от 50 до 70 долл. в пользу пастуха и приводит к возникновению эффекта дохода.

**Эффект дохода** – изменение относительного благосостояния участников взаимодействия.

Таким образом, для выполнения теоремы Коуза необходимо наличие двух условий:

- 1) четкая спецификация прав собственности.
- 2) нулевые трансакционные издержки.

Именно второе условие является невыполнимым для большинства конфликтных ситуаций, поскольку экономика с нулевыми трансакционными издержками это идеальная, нереалистичная ситуация, как идеальный газ или отсутствие трения. В реальной жизни трансакционные издержки никогда не равны нулю, и главенствующую роль в определении того, кем, как и в чьих интересах будут использоваться ограниченные ресурсы, играет закон. Именно закон формирует стимулы и санкции для использования ресурсов максимально эффективным способом.

## Вопросы для повторения

1. В чем разница между категориями «отношения собственности» и «права собственности»? Какая категория более широкая?
2. Что такое пучок прав собственности, из скольких правомочий собственности он состоит? Как связано количество правомочий на актив с ценностью этого актива? Что означает выражение «права собственности четко специфицированы»?
3. Что понимается под «размыванием» прав собственности? Назовите возможные причины «размывания» прав собственности. Приведите примеры из российской практики.
4. Как институциональная экономика определяет внешние эффекты? Какие виды внешних эффектов Вы знаете? Назовите способы регулирования величины внешних эффектов.

## Задания для обсуждения

1. Проанализируйте функции, которые выполняет институт собственности в экономике.
2. Проанализируйте преимущества общего права по сравнению с гражданским правом на примере лизинга. Обоснуйте ответ с точки зрения защиты интересов сторон сделки и создания стимулов к эффективному использованию арендуемого имущества. Какие правомочия собственности переходят к лизингополучателю, а какие остаются у лизингодателя?
3. «Отрицательные внешние эффекты создает лишь нелегальная деятельность». Прокомментируйте данный тезис.
4. На примере работы уличного освещения докажите нецелесообразность введения частной собственности на него. Выявите причины, обуславливающие невозможность исключения других лиц от пользования

светом от уличного освещения.

5. Проанализируйте предложение о введении частной собственности на ресурс для решения проблемы истощения рыбных ресурсов.

### Список литературы

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие./ И.И. Агапова. - М.: Магистр: Инфра-М, 2014. С. 63-101.
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория: учеб. пособие/ Е.А. Бренделева; под общ.ред. А.В. Сидоровича. - Москва: Дело и Сервис, 2006. С. 93-104.
3. Дмитриева О.Г. Особенности управления государственной собственностью в российской федерации // Российский экономический журнал. 2013. №2. С.30–46.
4. Левин М., Матросова К. Экономические модели мониторинга качества окружающей среды в условиях неполной информации и высоких издержек // Вопросы экономики. 2014. №4. С.99–122.
5. Нуреев Р.М. От командной экономики — к рыночной // Terra Economicus. 2013. №1. С. 109–130.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие/ М.И. Одинцова; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - 3-е изд. - М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. С. 131–196.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. С. 105–132.
8. Рогова М. Мифы приватизации в России и реальность локальных рынков земли // Вопросы экономики. 2014. №10. С. 147–158.
9. Сухарев О.С. Институциональная теория приватизации — национализации активов // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2015. №1. С.59–78.



10. Тамбовцев В.Л. Права, формы и режимы собственности // Экономическая наука и современность. 2015. №1. С.2–18.
11. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. С. 333–421.

## ТЕМА 5. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИЙ И ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

### 5.1. Трансакции. Специфичность активов. Выбор оптимальной формы управления

Одним из важных элементов анализа в институциональной экономике является категория «трансакция». Напомним, что это понятие ввел Дж. Коммонс, который определил трансакцию как «отчуждение и приобретение индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом»<sup>51</sup>. Также Дж. Коммонс выделил три типа трансакций:

*Трансакция сделки* — предполагает перераспределение экономических благ и прав на них между экономическими агентами. Примером может служить любая сделка купли-продажи.

*Трансакция управления* — предполагает добровольную передачу одним экономическим агентом права на управление своей экономической деятельностью другому экономическому агенту за определенное вознаграждение. Пример: отношения работодатель — наемный работник.

*Трансакция ратционирования* — принудительное подчинение действий одного экономического агента решениям *другого*. В качестве второго агента выступает коллективный орган в виде государства. Примером является определение Центральным Банком ключевой процентной ставки, которая оказывает непосредственное влияние на издержки функционирования экономического агента.

Согласно О. Уильямсону, «трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна

---

<sup>51</sup> Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol.21. № 4. P. 652.

стадия деятельности и начинается другая»<sup>52</sup>. Для минимизации транзакционных издержек экономические агенты стремятся оптимально состыковать различные типы транзакций с определенными структурами управления ими. Структуры управления транзакциями различаются затратами на их функционирование и возможностями для реализации сделок. Транзакции различаются по следующим параметрам: специфичность активов, участвующих в сделке, частота и неопределенность сделки.

**Специфичный актив (ресурс)** – актив, который приносит максимальную выгоду именно в рамках данного контракта. Такому активу трудно найти замену или альтернативное применение. Более того, альтернативное использование такого актива связано со значительными потерями.

Приведем пример для лучшего понимания специфичности актива. Администрация некоего района оплачивала строительство больницы. Планировка внутри здания предусматривала наличие всех необходимых атрибутов больницы: большого вестибюля, длинного коридора, последовательного чередования палат, большой кухни, предоперационного отделения, операционной, реанимации и пр. Но, начиная с некоторого момента, ввиду обострения бюджетных проблем администрация оказалась не в состоянии оплачивать данное строительство и расторгла договор. Теперь строительная фирма вынуждена искать нового заказчика. Однако альтернативное использование здания предусматривает существенные затраты, связанные с внутренней перепланировкой, демонтажем системы водоснабжения, канализации и пр. Наиболее выгодным для фирмы было бы заключение договора на строительство гостиницы, внутренняя планировка которой во многом похожа на больничную. Однако выясняется другой факт: вероятного заказчика не устраивает место, где расположена больница (рядом находится первый корпус той же больницы, а по близости также поликлиника

---

<sup>52</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. Спб.: Лениздат, 1996. С.27.

и морг). И нет никакой возможности перенести это здание в другое, более приятное для отдыха и спокойное для работы место. И наконец, после длительных мытарств (связанных не только с затратами времени, материальных и психологических ресурсов, но и с упущенными доходами) находится заказчик в лице жилищно-строительного кооператива. Ясно, что завершение строительства обходится фирме в значительную сумму, но в данном случае фирма уже решает для себя проблему не максимизации прибыли, а минимизации убытка.

### ***Классификация специфичности активов***

1. Специфичность *по месту расположения* активов — связана со значительными издержками при перемещении ресурса в пространстве. Например, завод по производству алюминия строится в непосредственной близости от электростанции.

2. *Технологическая* специфичность подразумевает инвестиции в оборудование с определенными характеристиками для производства определенного компонента. Например, оборудование для производства спагетти обычно рассчитаны на использование муки из твердых сортов пшеницы. Отклонение от типа муки, на которое рассчитано данное оборудование, требуют серьезных работ по его перенастройке.

3. Специфичность *человеческого капитала* означает обладание человеком специфическими знаниями и навыками работы, приносящими дополнительную выгоду при их кооперации в рамках данного контракта.

4. *Товарные знаки, репутация* — это невозвратные инвестиции, которые потеряют свою ценность при низком качестве продукции.

5. Специфичность *инвестиций* в производственную инфраструктуру связана с удовлетворением специальных требований к производственному процессу. Например, для эффективного функционирования торгового центра

необходимо обустроить парковку для автомобилей посетителей, зоны погрузки-разгрузки грузового транспорта и пр.

6. Специфичность *активов во времени* – вариант технологической специфичности, когда ценность ресурса зависит от времени его предоставления. Ценность ресурсов, не поставленных вовремя, существенно снижается. Например, сбор и заготовка лекарственных растений происходит в определенное время. В другое время целебные свойства этих растений минимальны.

Также различают: 1) специфичность для страны (учет национальных, географических, религиозных особенностей); 2) специфичность для отрасли или сферы деятельности.

Заключение контракта, подразумевающего инвестиции в специфические активы, приводит к снижению издержек производства и обеспечивает дополнительный доход, так называемую *квазиренду*. Переговорная сила стороны, осуществившей специфические инвестиции, становится слабее, и партнер получает возможность «вымогать» большую часть квазиренды посредством угрозы расторжения сделки.

**Вымогательство** – вид оппортунистического поведения, который возникает после заключения контракта. Вымогательство направлено на перераспределение квазиренды между участниками кооперации и ущемляет интересы стороны, осуществившей инвестиции в специфические активы. Проявляется в виде шантажа, угрозы выхода из кооперации, что приведет к потерям для всей группы. Вымогательство представляет реальную опасность и является источником роста трансакционных издержек также в случае наличия совместного имущества.

Сторона, осуществившая специфические инвестиции, должна предусмотреть способ избежания или компенсации ущерба. Таких способов несколько:

- 1) денежная компенсация с учетом капитализации риска;
- 2) создание юридических гарантий нерасторжения контракта;

3) создание совместного предприятия с подрядчиком и распределение риска между заказчиком и подрядчиком.

Пределным случаем специфических инвестиций являются *инвестиции в уникальные (идиосинкратические) активы*. **Идиосинкратический актив** – актив, альтернативная ценность использования которого близка к нулю. Таковыми являются инвестиции во многие технологические процессы и уникальное технологическое оборудование.

Например, иностранная фирма заключила контракт на строительство завода по производству белково-витаминных концентратов, потребителем продукции которой является местная птицефабрика. Вскоре оказалось, что предполагаемые к производству добавки вредны для здоровья, вызывают хронические заболевания. Кроме того, технология их производства ухудшает экологический фон местности. Совместными усилиями комитета по защите прав потребителей, экологического фонда и общества Красного Креста местным законодательным собранием наложено вето на дальнейшее строительство завода по производству белково-витаминных концентратов. Иностранная фирма вынуждена не только прекратить строительство, но и нести существенные издержки, связанные с демонтажем оборудования, освобождением площади и т.д. Альтернативных вариантов использования завода просто не существует.

В Нижнем Новгороде аналогичный случай имел место со строительством гостиницы Москва, которое было прекращено вследствие обнаруженных на месте строительной площадки остатков древнего церковного кладбища, некогда находившегося при Кремле. Археологи требовали освободить место для раскопок. Православная церковь призвала прекратить осквернение могил. Представители иностранной фирмы указывали на политические предпосылки скандала. Журналисты видели причины, связанные с интересами в сфере гостиничного бизнеса или дележом доходов от предполагаемой гостиницы. Конфликтная ситуация

привела к длительной судебной тяжбе между иностранной строительной фирмой и администрацией города. Сначала баталии развернулись вокруг самого решения администрации, потом относительно признания обстоятельств форс-мажорными, что вообще означало отказ от компенсации убытков.

Наконец, существуют так называемые *коспециализированные (связанные) активы* – это парные специализированные активы, специфичность которых определяется их взаимной зависимостью. Примером таких активов может служить рудник и железная дорога, доменное и мартеновское производство. Инвестиции в коспециализированные активы порождают проблему «hold-up problem» – «попасться на деньги». Суть этой проблемы в следующем. При решении вопроса о вложениях в коспециализированные активы следует учитывать не только очевидную экономию от технологической, пространственной или какой-либо другой адаптации инвестиций к инвестициям партнера, но и неравномерное распределение риска, что означает большую вероятность потерь для одного из владельцев коспециализированных активов. Поэтому при создании коспециализированных активов предприниматели сталкиваются с дилеммой: а) либо инвестировать в гибкие технологии, что означает увеличение трансформационных издержек, но снижает риск, б) либо инвестировать в негибкие технологии, что уменьшает трансформационные издержки, но увеличивает риск, так как снижает альтернативную ценность использования таких активов.

Распространение в развитых странах повторяющихся контрактов с использованием специфических активов, согласно О. Уильямсону, вызвало так называемую *«фундаментальную трансформацию»* – замену классических рыночных отношений длительными партнерскими связями

внерыночного типа. Этот тип связи является переходным между собственно фирмой и рынком.

Например, какая-либо фирма выиграла контракт на поставку оборудования другой фирме. Это означает, что она адаптировала свое оборудование, технологические процессы, товар к потребностям данного конкретного покупателя, обучила работников, заключила специфические договора с поставщиками комплектующих изделий и пр. При повторяющемся контракте именно эта фирма обладает преимуществами по сравнению с другими вероятными поставщиками. Однако покупатель, зная о заинтересованности данного поставщика в его специфических заказах, будет сохранять ситуацию торгов, требовать для себя более выгодных условий. При этом целью покупателя не является собственно уход к другому поставщику, его цель – вымогательство с применением угрозы ухода.

В зависимости от степени специфичности активов и частоты совершения сделок О. Уильямсон выделяет следующие типы транзакций:

- 1) разовый обмен;
- 2) повторяющийся обмен;
- 3) разовый обмен, связанный с инвестициями в специфические активы;
- 4) повторяющийся обмен с участием специфических активов.

В случае с *разовым обменом* отношения между покупателем и продавцом носят случайный характер. Создание специальной структуры управления транзакциями не требуется.

В случае с *повторяющимся обменом* отношения между продавцом и покупателем приобретают более определенный и устойчивый характер. Клиент, покупая товар у постоянного продавца, приобретает уверенность в его свойствах, и если они его устраивают, то ему больше нет необходимости каждый раз тратить время и силы на поиск нужного товара. В то же время продавец хорошо знает требования своего покупателя, следует им, он уверен в определенном объеме спроса со стороны покупателя и в некотором



гарантированном доходе. Однако разрыв отношений между покупателем и продавцом не ведет к значительному ущербу как для первого, так и для второго.

В случае *разового обмена со специфическими активами* при расторжении сделки возможны значительные потери продавца специфического актива. Для обеспечения гарантии совершения сделки и снижения угрозы расторжения договора необходим механизм урегулирования споров, которому доверяют обе стороны обмена. Обращение в суд при возникновении конфликта приведет к разрыву отношений, а создание специализированной структуры управления для разовой сделки неэффективно ввиду высоких затрат ее функционирования. Поэтому создается трехстороннее управление транзакцией, где в качестве третьей стороны выступает независимый эксперт-арбитр для выполнения арбитражных функций. С ростом специфичности активов, при заключении сделки с идиосинкратическими активами, потери от разрыва отношений увеличиваются. Поэтому наиболее эффективной структурой управления является объединенное управление, где совместная собственность на активы фирмы является гарантией выполнения сделки.

При совершении регулярно *повторяющихся транзакций*, требующих *инвестиций в специфические активы*, между продавцом и покупателем возникают отношения взаимозависимости, основанные на всем накопленном опыте взаимодействия сторон. Это предопределяет приоритет неформальных договоренностей над формальными и обуславливает создание специализированной двухсторонней структуры управления сделкой.

Переход от транзакций первого уровня (разовых обменов на анонимном рынке) к транзакциям четвертого уровня (повторяющиеся обмены со специфическими активами) означает снижение трансформационных издержек за счет экономии на масштабе и повышение транзакционных издержек, связанных с нейтрализацией риска.

В зависимости от степени специфичности активов и частоты трансакций разные виды контрактов можно представить в виде таблицы (табл. 5.1).

Таблица 5.1<sup>53</sup>

### Типы контрактов

		Активы, участвующие в трансакции		
		Неспецифические	Специфические	Идиосинкратические
<b>Трансакции</b>	Разовые	Рыночные отношения (классический контакт)	Трехстороннее управление (неоклассический контракт)	
	Повторяющиеся		Двухстороннее управление (отношенческий контракт)	Единое управление (отношенческий контракт)

Теперь перейдем к характеристике трансакционных издержек, их состава, структуры и динамики.

### 5.2. Понятие трансакционных издержек, причины их возникновения

Все затраты субъектов экономики можно разделить на две категории: трансформационные и трансакционные.

**Трансформационные издержки** – издержки преобразования факторов производства в готовый продукт. Кроме непосредственных материальных затрат сюда относятся также издержки, связанные с координацией и планированием процесса производства.

Между тем, ряд экономистов (например, В.В. Вольчик) выделяет как самостоятельные организационные издержки. К ним он относит издержки по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации, а

<sup>53</sup> Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, чети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов/ Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. - М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. С.364.

также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации. Р. Коуз называет такие издержки агентскими.

**Трансакционные издержки** – издержки, связанные с подтверждением и отчуждением прав собственности.

Понятие «трансакционных издержек» появилось в экономической науке благодаря основателю неоинституционализма Рональду Коузу, который в своей статье «Природа фирмы» (1937 г.) определил их как «издержки использования ценового механизма». С того времени понятие «трансакционных издержек» претерпело существенные изменения и до сих пор среди различных авторов нет единого мнения относительно их определения.

По словам Р. Коуза, трансакционные издержки – это «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта»<sup>54</sup>. Согласно Р. Коузу, фирма возникает тогда, когда трансакционные издержки функционирования рынка равны агентским издержкам, то есть издержкам, связанным с координацией деятельности внутри фирмы.

Согласно К. Эрроу, трансакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы. К. Эрроу сравнивает их действие с трением в физике.<sup>55</sup>

С. Чен под трансакционными издержками понимает издержки взаимодействия человека с человеком, в то время как трансформационные издержки, с его точки зрения, являются издержками взаимодействия человека с природой. Трансакционные издержки – это «издержки, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо»<sup>56</sup>.

---

<sup>54</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С.9.

<sup>55</sup> Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // Thesis, 1993, т. 1, вып. 2.

<sup>56</sup> Капелюшников Р.И. Категория трансакционных издержек. URL: <http://www.libertarium.ru/libertarium>.

В формулировке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта, обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»<sup>57</sup>.

Согласно подходу Т. Эггертссона, транзакционные издержки можно также рассматривать как издержки по изменению структуры прав собственности. Иными словами, к транзакционным издержкам следует относить также издержки по изменению правил игры. «Уменьшение издержек борьбы за изменение структуры прав собственности приведет к нарушению существующего равновесия, установлению нового набора правил и новому распределению богатства».<sup>58</sup>

Таким образом, под транзакционными издержками понимают издержки взаимодействия экономических субъектов, непосредственно не связанные с производством экономических благ, но без которых невозможно функционирование экономической системы.

Выделяют субъективные и объективные причины возникновения транзакционных издержек (ТИ).

#### *Объективные причины возникновения ТИ*

1. Развитие специализации и разделения труда ведет к постоянному росту транзакций, и, следовательно, транзакционных издержек. В результате роста специализации обмен становится все больше деперсонифицированным (по причине развития материальной инфраструктуры: транспорта, связи). Это вызвало рост издержек спецификации и защиты контрактов, что увеличивает спрос на услуги юридического характера.
2. Неопределенность, вероятностный характер экономических процессов в экономике. Чем более неопределенной является экономическая ситуация,

---

<sup>57</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.45.

<sup>58</sup> Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. - М.: Дело, 2001. С. 27.

тем больше затрат необходимо понести экономическому агенту для «страхования» своего бизнеса от рисков возможных убытков.

3. Наличие транзакционных издержек на общенациональном уровне (политические транзакционные затраты). Рыночные правила игры базируются на определенной политической основе. Создание и функционирование политической структуры, а также общественные блага, которые она воспроизводит, требуют издержек. К политическим транзакционным издержкам относятся: затраты на создание и поддержание властных структур; текущие затраты политической системы (защита юридических прав субъектов экономики, обеспечение национальной безопасности, выполнение арбитражных функций и др.).

#### *Субъективные причины возникновения ТИ*

1. Затратность приобретения информации ввиду асимметричности ее распределения между экономическими агентами. Получение любой информации требует определенных усилий, затрат.
2. Оппортунизм экономических агентов по причине асимметричности информации. Под оппортунизмом понимается извлечение выгоды за счет партнера. Формами проявления оппортунизма являются: сокрытие и (или) искажение информации, введение контрагента в заблуждение, отлынивание от контрактных обязательств, обман и т.п. Асимметричность информации приводит к возникновению оппортунистического поведения экономических агентов и, следовательно, к необходимости нести дополнительные затраты для его предотвращения.
3. Ограниченная рациональность экономических субъектов при принятии решения. Аналитические возможности субъектов экономики не безграничны. В связи с чем, субъект выбирает не самое оптимальное решение (т.е. действует абсолютно рационально), а только лучшее из тех, которые

смог найти (т.е. действует ограниченно рационально). Неоптимальность принятого решения приводит к возможным дальнейшим издержкам.

Существует несколько классификаций транзакционных издержек:

1) *потребительские* (контроль за качеством сырья, готового изделия) и *производственные* (реклама) транзакционные издержки;

2) *постоянные и переменные* транзакционные издержки. К переменным относятся затраты, растущие вместе с увеличением числа транзакций: издержки контроля, принятия решений, переговоров, поиска информации. Постоянные транзакционные издержки не зависят от количества транзакций и включают затраты на создание и функционирование управленческих структур;

3) транзакционные издержки, возникающие *до и после заключения сделки*.

Виды транзакционных издержек *до заключения сделки* (ex ante):

1. *Издержки поиска информации* (о продавцах, покупателях, ситуации на рынке, предлагаемых товарах, ценах и т.д.). Включают собственно затраты на сбор информации и потери, связанные с неполнотой и недостоверностью полученной информации. Способы снижения издержек поиска информации: а) создание специализированных рынков (типа бирж, ярмарок вакансий) и сертификация товара; б) найм и обучение торговых посредников, коммивояжеров; в) информационная реклама и создание специализированных Интернет-порталов; г) поддержание репутации фирмы (нематериальный актив фирмы); д) индивидуализация предприятия, создание специфических атрибутов узнаваемости: товарных знаков и торговых марок.

2. *Издержки ведения переговоров* включают время и ресурсы, необходимые для проведения переговоров, выяснения намерений и резервных позиций партнеров. В одном из российских фильмов прозвучало мудрое высказывание из уст директора фирмы: «При переговорах каждая из сторон чем-то жертвует».

3. *Издержки измерения атрибутов блага* включают затраты на приобретение и поддержание измерительной техники, осуществление замеров, а также потери, связанные с возможными ошибками, неполнотой и неточностью измерения. Способы снижения издержек измерения: создание торговых марок, поддержание репутации фирмы, гарантийный ремонт и послепродажное обслуживание, стандартизация товара, требования к сертификации, расфасовка товара.

4. *Издержки заключения договоров* включают издержки документального и юридического закрепления контрактов. Способы снижения: принятие законов, подзаконных актов, создание типовых контрактов.

Виды транзакционных издержек *после заключения сделки (ex post)*:

1. *Издержки осуществления расчетов* включают затраты на перевод денег за продукцию. Пути снижения: а) безналичные, электронные расчеты; б) свободная конвертация валюты; в) применение альтернативных форм расчетов с учетом индивидуальных особенностей контрагентов.

2. *Издержки спецификации и защиты прав собственности* включают расходы на содержание правоохранительных органов и органов государственного контроля, выявление и исправление нарушений, а также потери от недостаточной спецификации прав собственности и их ненадежной защиты. Одним из элементов таких затрат являются издержки мониторинга исполнения контракта каждым исполнителем (например, создание и функционирование института представителя заказчика). Другим элементом являются издержки на принуждение. Эти издержки во многом несет государство, и это оправдано, поскольку таким образом происходит экономия на масштабе. Альтернативной формой государственного принуждения является система частного правосудия. Отличие двух систем заключается, во-первых, в их затратности (первая внешне выглядит как бесплатная, хотя в конечном счете любое государство содержится на деньги налогоплательщиков) и адресности

этих затрат, во-вторых, в эффективности, в-третьих, в порождении второй специфических издержек взаимодействия с первой.

### 3. Издержки оппортунистического поведения.

О. Уильямсон дает следующее определение **оппортунизма**: «Следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*»<sup>59</sup>.

Оппортунизм связан с информационной асимметрией и неполнотой контрактов. Он приобретает разные формы: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера. Информационная асимметрия не позволяет взаимодействующим сторонам не только принять оптимальное решение, но и выработать эффективные механизмы защиты своих интересов, то есть заранее согласовать те позиции, которые связаны с риском недобросовестного поведения.

О. Уильямсон выделяет три вида оппортунизма:

- 1) *грубый оппортунизм*, или «оппортунизм по Макиавелли» – преследование собственных интересов на основе заранее подготовленного плана нарушения обязательств;
- 2) *стратегический оппортунизм* – преследование частных интересов по причине того, что часть действий является ненаблюдаемой, а также манипулирование информацией;
- 3) *естественный оппортунизм* – отступление от условий контракта вследствие изменившихся обстоятельств или по неосведомленности.

---

<sup>59</sup> Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.43.



### 5.3. Количественная оценка транзакционных издержек

В экономической литературе выделяют два подхода к оценке величины транзакционных издержек в экономике: кардиналистский и ординалистский.

Согласно ординалистскому подходу, которого придерживаются большинство исследователей, в реальной действительности невозможно произвести количественную оценку величины транзакционных издержек. Возможно лишь проследить динамику их изменения. Это обусловлено тем, что само понятие транзакционных издержек не имеет единого, общепризнанного определения и тем, что часть транзакционных издержек неосвязаема и не поддается прямому измерению.

Согласно кардиналистскому подходу, величина транзакционных издержек может быть измерена количественно. Широкую известность получили исследования Дж. Уоллиса и Д. Норта, которые впервые произвели попытку измерить величину транзакционных издержек в американской экономике.

Дж. Уоллис и Д. Норт анализировали транзакционные издержки с точки зрения потребителя и производителя. Для потребителя к транзакционным относятся все затраты, стоимость которых не входит в цену приобретаемого товара, а для продавца – все дополнительные затраты, которые не связаны с производством этого товара.

Пример: покупка дома. Транзакционные затраты покупателя состоят из найма риэлтора, времени на осмотр домов, сбора информации о ценах, уплаты пошлины, юридического оформления сделки. Транзакционные затраты продавца состоят из расходов на информирование потенциальных покупателей, найма специалиста по продаже недвижимости, времени на показ дома и пр. Создание риэлторской фирмы позволяет снизить транзакционные издержки для некоторых продавцов и покупателей, которые перепоручают ей покупку (продажу) квартиры, при этом один вид транзакционных затрат за-

меняется другими (на сбор информации о фирме, заключение договора с нею и пр.).

Трансакции, являющиеся предметом рыночного торга и поддающиеся измерению, называются *транзакционными услугами*.

Транзакционные услуги делятся на:

1) услуги «транзакционного сектора», включающего в себя:

- финансы и операции с недвижимостью;
- банковское дело и страхование;
- юридические услуги;
- оптовую и розничную торговлю;
- государственный транзакционный сектор (оборона, полиция, общее управление).

2) транзакционные услуги, оказываемые внутри «трансформационного сектора» (затраты на создание системы управления фирмой, организация снабжения и сбыта готовой продукции на предприятиях отраслей материального производства).

С развитием рыночной экономики доля транзакционного сектора в ВВП растет, но транзакционные издержки на единицу продукта сокращаются, в частности, из-за опережающего роста государственного транзакционного сектора. Расширение транзакционного сектора Дж. Уоллис и Д. Норт назвали «структурным сдвигом первостепенной важности» (табл. 5.2).

Методики количественной оценки транзакционных издержек для российской экономики разрабатывали В. Кокорев<sup>60</sup>, В.Л. Тамбовцев<sup>61</sup>, С. Малахов<sup>62</sup>, В.В. Радаев<sup>63</sup>.

---

<sup>60</sup> Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 76–89.

<sup>61</sup> Тамбовцев В.Л. Расчет потерь общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности. URL: [http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT\\_ID=129038](http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129038).

<sup>62</sup> Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) // Вопросы экономики. 1996. № 10. С. 89–102.

<sup>63</sup> Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. – 328 с.

**Доля транзакционного сектора в экономике США, % от ВВП**

Годы	Частный транзакционный сектор	Государственный транзакционный сектор	Сумма
1870	22,49	3,6	26,09
1920	35,10	4,87	39,98
1970	40,80	13,90	54,71

В.Л. Тамбовцев разделяет транзакционные издержки на производительные и непроизводительные. К производительным издержкам он относит такие, которые приводят к увеличению благосостояния общества, в силу этого имеют общественно полезный характер. К непроизводительным транзакционным издержкам относятся издержки, не приводящие к росту благосостояния общества, такие как:

- 1) затраты на доступ к ограниченным ресурсам и получение прав собственности на них (регистрация юридического лица и его уставных документах, изменение статуса предприятия, получение кредита, лизинг оборудования и т.п.);
- 2) затраты на право ведения хозяйственной деятельности (лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация продукции);
- 3) затраты на поддержание деловых отношений (с органами власти, контролирующими инспекциями, силовыми структурами).

Согласно оценкам В.Л. Тамбовцева, рассчитанных на данных опросов предпринимателей, прямые потери общества от существования административных барьеров в российской экономике (непроизводительных транзакционных издержек) в 2000 году составляли 18 млрд. руб. в месяц, что сопоставимо с расходами государства на оборону за тот же период.

<sup>64</sup> Таблица составлена на основании данных, взятых из: Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА — М. 2005. С. 98.

В. Кокорев проанализировал динамику транзакционных издержек на микро- и на макроуровнях. Оценка величины транзакционных издержек осуществлялась на основе выборочного наблюдения предприятий ряда отраслей промышленности (добывающая, автомобилестроение, судостроение, машиностроение). На микроуровне доля транзакционных издержек рассчитывалась как отношение накладных расходов к прочим статьям себестоимости продукции. На макроуровне величина транзакционных издержек определялась по показателю динамики товарооборота.

По оценкам Росстата можно проследить динамику доли ряда отраслей транзакционного сектора в российской экономике (табл. 5.3).

Таблица 5.3<sup>65</sup>

**Доля видов экономической деятельности в ВВП России  
(измеренного в текущих ценах), %**

№	Наименование отрасли в структуре ВВП / год	2003	2008	2014
1.	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	20,25	17,29	14,81
2.	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,42	9,59	10,45
3.	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	4,51	4,57	5,58
4.	Финансовая деятельность	2,59	3,73	4,54

Сравнительный анализ приведённых в таблице данных, показывает, что за минувшее десятилетие растут те сегменты российской экономики, которые связаны с недвижимостью, финансовой деятельностью, государственным управлением.

<sup>65</sup> Федеральная служба государственной статистики.  
URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#)

### **Вопросы для повторения**

1. Как определялась трансакция разными исследователями?
2. Дайте понятие «специфичного актива». Какие виды специфичности Вы знаете? Приведите примеры.
3. Что такое трансакционные издержки? Чем трансакционные издержки отличаются от трансформационных издержек?
4. Назовите причины возникновения трансакционных издержек. Объясните взаимосвязь роста их величины с развитием общества. Приведите примеры.
5. Какие классификации трансакционных издержек Вам известны?
6. Какие отрасли общественного производства входят в состав трансакционного сектора экономики?

### **Задания для обсуждения**

1. Проанализируйте, при каком типе обмена, персонифицированном или деперсонифицированном, величина трансакционных издержек выше. За счет роста каких видов трансакционных издержек это происходит?
2. Дайте количественную величину трансакционных издержек при заключении сделки по найму квартиры, предполагающей передачу собственником права пользования квартирой арендатору (в рублях).
3. Объясните, какова взаимосвязь между ликвидностью денег и трансакционными издержками их использования.
4. Приведите примеры влияния репутации фирмы на величину издержек поиска информации потенциальными партнерами.
5. Проанализируйте взаимосвязь между величиной трансакционных издержек до заключения контракта и величиной трансакционных издержек после заключения контракта. Обоснуйте свой ответ. Приведите примеры, подтверждающие эту зависимость.

## Список литературы

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие / И.И. Агапова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2014. С. 102–121.
2. Вольчик В.В., Нечаев А.Д. Теоретические подходы к идентификации транзакционных издержек // Journal of Economic Regulation. 2014. №1. С. 26–38.
3. Дзагурова Н.Б., Агамирова М.Е. Критерии разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2014. №4. С. 65–76.
4. Дзагурова Н. Б. Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // Российский журнал менеджмента. 2012. № 5. С. 31–48.
5. Ерзнкян Б.А. Институциональные особенности рыночных и нерыночных транзакций / интеракций // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2013. №4. С.58–77.
6. Кирьянов И.В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. 2015. №1. С. 78–101.
7. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 76–89.
8. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 187–284.
9. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / М.И. Одинцова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики; 3-е изд. – М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. С. 69–130.

10. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2002. С. 133–154.
11. Сапожникова Н.Г. Формирование систематизированной информации о транзакционных издержках корпораций // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №38. С.49–58.
12. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. С. 220–332.

## ТЕМА 6. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

### 6.1. Общие положения теории контрактов

Как мы выяснили раньше, общие рамки поведения, структурирующие взаимодействия индивидов между собой, задаются институтами. Условия же совершения конкретной сделки определяются положениями *контракта, или договора*.

Гражданский кодекс РФ (статья 420) определяет **договор** как любое «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей»<sup>66</sup>. Используя терминологию прав собственности дадим определение контракта.

**Контракт (договор)** – соглашение об обмене пучками прав собственности, которое является результатом свободного и осознанного выбора индивидов в рамках, заданных институтами.

*Основные принципы контрактных отношений:*

1. *Принцип свободы договора* – означает, что принуждение экономического агента к выполнению не обещанных им действий или обязательств, данных в экстремальных условиях, незаконно. За исключением неконтрактных обязательств, которые связаны с исполнением индивидом обязанностей гражданина определенной страны, например, служба в армии, уплата налоговых сборов.
2. *Принцип взаимности обязательств*. Предполагает наличие трех компонентов:
  - предложения (оферты);
  - принятия предложения или согласия с предложением (акцепта);
  - признание акцепта (момент заключения договора).

---

<sup>66</sup> Гражданский кодекс. URL <http://www.gk-rf.ru/statia420>.



### *Составляющие контракта:*

1. *Предмет контракта* – вид совместного действия и способы согласования его между сторонами.
2. *Размер – объективный и субъективный.* Контакт объективно мал, если сумма контракта не превышает размеров, установленных в законодательном порядке судебной инстанцией конкретной страны (в России нет этого параметра). Субъективный размер контракта устанавливается самим участником. Если сумма контракта составляет значительную долю его капитала, то для него такой контракт – субъективно большой.
3. *Продолжительность и частота* – от мгновенного (точечного) до контракта с неопределенным сроком. Например, купля-продажа в магазине батона хлеба и пожизненный *найм* профессора в университете.
4. *Формальность* – писанный и *неписанный* контракт.
5. *Объем полномочий* – степень свободы *действий* каждой стороны при выполнении контракта.
6. *Обязательства сторон* – в том числе размер возмещения, получаемого участниками.
7. *«Причастность»* – касается отдельных условий сделки (оговорки типа «с ведома собственника», «без ведома собственника», «по согласованию сторон»).
8. *Правила и процедуры улаживания конфликтов* – переговоры, арбитражный суд, международный суд.
9. *Условия расторжения* (прекращения действия) контракта.

Теорией контрактного права выделяют *виды контрактов*:

1. Контракт купли-продажи. Например, покупка дивана в мебельном

магазине.

2. Контракт разового найма. Заключается, например, при найме работников для покраски дома.
3. Контракт найма. Например, найм на работу менеджера по продажам.
4. Брачный контракт. В котором четко зафиксированы имущественные полномочия супругов.
5. Потребительский кредитный контракт. Например, при покупке в кредит телевизора.
6. Контракт ренты. Подразумевает аренду собственности без залога. Используется, если арендатор компания с устойчивой положительной репутацией.
7. Кредитный контракт на приобретение недвижимости (ипотека).
8. Лизинговый контракт. **Лизинг** — аренда с правом выкупа. Часто используется для приобретения оборудования, автотранспорта.
9. Кредитный контракт. Применяется при получении в кредит денежных средств.

При подготовке к заключению контракта экономический агент несет трансакционные издержки:

- 1) на приобретение «фоновой информации»: о ситуации на рынке, контрагенте, сделке;
- 2) на выработку стратегии ведения переговоров и заключения сделки.

В процесс торга экономический агент:

- а) накапливает целевую информацию о предмете торга;
- б) определяет открытую и резервную позиции контрагента;
- в) вырабатывает собственную стратегию ведения переговоров:
  - открытая позиция — экономический агент не скрывает реальных намерений и резервных вариантов,
  - закрытая позиция — используется, когда есть определенные преимущества и можно получить «избыток торга».

При выполнении контракта возможно искажение контракта и возникновение «подводных камней» по причине неверного понимания формальных условий контракта, забывчивости относительно неформальных (то есть не оговоренных в письменном виде, имплицитных) условий контракта.

Существуют различные классификации видов контрактов:

1. **По отношению к риску** выделяют:

1) *контракт о продаже* – соглашение между экономическими агентами, которые одинаково нейтральны к риску. В контракте определяются конкретные задачи, которые *будут реализованы* в будущем. При заключении контракта о продаже максимизируется полезность обоих участников сделки. Примером может выступать чек в магазине.

2) *контракт о найме* – соглашение между экономическими агентами один из которых нейтрален, а другой - противник риска. В контракте определяются задачи, которые *могут быть реализованы* в будущем. При этом агент, являющийся противником риска, передает за определенное вознаграждение право контроля над своими действиями агенту, нейтрально относящемуся к риску. При заключении контракта о найме максимизируется полезность агента, нейтрального к риску. Примером могут выступать отношения работодатель-наемный работник.

2. **По форме заключения** выделяют:

1) *явный* (эксплицитный) контракт;

2) *неявный* (имплицитный) контракт – он опирается не на жесткие, а на мягкие институты. Его не заключают, но подразумевается выполнение человеком определенных действий.

3. **По полноте отражения информации** выделяют:

1) *совершенный контракт* – абсолютно точно устанавливает и конкретно прописывает все действия каждой из сторон при любом возможном варианте развития событий. Поскольку в реальной жизни жто

нереализуемо, поэтому совершенный контракт – такая же абстракция, как рынок совершенной конкуренции и идеальный газ.

2) *несовершенный контракт* – заключаемый между экономическими агентами в реальной жизни.

*Причины несовершенства контрактов:*

1. Люди ограниченно рациональны. Существуют не только информационные издержки, но и *когнитивные* (познавательные – англ.) ограничения. Считается, что индивид не только не в состоянии собрать всю информацию о сделке, о рыночной конъюнктуре, но и оптимальным образом проанализировать уже собранную информацию.

Базовый принцип модели рационального выбора – принцип *оптимизации* заменяется принципом *удовлетворительности*.

2. несовершенство информации (т.к. она не бесплатна) ведет к оппортунистическому поведению (если индивид располагает большим объемом информации, он манипулирует своим контрагентом для достижения своей цели).

## **6.2. Оппортунистическое поведение в контрактных отношениях**

В теории контрактов рассматривают два вида оппортунистического поведения: 1) *предконтрактный (ex ante) оппортунизм* – возникающий до заключения контракта. Его формой является ухудшающий отбор; 2) *постконтрактный (ex post) оппортунизм* – возникающий после заключения контракта. Его формы: моральный риск и вымогательство.

### **6.2.1. Предконтрактный (ex ante) оппортунизм**

Единственной известной, но достаточно широко описанной в литературе формой оппортунизма, возникающего до заключения контракта является *ухудшающий (неблагоприятный) отбор* (adverse selection).

*Условия ухудшающего отбора:* а) изначальная разнородность блага по качеству; б) предконтрактная информационная асимметрия, то есть наличие частной *скрытой информации* в виде ненаблюдаемых характеристик блага, известных лишь одной из сторон.

*Причины ухудшающего отбора:* ограничение числа наблюдаемых характеристик предлагаемого товара (услуги) вследствие невозможности или нецелесообразности (высокой затратности) получения полной информации, либо переложения издержек измерения качеств блага на третье лицо.

### *Формы ухудшающего отбора*

#### **1. Ухудшающий отбор на товарном рынке**

Впервые проблема ухудшающего отбора описана Джорджем А. Акерлофом (George A. Akerlof) применительно к рынку подержанных автомобилей («лимонов»). Рассмотрим его пример подробнее. Пусть на рынке предлагаются три типа подержанных автомобилей: высокого качества – «персики», среднего качества – «сливы» и низкого качества – «лимоны». Информацией о качестве конкретного автомобиля обладает продавец, в то время как покупателю неизвестно истинное состояние приобретаемого автомобиля.

Таблица 6.1

#### **Рыночные условия сделки на рынке подержанных автомобилей**

	Цена продавца, \$	Цена покупателя, \$
«Лимоны»	1000	1200
«Сливы»	2000	2400
«Персики»	3000	3600

В условиях информационной асимметрии и одинаковой вероятности приобретения покупателем «персика», «сливы» и «лимона» средняя цена покупателя установится на уровне  $0,33 \cdot 1200 + 0,33 \cdot 2400 + 0,33 \cdot 3600 = 2400\$$ . Однако при такой цене продавцы согласятся предлагать только «лимоны» и

«сливы». Убедившись, что на рынке остались только автомобили среднего и низкого качества, покупатели снизят свою цену до  $0,5 \cdot 1200 + 0,5 \cdot 2400 = 1800\$$ . Но по новой цене продавцы уже откажутся продавать и «сливы». Таким образом, «сливы» вслед за «персиками» исчезают с рынка, на нем остаются только автомобили плохого качества – «лимоны».

Следует заметить, что рассмотренная тенденция вытеснения лучших товаров с рынков имела свой исторический аналог, обнаруженный еще в XVI веке в совершенно другой сфере экономики – а именно, в денежном обращении. В теории денег он сегодня известен как закон Н. Коперника – Т. Грешама, согласно которому «худшие деньги вытесняют из оборота лучшие».

В современной неоинституциональной теории такое сужение объема рыночных операций расценивается как «провал рынка». Причиной ухудшающего отбора на товарном рынке являются запретительно высокие издержки измерения качества товара.

Другая разновидность ухудшающего отбора на товарном рынке возникает в случае, когда продавец дифференцирует условия продажи своего товара. Например, новые автомобили продаются с простой и с расширенной гарантией. Последняя включает дополнительное техническое обслуживание и ремонт, за счет чего автомобили второго типа продаются дороже. Средняя стоимость дополнительного обслуживания, включаемого в цену такого товара, определяется на основе средней вероятности разных поломок автомобиля для группы потенциальных покупателей, практикующих наиболее интенсивное его использование. В таком случае приобретение автомобиля с расширенной гарантией становится выгодным только для лиц, эксплуатирующих его с повышенной нагрузкой, выше средней, принимаемой в расчетах стоимости обслуживания. То есть автомобили второго типа приобретают лица, заведомо осведомленные о своем намерении ездить по плохим дорогам, с трейлером на буксире, в скверных погодных условиях. Для лиц, у которых интенсивность использования автомобиля ниже средней,

покупка товара с расширенной гарантией невыгодна, так как им дешевле обойдется приобретение услуг станций техобслуживания. Таким образом, дополнительный доход продавца от товара, реализуемого с дополнительной услугой, не оправдывает издержек фирмы по последующему оказанию данной услуги. А автомобили с расширенной гарантией, которые в данном случае можно отождествить с товаром высокого качества, исчезают с рынка.

Поскольку информационная асимметрия является исходной предпосылкой ухудшающего отбора на рынке «лимонов», для ее предотвращения создаются разные институты. Например, наличие гарантии является своего рода сигналом покупателю о высоком качестве товара. Таким образом продавец делает качество своего товара более явным для покупателя.

## ***2. Ухудшающий отбор на рынке страховых услуг***

Ухудшающий отбор в страховании возникает из-за неоднородности застрахованных с точки зрения вероятности наступления у них страхового случая и наличия частной ненаблюдаемой информации о возможности наступления страхового события в каждом конкретном случае. Так, известным фактом является то, что по беременности и родам страхуются главным образом молодые женщины, планирующие в ближайшее время завести ребенка. Другой широко распространенный факт: неизлечимо больной человек, осведомленный о состоянии своего здоровья, страхует себя на большую сумму.

Рассмотрим ухудшающий отбор на примере страхования здоровья. Здесь он возникает по причине разной склонности страхуемых к заболеванию. Риск заболевания конкретного человека зависит от множества факторов: наследственности, возраста, жилищно-бытовых условий. Объединение рисков позволяет установить взносы из расчета средней ожидаемой величины ущерба. Но в этом случае те люди, у которых вероятность заболеть ниже средней, откажутся от услуги страхования, так как

для них она становится невыгодной. На предложенных условиях согласятся быть застрахованными только люди с вероятностью выше средней, но теперь уже условия страхования невыгодны для страховщика. Он вынужден переориентироваться на среднее значение внутри данной группы повышенного риска, и средняя ставка страхования будет поднята. После этого опять повторится ситуация ухудшающего отбора, и так может продолжаться до бесконечности. В результате желающие застраховаться остаются без услуги, а страховые компании сталкиваются с проблемой привлечения клиентов.

Как и в случае с ухудшающим отбором на товарных рынках, налицо провалы рынка страховых услуг. Ясно, что средние показатели вероятности, полученные эмпирическим путем, не годятся. Решение проблемы возможно через выделение внутренне однородных групп, для которых устанавливаются различные условия страхования. Это достигается двумя возможными способами: а) путем увеличения издержек измерения, что влияет на стоимость страхового полиса и снижает спрос на страховые услуги; б) переложением издержек измерения на страхователя (например, запрашиванием медицинских справок, историй болезни) – увеличивает затраты страхователя и риск страховщика.

Общественным институтом, способствующим решению проблемы ухудшающего отбора в страховании, является введение обязательного государственного или внутрифирменного страхования. При этом достигается перераспределение доходов между различными группами риска и приближение к равновесию по Парето.

### ***3. Ухудшающий отбор на рынке банковских услуг и процедура рационализации (модель Дж. Стиглица, П. Мигрома, Дж. Робертса)***

Ухудшающий отбор на рынке банковских услуг возникает вследствие неоднородности кредитуемых инвестиционных проектов и наличия прямой



зависимости между их доходностью и риском. Заметим, что риск определяется дисперсией, то есть зависит от отклонения вероятных доходов от среднего значения. Если банковские ресурсы ограничены, они представляются в кредит под более высокие проценты более рискованным заемщикам. Однако и в случае равного значения математического ожидания дохода из двух проектов выбирается тот, для которого показатель риска выше.

Проиллюстрируем это на примере.

Пусть существуют два потенциальных заемщика – А и В. Первоначальные инвестиции составляют  $I = 1000000$  рублей. Доходность обоих проектов равна  $n = 10\%$ .

Проект А – безрисковый. Вероятность получения дохода  $R_0 = 1100000$  рублей равна  $\rho_0 = 1$ .

Проект В – рискованный. Вероятность получения высокого дохода  $R_1 = 1300000$  рублей равна  $\rho_1 = 0,5$ . Вероятность получения низкого дохода  $R_2 = 900000$  рублей равна  $\rho_2 = 0,5$ . Математическое ожидание дохода:

$$E = 0,5 \cdot 1300000 + 0,5 \cdot 900000 = 1100000,$$

равно доходу проекта А.

Банк в условиях недостатка кредитных ресурсов осуществляет рационализацию кредита путем увеличения процентной ставки ( $r$ ) до уровня  $r = 10\% + \varepsilon$ , где  $\varepsilon$  – малое приращение. Заемщик А отказывается от кредита ввиду невыгодности. Заемщику В по-прежнему выгодно брать кредит в банке. В случае успеха он получит доход  $1300000 - 1100000 \cdot (1 + \varepsilon) \approx 200000$  рублей. В случае неудачи он возвратит банку только часть кредита – 900000 рублей. Ожидание чистого дохода:

$$E = 0,5 \cdot 200000 + 0,5 \cdot 0 = 100000,$$

а ожидаемые потери банка составят  $E = 100000$  рублей.

Из данного примера следуют определенные выводы. Ставка процента не может быть единственным инструментом, с помощью которого

осуществляется «автоматическое рacionamento». Необходима адаптация условий контракта в процессе проведения переговоров в каждом конкретном случае (например, в зависимости от поведения клиента), а условия отбора должны формироваться не только до, но и в процессе торга.

Другим вариантом ухудшающего отбора на рынке банковских кредитов, в наибольшей степени проявившимся в российской действительности, является неэффективный выбор заемщиков по причине предоставления ими искаженной информации. Известно, что кредитоспособность заемщика рассчитывается на основе системы формальных коэффициентов. В настоящее время уже сформировался своего рода бизнес, оказывающий услуги подгонки отчетной информации с целью ее формального соответствия утвержденной системе коэффициентов. Точно так же можно подогнать под формальные критерии показатели инвестиционного проекта, тем более часть информации является неопределенной не только для кредитора, но и для самого заемщика. Получается, что чем больше средств инвестировано в сферу искажения информации и чем выше отдача от масштаба, тем больше вероятность ухудшающего отбора.

#### ***4. Ухудшающий отбор на рынке труда***

Этот вид ухудшающего отбора возникает из-за ограниченного количества критериев, устанавливаемых работодателем при приеме на работу (возраст, внешние данные, знания ПК, иностранного языка, диплом престижного университета). Приглашая претендентов на рабочие места и определяя требования к ним, работодатель ориентирует их на уровень заработной платы, определенный исходя из средней производительности работников интересующей группы:

$$U_i = U(X_1, X_2, \dots, X_n, X_{n+1}, \dots, X_m),$$

где  $U_i$  – производительность  $i$ -того работника,  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – критерии, по которым определяется производительность категорий работников и

осуществляется их отбор,  $X_{n+1}, \dots, X_m$  – показатели, значение которых не учитывается, и при расчете производительности принимается их средняя величина.

Ухудшающий отбор означает, что работодатель получит только самых плохих работников из данной группы, с производительностью ниже средней, рассчитывающих получить избыток торга. Как и в случае с рაციонированием кредита, решение проблемы ухудшающего отбора возможно за счет учета большего количества характеристик потенциального работника и соответствующей дифференциации заработной платы. Однако при этом у работодателя либо растут издержки измерения (мониторинга), либо увеличивается риск – если эти издержки перекладываются на третьих лиц.

Рассмотрим *варианты решения проблемы неблагоприятного отбора на рынке труда*, направленные на выявление частной информации:

1. **Просвечивание** (screening) – работодатель предлагает работникам меню контрактов, чтобы выявить их скрытые характеристики и, тем самым, осуществить процедуру самоотбора. Например, работнику предлагается на выбор сдельная либо повременная оплата труда. Если производительность работника невысокая, он выбирает второй вариант.
2. **Сигнализирование** (signalling) – совершение работником действий, выдающих его намерения, возможности, индивидуальные характеристики. Используется для получения не поддающейся проверке частной информации. Например, готовность платить за обучение или проходить срок испытания на жестких условиях найма свидетельствует о нацеленности работника на длительные отношения с фирмой.

Если при просвечивании инициатива исходит от неинформированной стороны (работодателя), то при сигнализировании она, наоборот, исходит от информированной стороны (работника).

### 3. *Особые условия контракта:*

**«Золотые наручники»** (golden handcuffs) – предусмотренные в контракте или в дополнении к нему (связанном контракте) крупные денежные вознаграждения или материальные выгоды, либо значимые отсроченные выплаты, которых работник лишится в случае его увольнения из фирмы. Цель – предотвращение текучести кадров, стимулирование работников к длительным договорным отношениям.

«Золотые наручники» могут существовать в следующих видах:

- в виде значительных авансовых выплат и связанных с ними будущих обязательств (договор на создание продукции, оказание услуг с предварительной оплатой части стоимости);
- в виде предоставления в кредит крупного неделимого блага с длительным сроком погашения ссуды, к тому же имеющего жизненно важное значение для работника (предоставление жилья, лечения, обучения в кредит);
- в виде персональных накоплений (в том числе индивидуальных пакетов акций, личных страховых и пенсионных счетов), права на которые частично или полностью исчезают при уходе с предприятия.

**«Золотые парашюты»** (golden parachutes) – предусмотренные в контракте крупные компенсации работникам (чаще всего менеджерам высшего звена), которые теряют свои должности в случае, если контроль над компанией перейдет другим лицам. В России аналогичный способ вынуждения работников к увольнению использовался на крупных предприятиях, испытывающих трудности с обеспечением стабильными заказами, в первой половине 90-х годов: в случае ухода с фирмы работники получали задолженные суммы заработной платы за несколько лет или месяцев, а иногда и положенные индексации. Особенно продуктивной такая практика становилась в условиях высокой инфляции, которая катастрофически обесценивала долг работодателей перед работниками.

## *5. Другие формы ухудшающего отбора*

Я. Виньецкий рассматривает особую разновидность ухудшающего отбора в административно-командной экономике, связанную со специфическими ограничениями на доступ в номенклатуру. Так, в советской экономике вместо конкурентного рынка труда управленцев, основанного на оценке управленческого мастерства, осуществлялся отбор по принципу преданности партии<sup>67</sup>.

### **6.2.2. Постконтрактный оппортунизм**

Причины постконтрактного оппортунизма:

1. Неполнота, или недоопределенность контракта. Существуют различные способы решения этой проблемы. Например, в Англии составляют детализированные контракты, предусматривающие все возможные обстоятельства и параметры, которые могут повлечь отказ от сделки (вплоть до высоты волны цунами). В других странах, например США, неполнота контракта предполагает, что суды опираются на традиционные способы разрешения конфликтов – по аналогии.
2. Ограниченность возможностей мониторинга в силу разных причин:
  - а) высокие затраты на контроль;
  - б) «риск нирваны» (А. Алчиан и Г. Демсец) – для наблюдения за одним контролером нужен другой контролер и т.д. до бесконечности;
  - в) некомпетентность одной из сторон. Примером является завышенная стоимость обслуживания машины в автосервисе, лечения в платных клиниках и заниженный объем услуг в бесплатных клиниках;
  - г) невозможность наблюдения за деятельностью одной из сторон по причине коммерческой тайны, технологических особенностей производства;

---

<sup>67</sup> Winiecki, Jan (1986). Why Economic Reforms Fail in the Soviet System: A Property Right-Based Approach// Seminar Paper No.374. Stockholm: The Institute for International Economic Studies.

д) ограниченное количество показателей, подлежащих измерению.

Результат постконтрактного оппортунизма – появление «зон безответственности», «контрактных дыр». Обычно предполагается, что они заполнены так называемыми неявными (имплицитными) условиями контракта. К таким условиям относятся, в частности: «собственность не должна использоваться в личных целях», «нельзя спать во время работы», «нельзя вступать в конфликты с сотрудниками и клиентами». Однако эти неявные условия могут быть легко нарушены.

Существует два вида постконтрактного оппортунизма: моральный риск и вымогательство (более подробно о проблеме вымогательства рассмотрено в теме «Трансакционные издержки»).

**Моральный риск** (mortal hazard) – поведение субъектов контракта, основанное на доверии, а не на четкой спецификации прав и обязанностей. Обычно связано с невозможностью или большими издержками получения достоверной информации о контрагенте, либо с невозможностью четкой спецификации прав и обязанностей из-за отсутствия или несовершенства формальных институтов.

Разновидность морального риска – *«отлынивание»*, или *«уклонение»* (shirking), возникающее во взаимоотношениях принципала и агента. *«Отлынивание» агента* – это его пренебрежение обязанностями, четко не закрепленными в договоре или выступающими в виде неформальной (неявной) стороны договора. «Модель отлынивания», разработанная новыми кейнсианцами, широко известна в современной экономике труда. Особенно трудно идентифицировать факт отлынивания каждого конкретного работника в случае выполнения ими бригадных работ. В некоторых случаях также достаточно сложно измерить индивидуальные результаты труда, и приходится пользоваться косвенными показателями, например, количеством отработанного времени. Кроме того, создание соответствующих

измерительных методов и их технического обеспечения, а также разработка и осуществление премиальных систем и штрафных санкций требуют дополнительных затрат, что с экономической точки зрения может быть нецелесообразно.

Рассмотрим моральный риск в разных сферах деятельности.

***Моральный риск в страховании*** включает:

1. Недобросовестное поведение страхователя.
2. «Пренебрежение рисками». Так, согласно статистике, застрахованные автомобили в 2–2,5 раза чаще становятся участниками ДТП.
3. Сверхнормативное потребление услуг, оплачиваемых из страховки. Например, более частые визиты к врачу.

***Моральный риск в рыночных транзакциях*** проявляется в следующих формах:

1. Утаивание от покупателя неявных качеств товара или услуги.
2. Халатное управление доверенной собственностью:
  - а) необоснованное увеличение оказываемых услуг;
  - б) рискованное употребление (не согласованное с владельцем);
  - в) плохое содержание;
  - г) использование в личных целях;
  - д) излишний расход материала.

***Моральный риск в организациях*** включает:

1. Отлынивание от работы при повременной оплате – использование не занятого работой времени в личных целях.
2. Отлынивание при сдельной оплате – ухудшение качества работы.
3. Особые формы отлынивания и искажения деятельности у людей творческих профессий – как результат специфичности оценки творческого труда (особые критерии).
4. Особые формы отлынивания и искажения деятельности у менеджеров в

силу специфичности оценки их труда.

**Оппортунизм заемщика** проявляется в следующем:

1. Естественный оппортунизм – непреднамеренный оппортунизм, возникающий по причине изменения состояния заемщика в будущем. Примером являются проблемы с выплатами потребительских и ипотечных кредитов в условиях кризиса.
2. Оппортунизм по Макиавелли – преднамеренный оппортунизм, проявляющийся сразу же после заключения кредитного соглашения.

Примером могут служить льготные кредиты для фермеров, которые берутся на подставных лиц, формально соответствующих требованиям, предъявляемым к заемщику, но фактически используются на другие цели другими лицами. Россия в данной практике не является пионером. Например, Джордж Акерлоф считал такое поведение весьма типичным для развивающихся стран с высокой информационной асимметрией рынков. В одной из своих работ он приводил пример: когда в 1960-х годах в Индии стоимость кредита в сельской местности оказалась вдвое выше, чем в крупных городах, возникла целая посредническая сеть. «Перекупщики» кредита, плохо осведомленные о платежеспособности фактических заемщиков, подвергали фактических кредиторов риску привлечь недобросовестных заемщиков и понести убытки.

3. Стратегический оппортунизм – основанный на изменившихся обстоятельствах и пересмотренных намерениях кредитора.

Способом предотвращения оппортунизма кредитора являются: требование гарантий, залогов, создание кредитных историй, развитие информационной сети для оперативного отслеживания поведения и состояния заемщика.

**Оппортунизм наемных менеджеров** может существовать в следующих формах:



1. Сверхпотребление на рабочем месте. Избыточность вложений в презентации, благотворительность, создание имиджа фирмы и другие атрибуты благополучия.
2. Инвестиции за счет дивидендов. Инвестиции связаны с капитализацией компании, от которой часто зависят вознаграждения менеджеров.
3. Расширение числа операций превышающих, с точки зрения стоимости фирмы, их оптимальное количество. Такого рода деятельность описана в ироничной форме в так называемых «законах Паркинсона» и «принципе Питера». Одним из проявлений данного типа оппортунизма является бесконечное деление фирмы для создания новых управленческих структур.
4. Противостояние поглощениям. «Poison pills» («отравленные пилюли») – принятие решений, гарантирующих особые права менеджеров в случае поглощения.
5. Использование права принятия организационных, финансовых и прочих решений с целью перераспределения прибыли и дохода в пользу бизнесов, с которыми связаны интересы данных менеджеров.

Следует выделить также *особые формы оппортунизма российских менеджеров:*

1. Перевод прибыли и активов в предприятия–двойники или предприятия-посредники.
2. Обслуживание в оффшорных зонах.
3. Создание монопольной системы распределения продукции, например, в виде сети эксклюзивных дистрибьюторов.

Общая черта российской экономики – незащищенность прав собственников, которая проявляется в отказе допуска на предприятие, аресте счетов и имущества.

**Оппортунизм наемных работников** в фирмах принимает следующие формы: а) саботаж; б) перекалывание ответственности; в) создание групп влияния; г) искажение информации; д) препятствование адаптации нежелательных членов, «варягов».

### **6.3. Основные типы контрактов и их характеристика**

Ян Макнейл<sup>68</sup> в 1974г. выделил, а затем О. Уильямсон ввел в теорию экономической организации 3 базовых типа контракта с точки зрения их свойств:

- 1) классический контракт;
- 2) неоклассический контракт;
- 3) отношенческий контакт.

Рассмотрим их подробнее.

#### **1. Классический контракт**

Характеристики:

а) безличный характер, что означает: индивидуальные особенности участников, их отношения и репутация не имеют значения;

б) жесткая формализация всех условий, детализация всех (или почти всех) возможных альтернатив и закрепление соответствующих им действий участников, а также предусмотренных санкций в случае нарушения договоренности («если...то»);

в) стандартизация, то есть игнорирование особых условий заключения контракта (например, учета особенностей товара);

г) двусторонний характер контракта: равноправное положение участников, определение их взаимных прав и обязанностей;

---

<sup>68</sup> Macneil J. Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law// New Wisconsin University Law Review. 1977-1978. Vol.72. No.6. P. 862-865.

д) признание единственного способа разрешения спора – через рассмотрение иска в суде;

е) временная ограниченность: с выполнением сделки контракт прекращает свое существование.

## **2. Неоклассический контракт**

Характеристики:

а) безличный характер;

б) невозможность описать все возможные события вследствие высокой степени неопределенности в условиях долговременности контракта, невозможность найти оптимальную адаптацию к некоторым событиям заранее, то есть до их наступления;

в) стандартизация;

г) трехсторонний характер: привлечение третьей стороны для разрешения споров, возникающих в связи с наступлением непредвиденных событий, неоговоренных в контракте;

д) местом разрешения споров определяется не суд, а органы арбитража;

е) долговременный характер в условиях неопределенности, что предполагает возможность дополнения, уточнения контракта при его пролонгации. При этом сохраняется свойство дискретности контракта.

## **3. Отношенческий контракт**

Характеристики:

а) личностный характер контракта: особое значение приобретает прошлая репутация, взаимное уважение и учет интересов, сложная адаптация, «притирка» друг к другу, обоюдная нацеленность на длительные отношения;

б) доминирование неформальных условий над формальными пунктами, зачастую контракт вообще не является юридически оформленным документом, существует в виде данного друг другу слова;

в) отсутствие стандартизации;

г) двусторонний характер взаимодействия, в котором само отношение участников друг к другу является основной регулирующей нормой их поведения;

д) разрешение споров не с помощью обращения в суд или к третьей стороне, а посредством неформальных переговоров, двустороннего торга;

е) непрерывный характер отношений, отсутствие дискретности.

Выбор между типами контрактов объясняется стремлением экономических агентов экономить трансакционные издержки и определяется рядом факторов.

А.Н. Олейник выделяет **факторы, обуславливающие выбор оптимального контракта**<sup>69</sup>:

- степень специфичности активов, которые участвуют в сделке;
- степень неопределенности внешней среды при реализации контракта;
- степень склонности сторон контракта к риску;
- степень сложности сделки;
- соотношение цены доступа к закону и цены велегальности.

Рассмотрим их подробнее.

1. *Степень специфичности активов.* Чем выше степень специфичности активов, участвующих в сделке, тем сильнее желание экономического агента нарушить условия контракта. Использование отношенческого контракта сводит к нулю вероятность оппортунистического поведения контрагента (более подробно про специфичность активов рассмотрено в теме 5 «Трансакции, специфичность активов и трансакционные издержки»).

2. *Неопределенность сделки.* Отсутствие неопределенности при выполнении контракта позволяет заключить классический контракт, в котором четко определены обязанности сторон. В случае нарушения условий контракта третья сторона (суд) легко определяет нарушение и решает спор.

---

<sup>69</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2004. С. 246.

По мере роста неопределенности и необходимости корректировки условий контракта (которые могут согласовываться в процессе реализации контракта) снижается привлекательность классического контракта и растет привлекательность отношенческого контракта, что обусловлено увеличением издержек на заключение контракта. Неоклассический контракт неэффективен при низкой степени неопределенности (поскольку отсутствует необходимость пересматривать пункты контракта при его пролонгировании) и при высокой вероятности «шоков» в рыночной конъюнктуре (т.к. когда под вопрос ставятся перспективы собственного бизнеса, интересы партнера отходят на второй план).

3. *Склонность к риску.* Классический контракт заключается при условии нейтральности обеих сторон контракта к риску. Отношенческий контракт целесообразно заключать когда одна сторона контракта нейтральна к риску, а вторая – противник риска (где нейтральный к риску становится «принципалом», а противник – «агентом»). Неоклассический контракт оптимален при всех других вариантах отношения агентов к риску.

4. *Сложность сделки* – подразумевает количество и состав правомочий, которыми обмениваются контрагенты, срок, на который передаются данные правомочия, объем информации, требуемый для совершения сделки.

Чем сложнее сделка, тем менее привлекателен классический контракт, поскольку предполагает фиксацию всех деталей сделки. Отношенческий контракт не приспособлен к заключению сделок со сложными схемами разделения риска и распределения правомочий между участниками. Для заключения сложных сделок наиболее подходит неоклассический контракт.

5. *Цена доступа к закону.* Восстановление сторонами классического контракта нарушенных правомочий предусматривает судебную процедуру урегулирования конфликта. Поэтому привлекательность классического контракта прямо пропорциональна эффективности функционирования государственных правоохранительных органов. Если издержки доступа к

закону значительно превышают издержки обращения к внезаконной процедуре разрешения конфликта, то более эффективным будет заключение отношенческого контракта. Величина издержек доступа к закону и издержек незаконности практически не влияет на эффективность неоклассического контракта.

### **Вопросы для повторения**

1. Что такое контракт? Какие виды контрактов Вы знаете?
2. Перечислите и охарактеризуйте основные элементы структуры контракта.
3. Что означает понятие «асимметрия информации»? Какие разновидности асимметрии информации Вы знаете?
4. Опишите действие механизма ухудшающего отбора на примере рынка поддержанных автомобилей и рынка труда. Охарактеризуйте влияние ухудшающего отбора на благосостояние каждого участника взаимодействия.
5. Что такое сигнал? Что такое просвечивание? Чем стратегия сигнализации отличается от стратегии просвечивания? Приведите примеры применения обеих стратегий.
6. Назовите условия возникновения оппортунистического поведения в виде морального риска?
7. Назовите характерные признаки классического контракта? Каким способом экономические агенты, заключившие классический контракт, приспосабливаются к изменившимся условиям?
8. Какие цели преследует предоставление гарантий в неоклассическом контракте? Приведите пример таких гарантий.
9. Чем обусловлен выбор оптимального контракта при долгосрочных партнерских отношениях, предусматривающих инвестиции в специфичные активы? Обоснуйте Ваш ответ.

10. Назовите факторы, влияющие на выбор контракта. Объясните действие каждого фактора.

### **Задания для обсуждения**

1. Опишите элементы структуры контракта на примере контракта между владельцем автотранспортного средства и сервисным центром.
2. Значение каких элементов структуры контракта возрастает по мере увеличения срока действия контракта? Обоснуйте Ваш ответ и приведите примеры.
3. Почему реальные контракты всегда будут неполными? Продемонстрируйте на примере взаимодействия стоматолога и владельца стоматологической клиники невозможность заключения между сторонами совершенного контракта.
4. От чего зависит действенность сигнала? Является ли высокая цена на товар сигналом о его высоком качестве? Приведите примеры, подтверждающие Вашу точку зрения.
5. Какие стратегии может использовать собственник фирмы для решения проблемы оппортунистического поведения менеджеров по продажам.

### **Список литературы**

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие./ И.И. Агапова. – М.: Магистр: Инфра–М, 2014. С. 122–138.
2. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS, 1994. Вып. 5, С. 91–104.
3. Белёв С. Г. , Тавакова К. О. Неблагоприятный отбор исполнителей при государственных закупках результатов научных исследований и разработок // Научные исследования экономического факультета.

- Электронный журнал. 2012. Т. 4. № 2 (8). С. 90–106.
4. Капогузов Е.А., Быкова К.Г. Государственно-частное партнерство как объект институционального анализа: к вопросу о систематизации формальных институтов // Журнал институциональных исследований. - 2014. №3. С. 132–145.
  5. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – С. 285-401.
  6. Малкина М.Ю. Институциональные основы снижения качества товаров и услуг в условиях рыночной экономики (ответ В.И. Розмаинскому) // Журнал институциональных исследований. 2014. №4. С. 77–97.
  7. Мельников В. В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // Журнал институциональных исследований. 2013. №3. С.114–124.
  8. Милгром П., Робертс Дж Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. /пер. с англ. под редакцией И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
  9. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие/ М.И. Одинцова; Гос. ун-т - Высшая школа экономики; 3-е изд. – М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. - С. 197-283.
  10. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. - М.: ИНФРА–М, 2004. С. 229–263.
  11. Усенко Н. И., Позняковский В. М., Оловянишников А. Г. Мифы о качестве (особенности современного промышленного производства пищевой продукции) // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2013. № 6. С. 133–148.
  12. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. С. 422–480.



## **ТЕМА 7. ТЕОРИЯ ФИРМЫ: ОТЛИЧИЯ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА**

### **7.1. Основные теоретические подходы к возникновению фирмы**

Анализ природы фирмы содержит несколько аспектов исследования:

1. Выявление причин происхождения фирмы, что предполагает получение принципиального ответа на вопрос, почему индивидуальные субъекты объединяют свою деятельность.
2. Определение границ фирмы, с точки зрения распространения сферы ее деятельности за пределы отдельных технологических процессов, возможности присоединений вертикального и горизонтального характера.
3. Нахождение оптимальных масштабов производства в рамках обозначенных границ фирмы.
4. Изучение фирмы как некой иерархической структуры, имеющей собственную внутреннюю координацию, отличную от рынка.

Сначала остановимся на отдельных аргументах, объясняющих возникновение фирмы частными причинами, которые, однако, не сформировались в целостные теории, либо являются выделенными аспектами этих теорий:

- 1) фирмы интернализуют внешние рынки для того, чтобы смягчить напряженное положение с ресурсами (достичь эффективного соотношения факторов производства);
- 2) фирмы создаются с целью усиления преимуществ монополии путем использования стратегии сдерживания доступа на рынок;
- 3) фирмы создаются с целью избежать налога на продажи или межфирменных торговых квот.

Эти три аргумента в целом не противоречат неоклассической теории фирмы, рассматриваются в прикладной теории цен и объясняют лишь небольшую часть деятельности фирмы;

- 4) размер фирмы ограничивается вследствие «уменьшающейся отдачи от управленческого ресурса» (Н. Калдор, Дж. Робинсон). В более поздних работах, развивающих ту же идею, происхождение фирмы изучается в рамках самостоятельной теории бюрократии, которая проводит сравнение относительной эффективности альтернативных схем управления;
- 5) возникновение фирмы путем слияния разнородных предприятий связано с потребностью более полного учета внешних издержек и выгод путем их интернализации (П. Дэвид, Г. Уинстон).

Эти два аргумента являются выделенными аспектами неинституциональной теории фирмы и не могут претендовать на самостоятельность.

В настоящее время существует несколько целостных теорий (моделей) фирмы (предприятия):

1. Неоклассическая модель.
2. Контрактная теория: а) теория Ф. Найта; б) подход Р.Коуза.
3. Модель «принципал-агент».
4. Теории, основанные на неполноте контракта: а) фирма как отношения найма; б) фирма как способ организации сделки; в) анализ фирмы с позиций прав собственности.
5. Эволюционная модель.
6. Предпринимательская модель.
7. Модель выживания.

Рассмотрим эти модели подробнее.

### **1. Неоклассическая модель фирмы**

Цель неоклассического подхода – выяснить, как работает ценовой механизм, координирующий деятельность экономических агентов, независимо принимающих решения. Поэтому фирма в рамках этого подхода рассматривается в основном с точки зрения применяемой технологии как совокупность выполняемых производственных планов.

В рамках неоклассической теории вопрос о происхождении фирмы является закрытым, а сама фирма рассматривается как некая данность, уже существующая на рынке. Причем она является неделимым субъектом, ее поведение аналогично поведению индивидуального предпринимателя, руководствующегося целями полезности или прибыли.

Границы фирмы определяются границами технологических процессов. Фирма представляет собой «черный ящик»<sup>70</sup>, в который поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция. Поэтому фирма описывается как производственная (технологическая) функция, представляющая собой определенное математическое соотношение применяемых факторов производства. Примером может служить функция Кобба-Дугласа:

$$Y = A_0 \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot N^\gamma,$$

$$0 \leq \alpha, \beta, \gamma \leq 1,$$

$$\alpha + \beta + \gamma = 1.$$

где  $Y$  – объем производства,  $A_0$  – технологический коэффициент,  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  – коэффициенты функции, эластичности объема производства по капиталу (K), труду (L) и земле (N), соответственно.

В основе классической функции Кобба-Дугласа лежит убывающая отдача от факторов производства и постоянная отдача от масштаба.

Технологические процессы считаются бесконечно делимыми, с точки зрения масштабов производства и применяемых факторов, хотя могут существовать и общие ресурсные ограничения. Технологические коэффициенты функции изменяются под влиянием научно-технического процесса, который рассматривается в качестве внешнего, экзогенного фактора.

Цель фирмы в неоклассическом подходе – получение прибыли. Оптимальный объем производства фирмы в краткосрочном периоде определяется

---

<sup>70</sup> Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2013. С.153.

равенством предельных издержек (связанных с убыванием отдачи от переменного ресурса) и предельного дохода, зависящего от рыночной цены. Оптимальный размер фирмы определяется в долгосрочном периоде и связан с исчерпанием эффекта возрастающей отдачи от масштаба или вступлением в силу эффекта убывающей отдачи от масштаба.

При этом все действия фирмы рациональны, а предпочтения транзитивны. Информация относительно рыночной ситуации, состояния внешней среды, условий функционирования рынка ресурсов полностью доступна фирме и достоверна. Вся деятельность фирмы полностью контролируется собственником.

Таким образом, фирма согласно неоклассическому подходу представляет собой некую абстракцию, в которой не учитываются различия между реально существующими фирмами.

## **2. *Контрактная теория фирмы***

### *Теория Ф. Найта*

Первым роль фирмы в децентрализованной экономике изложил Фрэнк Хайнеман Найт (1885–1972) в своей работе «Риск, неопределенность, прибыль» (1921)<sup>71</sup>. Фирма, согласно его подходу, является институтом, обеспечивающим распределение риска.

Происхождение фирмы в концепции Ф. Найта тесно связано с процессами разграничения неопределенности и риска. Если риск можно достаточно точно определить как математическое ожидание различных исходов, то неопределенность такой возможности не дает. Фирмы создаются главным образом с целью устранения внешней неопределенности путем ее интернализации. Получаемый таким образом выигрыш и составляет вознаграждение предпринимателя.

---

<sup>71</sup> Найт, Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М.: Дело, 2003.

Все люди делятся на три группы:

- склонные к риску;
- нейтральные к риску;
- избегающие риска.

Отношение людей к риску определяет их предпочтения и выбираемые роли (наемный работник, предприниматель). Весь получаемый доход делится на постоянную часть, которая выплачивается в виде относительно стабильной заработной платы людям, избегающим риска (работникам), и на переменную, подверженную конъюнктурным колебаниям, которая выплачивается в виде прибыли людям, склонным к риску (владельцам фирм).

Таким образом, внутри фирмы осуществляется распределение риска: агенты, избегающие риска, в обмен на страхование от риска, выполняют указания и передают часть своих свобод на время рабочего дня агенту, склонному к риску.

Данная концепция развивалась позднее в трудах М. Бейли, Ф. Гордона и К. Азариадиса. Происхождение прибыли предпринимателя они связывают с его особой, специфической функцией – управлением конъюнктурным риском. При этом в контрактах о заработной плате реальная ставка оплаты устанавливается ниже средней производительности труда, так как из нее делается вычет страховой услуги, которую предприниматели оказывают своим работникам, гарантируя им фиксированный доход и избавляя от конъюнктурных рисков.

#### *Подход Р. Коуза (институциональная модель)*

Институциональная (транзакционная) модель фирмы восходит к идеям, высказанным Р. Коузом в его работе «Природа фирмы», в которой он раскритиковал подход Ф. Найта.

Критика основывалась на следующем:

1. У Найта агенты, берущие на себя риск, обязательно получают возможность контроля над другими людьми. В реальной действительности это не является обязательным условием, например, в отношениях между двумя фирмами.

2. Проблема распределения риска может быть решена и без участия фирмы–института, поскольку плату за риск можно заранее включить в цену продукции, услуги.<sup>72</sup>

В связи с этим, Р. Коуз связывает образование фирмы с трансформацией транзакционных издержек независимых агентов, взаимодействующих между собой на рынке, в организационные издержки внутри фирмы.

Границы фирмы, то есть ее оптимум, определяется равенством издержек рыночной координации издержкам централизованного контроля, в связи с чем последние приобретают особое значение. При этом нижняя граница определяется величиной транзакционных издержек, верхняя граница – издержками контроля. По мнению Коуза, фирма будет увеличивать свои размеры до того момента, пока расходы на осуществление одной дополнительной транзакции внутри фирмы не будут равны расходам на реализацию этой же транзакции через обмен на открытом рынке или с расходами на ее исполнение через третьих по отношению к данной фирме субъектов<sup>73</sup>.

Оптимизация организационных издержек внутри фирмы тесно связана с типами заключаемых внутри фирмы контрактов и их реальными исходами. Таким образом, в современной институциональной теории фирма трактуется как совокупность индивидуальных участников, связанных между собою сетью контрактов. Так, Армен Алчиан (1914–2013) и Гарольд Демсец (род.1930) утверждают, что любую организацию можно рассматривать как

---

<sup>72</sup> Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — с.327-359.

<sup>73</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей / пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. — М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.

*сеть контрактов, договоров и неформальных договоренностей* между индивидами – членами этой организации. Следовательно, в институциональной теории особое внимание уделяется процессам формирования, заключения, исполнения контрактов.

Таким образом, Р. Коуз указывает на возможность экономии на трансакционных издержках как условие возникновения фирмы. Замена рыночной координации осуществляется путем перевода некоторых соглашений во внутреннюю систему фирмы, при этом трансакционные издержки на выполнение внешних контрактов снижаются и возникают организационные издержки – издержки координации деятельности внутри фирмы, контроля над выполнением внутренних контрактов и издержки мотивации работников.

### **3. Модель «принципал–агент»**

Впервые на вопросы, касающиеся деятельности управляющих организаций – агентов, обратили внимание в своей книге «Современная корпорация и частная собственность» в 1932 г. Адольф Берль (1895–1971) и Гардинер Минз (1896–1988). Они показали, что отделение собственности от управления в корпорациях вызывает серьезные проблемы в области контроля за действиями управляющих. Немного позднее в середине 60-х гг. 20 в. рост корпораций вызвал особый интерес к указанной проблеме, которая стала активно изучаться и получила название проблемы агентских отношений<sup>74</sup>.

В частности А. Алчиан и Г. Демсец более детально объяснили причины возникновения фирмы и особенности ее внутреннего устройства с точки зрения институционального подхода. Основной акцент был сделан на анализе постконтрактной стадии сделок и на вопросах, связанных с осуществлением контроля за исполнением заключенных контрактов.

---

<sup>74</sup> Одинцова, М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — с.327–359.

По их мнению, фирмы образуются по причине выгод от работы командой, в результате чего возникает синергетический эффект (эффект целого больше, чем сумма эффектов частей, т.е. общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности). Однако при командной работе встает вопрос определения роли каждого члена в итоговый общий результат и предотвращения проявления разных форм оппортунистического поведения среди участников группы. Данный вопрос входит в функции управляющего (менеджера).

Отношения между собственниками и менеджерами также рассматриваются в контексте взаимодействия «принципал–агент». Основным свойством данной модели является разделение функций собственности и контроля (в том числе посредством доступа к информации). Получение дополнительной информации о деятельности менеджера требует расходов на организацию внутрифирменного и внефирменного мониторинга, при этом часть деятельности менеджера все равно остается ненаблюдаемой. В то же время активизация труда менеджера может быть экономически нецелесообразна, с точки зрения достигаемых фирменных результатов.

**Проблема принципала-агента** – угроза манипулирования принципалом со стороны агента при выполнении его предписаний и поручений. Способ реализации – введение принципала в заблуждение относительно действительной сложности выполняемых задач. Условие – асимметричность информации и высокие издержки контроля.

Три стратегии игроков.

1. *«Золотое правило»*. Принципал вознаграждает агента согласно вкладу в общий результат, агент добросовестно выполняет работу.
2. *Стандарт равных усилий*. Принципал применяет фиксированную уравнительную оплату для всех агентов, агенты стараются работать «как все», не лучше и не хуже.



3. *Оппортунизм*. Принципал занижает оплату агента, ссылаясь на неблагоприятные «естественные условия» (нестабильная конъюнктура рынка), которые проверить трудно ввиду отсутствия информации. Агент практикует отлынивание.

Представим отношения «принципал-агента» в виде неантагонистической игры, в которой у каждого игрока есть три варианта стратегий поведения (табл. 7.1).

Таблица 7.1

**Установление «равновесия по Нэшу» в модели «принципал-агент»**

	Принципал			
		«Золотое правило»	Стандарт равных усилий	Оппортунизм
Агент	«Золотое правило»	7, 7 [P]	4, 8	1, 9
	Стандарт равных усилий	8, 4	5, 5	2, 6
	Оппортунизм	9, 1	6, 2	3, 3 [N, St1, St2]

Используя правила нахождения равновесий в неантагонистических играх, рассмотренных в теме 3 «Теория игр в институциональном анализе», определим основные типы равновесий для данной ситуации.

Доминирующей стратегией для Агента является оппортунизм, т.к. в этом случае игрок получает максимальные для себя выигрыши.

Доминирующей стратегией Принципала, при которой он получает наибольший выигрыш, также становится стратегия оппортунизм.

Равновесием доминирующих стратегий становится исход (3,3) – взаимный оппортунизм.

Равновесие по Нэшу N(3, 3) – взаимный оппортунизм. Оно совпадает с равновесием по Штакельбергу для обоих игроков [St1, St2].

Оптимальный результат (равновесие по Парето): «золотое правило», используемое обоими игроками –  $P(7,7)$ . При этом стоит обратить внимание, что достижение такого равновесия возможно при наличии нормы – «доверие».

#### *Варианты решения проблемы принципала-агента*

1) *Соревнование, конкуренция между агентами.* Имеет собственные «плюсы» и «минусы»:

+ Взаимный контроль агентов за действиями друг друга позволяет снизить издержки контроля со стороны принципала.

+ Перераспределение выгод в пользу победителя выступает как стимул для роста результатов. Условие – перспектива крупного выигрыша с низкой вероятностью должна быть более привлекательна, чем перспектива низкого выигрыша с более высокой вероятностью (при одинаковом математическом ожидании).

– Привлекательность высокого выигрыша стимулирует выбор наиболее рискованных технологий (происходит «ухудшающий отбор» агентов).

– Конкуренция агентов разрушает доверие между ними и осложняет решение совместных задач.

2) *Участие агента в результатах совместной деятельности.* Заключение контракта, в котором зарплата не фиксирована, а зависит от результатов деятельности фирмы (sharing contract). Другими формами являются: участие в прибыли, участие в капитале. Одной из разновидностей такого участия являются получившие распространение в 70-80-х годах в США и Великобритании программы ESOP (Employee Stock Ownership Plan). Предельным вариантом участия в доходе является установление фиксированного вознаграждения принципалу. В данном случае агент выступает арендатором имущества у принципала и выплачивает ему ренту плюс долю прибыли.

3) *Фирма как коалиция агентов (самоуправленческая фирма)*. Функции принципала поочередно выполняются агентами, происходит ротация агентов. Применяется колесообразная структура управления (wheel network). Такая структура имеет ряд преимуществ. Она позволяет снизить стимулы к передаче недостоверной информации, усилить доверительные отношения, способствует созданию «ассоциативной атмосферы» (О. Уильямсон). В результате происходит уменьшение издержек на контроль, возникает выигрыш от операции – благодаря работе в команде (team work), где присутствует взаимная поддержка.

Ограничениями применения колесообразной структуры управления являются:

- а) низкая степень склонности агентов к риску;
- б) численность участников (модель эффективна лишь в малых командах);
- в) требуется исходное обладание социальным капиталом (традициями взаимной поддержки, взаимного доверия, наличие общих целей и интересов).

#### **4. Теории, основанные на неполноте контракта**

В реальной жизни заключение полного контракта может быть связано со значительными издержками, в связи с чем оно становится практически невозможным. Вышеперечисленные теории фирмы данный факт не учитывают, поэтому в рамках институционализма стала изучаться необходимость последующей адаптации заключенного контракта к изменениям и непредусмотренным условиям. В таких подходах фирма представляет собой контракт о найме, и большое значение уделяется властным отношениям внутри фирмы.

##### **4.1. Фирма как отношения найма**

Согласно данному подходу, разработанному Р. Коузом и Г. Саймоном, фирму характеризуют прежде всего внутренние властные отношения. Власт-

ные распоряжения собственника определяют осуществление всех трансакций внутри фирмы.

Существующие иерархические отношения в фирме несут некоторые положительные эффекты:

1. Гибкость контракта о найме, заключая который одна сторона передает властные полномочия собственнику, принимающему решения в своих интересах (Г. Саймон).

Большая гибкость контракта о найме по сравнению с контрактом между независимыми партнерами объясняется возможностью адаптации прав и обязанностей работника к определенным обстоятельствам, тогда как предвидеть все возможные будущие изменения и зафиксировать их в контракте с независимыми партнерами не представляется возможным. Выгоды от этой гибкости находятся в прямой зависимости от неопределенности будущего (чем выше неопределенность, тем больше выгоды).

2. Экономия трансакционных издержек, а именно издержек ведения переговоров об условиях контракта (Р. Коуз).

При этом со временем могут возникнуть и отрицательные эффекты.

1. «Информационная перегрузка». Данная ситуация становится следствием расширения фирмы, когда все сложнее руководить и контролировать действия всех работников из-за неполноты необходимой информации в силу невозможности ее своевременного сбора. В этом случае границы фирмы определяются количеством занятых в фирме работников.

2. Доктрина «ответственности вышестоящего», означающая полную ответственность руководителя за результат работы всего коллектива.

3. Работодателем в контракте о найме должны фиксироваться гарантии об исключении случаев злоупотребления властью. Такой гарантией может стать репутация фирмы, организационная культура (Д. Крепс).

#### 4.2. Фирма как способ организации сделки

Данный подход связан с именем О. Уильямсона, который, рассматривая фирму как способ организации сделки, обращает внимание на ограниченную рациональность ее участников, неполноту заключаемых между ними контрактов и роль специфических активов при выборе типа контракта и способа организации сделки (рынок, иерархия, гибридная форма), что позволило дать ответ на вопрос о границах фирмы.

Французский экономист Жан Тироль назвал этот вопрос «загадкой О. Уильямсона»<sup>75</sup>.

Организацию сложного производственного процесса можно осуществлять:

- 1) с участием множества самостоятельных фирм,
- 2) одной крупной, полностью вертикально интегрированной компанией, владеющей всеми мощностями, необходимыми для производства.

Однако крупная централизованная организация, как правило, излишне бюрократизирована, что несет в себе множество недостатков, снижающих эффективность работы. По мнению О. Уильямсона, их можно отчасти преодолеть, используя *политику селективного вмешательства*, т.е. за счет воспроизведения работы рынка внутри самой фирмы, при этом менеджеры лишь в особых случаях могут вмешиваться в работу данного механизма.

Однако на практике политика селективного вмешательства, несмотря на положительные эффекты в виде повышения гибкости и приспособляемости, имеет свои пределы, которые проявляются в снижении стимулов к постоянному совершенствованию выполняемой работы на всех уровнях. Создание в рамках гигантской интегрированной фирмы стимулов, сравнимых со стимулами независимых фирм, оказывается невозможным, при этом кон-

---

<sup>75</sup> Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2013. - с.163.

троль и организация всеохватывающей системы наказаний и поощрений без дополнительных затрат также ограничены.

Преимущества подхода О. Уильямсона:

- 1) принимается во внимание ограниченная рациональность экономических агентов;
- 2) учитываются издержки, связанные с оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения;
- 3) определяется природа и основные факторы, влияющие на величину трансакционных издержек в отношениях между двумя фирмами, не состоящими в интеграционных связях.

Нерешенные вопросы в рамках подхода О. Уильямсона:

- 1) неясно, как изменяется величина этих издержек при объединении фирм в одну;
- 2) не изучен механизм гарантирования исполнения контракта, применяемый внутри фирмы.

Таким образом, О. Уильямсон делает основной акцент на том, что в рамках фирмы важно обеспечение принуждения к соблюдению контракта.

#### *4.3. Анализ фирмы с позиций прав собственности*

Теоретический подход с позиций прав собственности уделяет основное внимание вопросу относительно изменений, происходящих после слияния двух фирм и объединения их собственности. Авторы данного подхода (Г. Гроссман, О. Харт) объясняют вертикальную интеграцию и границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы<sup>76</sup>.

При отсутствии возможности заключения совершенного контракта источником власти может стать собственность. Обращая внимание на измене-

---

<sup>76</sup> Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — с.337-359.

ния при объединении собственности в случае слияния двух фирм, сторонники подхода объясняют получение дополнительных выгод от вертикальной интеграции в силу возросших прав контроля и принятия решения об использовании физических активов их обладателем. Однако контроль требует также и дополнительных издержек.

Выгоды и издержки в результате интеграции представлены в таблице 7.2.

Таблица 7.2

### Результаты межфирменной интеграции

Выгоды интеграции	Издержки интеграции
1. Усиление стимулов поглощаемой фирмы для осуществления специфического инвестирования	1. Стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для сделки инвестиций снижаются
2. Увеличение остаточных прав контроля влечет за собой возможность получения большей части излишка	2. Возникновение издержек контроля, приобретаемого в результате интеграции: потеря инициативы владельцев поглощаемой фирмы, поскольку они становятся наемными работниками

Расширение размеров фирмы ограничивается предельными издержками на осуществление интеграции, которые не должны быть больше предельных выгод от ее осуществления.

Таким образом, согласно теории Г. Гроссмана и О. Харта, оптимальная структура прав собственности определяется степенью взаимозависимости инвестиций:

1) в случае независимых активов двух фирм оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции, поскольку передача права контроля одной фирмы над активами другой существенно снижает стимулы к специфическим инвестициям поглощаемой компании, но не увеличивает заинтересованность нового собственника в осуществлении специфических инвестиций;

2) в случае взаимодополняющих активов фирм оптимальная структура формируется в результате их интеграции.

В целом, уделяя основное внимание решению проблемы конфликта между стимулами к осуществлению специфических инвестиций, рассматриваемый подход не анализирует координационные проблемы и не учитывает ограниченность финансовых ресурсов.

### ***5. Эволюционная модель фирмы***

Согласно этой теории, авторами которой являются Ричард Нельсон (род. 1930) и Сидни Уинтер (род. 1935), фирма – живой организм в некой биологической популяции себе подобных, который вырабатывает собственные устоявшиеся, зарекомендовавшие себя во времени реакции на внутренние или внешние воздействия. К такого рода правилам – «рутинам» фирмы относят ее традиции, процедуры принятия решений, алгоритмы реагирования на изменения внешней и внутренней среды. У каждой фирмы формируется свой генотип, который определяет ее особенное «лицо», отличное от других фирм. С одной стороны, в модели рассматривается эволюция всей биологической популяции в меняющейся среде, с другой стороны, отдельные объекты обладают своими неизменными характеристиками (инвариантами).

### ***6. Предпринимательская модель фирмы***

Фирма, согласно данному подходу, представителями которого являются Роберт Хизрич и Мартин Петерс, – сфера приложения предпринимательской инициативы, объект инновационного менеджмента. Центральная фигура фирмы – предприниматель, который обладает такими качествами, как самостоятельность, ответственность, активность, стремление к успеху, склонность к риску, настойчивость, уверенность в себе, изобретательность, адаптивность. В модифицированном варианте данной модели присутствуют уже три типа предпринимателей:



а) «макропредприниматели» – лица, ответственные за связи предприятия с другими организациями, а также с деловой, административной, технологической средой, населением;

б) «мезопредприниматели» – администраторы, осуществляющие управление материально-финансовыми потоками во внутренней деятельности фирмы, в том числе инновационной;

в) «микropредприниматели» – работники, осуществляющие организацию на микроуровне, вплоть до рабочих мест.

Особое значение в этой модели уделяется распределению и координации предпринимательских функций.

### ***7. Модель выживания (антиэволюционная модель фирмы)***

Согласно данному подходу, в условиях высокой неопределенности фирма уязвима к разного рода внешним воздействиям (шокам): изменениям в объеме и структуре спроса, конкурентной ситуации, ценах на факторы производства, поведении поставщиков и потребителей. Единственно рациональной целью фирмы является «выживание», для чего она вынуждена постоянно пересматривать правила игры. Ввиду отсутствия стабильных правил долгосрочные стратегии невозможны, а руководство фирмы стремится к краткосрочной личной выгоде и укреплению своего главенствующего и бесконтрольного поведения. Характеристиками деятельности такой фирмы становятся революционное изменение активов, типа целевой функции, отказ от эволюционного развития.

### **7.2. Цели фирмы**

С точки зрения неоклассиков, универсальной целью фирмы является *максимизация прибыли*. Однако исследования зарубежных экономистов по-

казали, что возможны и другие цели, которые «дополняют, уточняют, ограничивают или замещают цель максимизации денежной прибыли»<sup>77</sup>.

Предпосылками реализации неденежных целей фирмы являются:

- 1) наличие неконкурентных рынков, как правило, олигополистических, позволяющих менеджерам и собственникам варьировать уровнем прибыли, то есть жертвовать частью прибыли ради достижения других целей,
- 2) отсутствие агрессивной конкуренции за увеличение доли рынка как со стороны существующих конкурентов, так и новичков, а также взаимозависимость в установлении цен.

*Альтернативные цели фирмы (обзор Ф. Махлупа):*

1. Увеличение досуга (коктейли, гольф, перерывы на кофе). По аналогии с рынком труда, где работник осуществляет выбор между трудом (доходом) и свободным временем, рассматривается выбор предпринимателей и менеджеров между стремлением к дополнительной прибыли и досугом. При этом предполагается, что именно усилия менеджеров, а не какой-либо другой фактор, или их комбинация определяют объем производства и доходы фирмы, а спрос на досуг со стороны менеджеров эластичен по доходу.

2. Стремление к поддержанию заведенного порядка и взаимопонимания внутри фирмы. Например, менеджер, которому безразлично мнение и интересы своих подчиненных, воздерживается от отношения к ним как к механизмам по извлечению прибыли, способным оперативно реагировать на новые запросы рынка. В то же время работники воздерживаются от предложений по максимизации прибыли, не желая ломать заведенный порядок своего руководителя.

3. Личные доходы менеджеров (зарплата, бонусы, вознаграждения). Если не существует прямой зависимости между прибылью фирмы и дохода-

---

<sup>77</sup>Махлуп Фриц. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Вехи экономической мысли. Теории фирмы. Т.2. Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 85.

ми менеджеров, последние склонны принимать решения, направленные, прежде всего, на увеличение собственного благосостояния.

4. Предпочтение какого-либо вида активов (например, ликвидности в ущерб материальным запасам или постоянным активам).

5. Неверная интерпретация информации на разных уровнях управления может привести к регулярному искажению фактических обстоятельств, а в итоге доходы фирмы окажутся ниже максимального уровня.

6. Стремление к сохранению контроля, что может потребовать жертвы – уменьшения прибыли.

7. Стремление избежать риска. Негативное отношение к риску может стать причиной существенных потерь в прибыли.

8. Борьба за статус, власть и престиж часто несовместимы с деятельностью, направленной на максимизацию прибыли.

9. Желание служить на благо общества может быть препятствием на пути максимизации прибыли.

10. Стремление к безукоризненности, демонстрации профессиональных успехов может конфликтовать с целью максимизации прибыли.

11. Достижение компромиссов между целями локальных менеджеров и управляющих различными функциями – производства, сбыта, финансов, исследования и разработок, по связям с общественностью и т.д. – всегда происходит за счет уменьшения возможной прибыли. Каждое подразделение нацелено на увеличение объема работ и собственных доходов, поэтому склонно искажать информацию относительно значимости выполняемых функций.

12. Возможно влияние на поведение фирмы поставщиков сырья, покупателей, финансовых посредников, правительственных органов, рабочих союзов, что также препятствует достижению максимума прибыли.

Результатом является *дискреционное* (произвольное) *поведение* менеджеров, то есть поведение, направленное на достижение целей, которые рассматриваются менеджерами как разумные.

### 7.3. Выбор организационно-правовой формы фирмы

При выборе формы экономической деятельности возникает вопрос о подходящей к конкретному виду деятельности и соответственно предпочтительной организационно-правовой форме.

А. Алчиан и Г. Демсец предложили следующую типологию фирм в зависимости от особенностей внутрифирменного распределения прав собственности.

1) **Индивидуальная фирма.** Владелец такой фирмы выполняет также функции управляющего и обладает пучком из пяти прав:

- право на остаточный доход (доход за вычетом контрактного вознаграждения всех остальных факторов);
- право контроля за поведением других работников фирмы;
- право принятия решений и заключения контрактов;
- право на наем и увольнение;
- право продать все выше перечисленные полномочия.

Центральным агентом в такой фирме, по мнению А. Алчиана и О. Уильямсона, становится собственник ресурса с наибольшей степенью специфичности, способный получить все указанные выше права за максимальную цену. В современной фирме, основывающейся на индивидуальной частной форме собственности, таким специфическим ресурсом выступает человеческий капитал, уровень развития которого определяет дальнейший успех предпринимательской деятельности. Чаще всего в такой форме организуются адвокатские конторы, небольшие рекламные агентства, инжиниринговые и консалтинговые фирмы и т.п.

2) *Корпорация*. Не все акционеры, являющиеся владельцами корпорации, обладают правом на изменение состава управленцев. Право на контроль сводится к праву контроля за высшими менеджерами через совет директоров. Это означает: права собственности акционеров корпораций оказываются несколько суженными, что отличает их от прав владельца индивидуальной частной фирмы.

При этом акционеры обладают рядом преимуществ:

- акционеры несут ограниченную ответственность в рамках сумм, внесенных ими в покупку акций;
- акционерная собственность высоколиквидна, возможно изъятие акционером своей доли без согласия других совладельцев;
- акционерная собственность достаточно хорошо защищена от «вымогательства», т.к. продажа кем-либо части своих акций не изменит структуру специфических активов, которые по-прежнему останутся в фирме;
- разделение прав на остаточный доход и управление позволяет нанимать эффективных топ-менеджеров.

Основной проблемой в акционерном обществе является проблема контроля управляющего (агентом). В силу отделения права получения остаточного дохода (закрепляется за акционерами-собственниками) от права управления (закрепляется за менеджером), у последнего появляется стимул для оппортунистического поведения. Для предотвращения оппортунизма в корпорациях действуют внутренние и внешние механизмы контроля, способствующие реализации интересов собственников.

*К внутренним механизмам контроля относятся:*

1. Участие менеджеров в акционерном капитале.
2. Заключение с управляющим стимулирующего договора.
3. Распространение акций среди небольшой группы акционеров.
4. Контроль со стороны собственников, входящих в Совет директоров.
5. Контроль со стороны кредиторов.

*Внешние механизмы контроля:*

1. Рынок готовой продукции. Хорошее управление компанией увеличивает спрос на производимую продукцию. Однако это достаточно радикальный механизм, т.к. недостатки в управлении отрицательно сказываются на прибыли, что затрагивает интересы акционеров, работников и кредиторов.
2. Фондовый рынок. Падение курса акций вызывает недовольство политической управляющих, снижает возможности привлечения дополнительного капитала.
3. Рынок труда управляющих. Менеджер, неэффективно управляющий компанией, может обесценить свой человеческий капитал, что в последующем скажется на его заработной плате у других работодателей.
4. Рынок слияний и поглощений. Падение курса акций делает фирму уязвимой для возможного поглощения.

Несмотря на некоторые минусы акционерной формы собственности, все же выгоды, связанные с данной организационной формой, превышают издержки, что делает ее достаточно популярной.

3) *Государственное предприятие.* А. Алчиан и Г. Демсетц указывают на вынужденный характер участия во владении таким предприятием, т.к. владельцы – налогоплательщики – не могут освободиться от уплаты налогов, т.е. уклониться от своих обязанностей по содержанию государственной собственности.

Недостатки государственной формы собственности:

- чрезмерная политизация, подчинение внеэкономическим целям;
- невозможность получения биржевой оценки качества управления, в силу того, что акции государственных предприятий не обращаются на бирже;
- ослабление контроля со стороны собственников за поведением управленцев;

- отсутствие возможности поглощений приводит к отсутствию интереса со стороны рынка к участию в их реорганизации;
- склонность к накоплению избыточных производственных мощностей и разрастанию персонала;
- медленная реакция на изменения в спросе;
- слабое использование нововведений и отсутствие инвестиций в рискованные проекты.

Несмотря на перечисленные недостатки, государственная собственность признается достаточно эффективной в производстве общественных благ (на что, в частности, указывает американский экономист Л.Де Алесси<sup>78</sup>).

#### 4) *Самоуправляемые фирмы.*

Основные черты такой организации:

- все члены коллектива наделены правом на остаточный доход,
- всем предоставляется право найма и увольнения работников,
- право на участие в получении доли от положительных финансовых результатов имеет место в случае работы на предприятии.

Сторонники транзакционного подхода считают такую форму экономической организации неоптимальной, поскольку большая часть дохода идет на повышение заработной платы, и лишь незначительная часть расходуется на инвестиции.

В итоге, по мнению сторонников транзакционного подхода (А. Алчиана, Г. Демсетца, О. Уильямсона и др.), фирмы организационных форм разного типа вступают между собой в конкуренцию. При этом их жизнеспособность определяется способностью обеспечивать экономию транзакционных издержек. Каждая организационная форма в конечном счете занимает свою нишу, в пределах которой становится эффективнее других.

---

<sup>78</sup> De Alessi L. The economics of property rights: a review of evidence. -- "Research in Law and Economics", 1980, v. 2.

## 7.4. Внутрифирменная структура

Различные варианты решения проблемы принципала и агента лежат в основе четырех наиболее распространенных альтернативных моделей внутренней структуры организации.

### 1. Унитарная структура (У-структура)

Для этой структуры характерна максимальная централизация власти. Все основные решения принимаются собственником, который сам лично осуществляет и контроль.

Основные признаки унитарной структуры:

- вертикаль власти;
- функциональное деление на отделы.

Основные проблемы:

- проблема принципала-агента возникает в каждом функциональном подразделении;
- раздутый аппарат управления.

Два способа решения проблемы «принципала–агента»:

- усиление контроля – требует уменьшения числа подчиненных у каждого менеджера;
- создание мотивации (позволяет увеличить число подчиненных).

### 2. Холдинговая структура (Х-структура)

Для этой структуры характерна максимальная децентрализация власти, отсутствие общих отделов у фирмы–холдинга. Принципал занимается только контролем за финансовыми потоками и финансовыми результатами деятельности агентов, но не занимается стратегическим контролем их деятельности. Агенты полностью независимы в принятии всех решений, кроме затрагивающих вопросы распределения прибыли.

Способ решения проблемы принципала–агента – соревнование агентов, критерий эффективности – достижение финансовых результатов.



Распространение холдингов объясняется следующими их преимуществами:

- а) распределение риска,
- б) остаточный контроль,
- в) повышение рыночной власти.

### *3. Мультидивизиональная структура (М-структура)*

Изобретена в 20-е гг. XX века Пьером Дюпоном и Альфредом Слоуном (руководители «DuPont» и «GeneralMotors»). Данная структура состоит из нескольких унитарных структур (дивизионов), у которых общий (главный) офис. При этом сочетаются централизации принятия стратегических решений (например, относительно диверсификации производства) и децентрализация оперативного контроля и управления. У каждого дивизиона есть набор собственных функциональных служб (бухгалтерии, маркетинга и т.д.). В рамках данной структуры действует принцип самофинансирования дивизионов, однако часть прибыли поступает в головной офис и распределяется согласно задачам фирмы в целом.

Способы появления М-структуры:

- а) дробление У-структуры («DuPont»);
- б) объединение независимых У-структур («General Motors»).

В хозяйственной практике такая структура распространена в рамках конгломератов и транснациональных компаний.

### *4. Смешанная структура (С-структура)*

Данная структура возникает тогда, когда одно подразделение полностью контролируется головной компанией (схоже с унитарным предприятием), зависимость другого подразделения носит чисто финансовый характер (как в холдинге), а третье подразделение обладает операционной самостоятельностью – самоуправление в сфере производства, маркетинга и логистики и действует на принципах самоокупаемости (подобно мультидивизиональной структуре).

**Соотношение между типом структуры и способом решения проблемы  
принципала-агента**

Унитарная структура	Усиление прямого контроля
Холдинговая структура	Организация соревнования агентов
Мультидивизиональная структура	Участие агента в результатах совместной деятельности, выполнение ими функций принципала

*Факторы развития внутренней структуры фирмы*

1. Стремление снизить организационные (внутренние) издержки, в том числе издержки оппортунистического поведения.

2. Зависимость от предыдущей траектории развития («эффект исторической обусловленности»).

Таким образом, согласно институциональному подходу, деятельность фирмы, ее цели и способы достижения поставленных задач определяются не только совокупностью экономических и технологических факторов, но и институтами и институциональной средой. Во всех подходах к возникновению фирмы, использующих институциональный основы, изучаются три основных элемента любой организации: координация, мотивация и стимулирование. От того, как решаются эти вопросы, зависит также внутрифирменная структура и организационно-правовая форма фирмы.

**Вопросы для повторения**

1. Перечислите существующие экономические подходы к теории фирмы. Назовите преимущества и недостатки каждого подхода.
2. Как Р. Коуз объясняет возникновение фирмы и ее границы? Перечислите основные преимущества подхода Коуза.
3. Каковы основные отличия подходов к возникновению фирмы Ф. Найта и Р. Коуза?

4. Объясните понятие «информационная перегрузка».
5. В чем состоит суть политики селективного вмешательства? В чем, по мнению Уильямсона, состоят ограничения данной политики?
6. Чем контракт о найме отличается от обычного рыночного контракта?
7. Что означает и как оценивается в деловом мире показатель «гудвилл»?
8. Назовите отличительные черты эволюционной теории фирмы.
9. Охарактеризуйте нестандартные теории фирмы.
10. Проанализируйте преимущества и недостатки У-структуры, Х-структуры и М-структуры.
11. Назовите основные элементы экономической организации.
12. Перечислите организационно-правовые формы организации экономической деятельности.
13. Проанализируйте выгоды и проблемы каждой формы организации бизнеса.
14. Назовите внутренние и внешние механизмы контроля поведения менеджеров в корпорациях.

### **Задания для обсуждения**

1. В общем праве действует доктрина об «ответственности вышестоящего». Что она означает и как применяется на конкретных предприятиях? По возможности приведите примеры.
2. Чем институциональное поведение российских фирм отличается от поведения фирм в других странах? Назовите причины этого.
3. Рассмотрите на известном Вам примере проблему «принципала–агента» внутри фирмы и предложите варианты её решения.
4. Выберите какую-либо известную организацию, изучите о ней информацию в Интернете и подумайте над следующими вопросами:
  - как на предприятии решается проблема «принципала –агента»,

- какова организационная структура предприятия (унитарная, дивизиональная, холдинг, смешанная),
  - что может сделать данная организация, чтобы снизить издержки контроля?
5. Проведите сравнительный анализ существующих подходов к теории фирмы, заполнив нижеприведенную таблицу 7.4.

Таблица 7.4

### Основные подходы к теории фирмы

Подход	Представители	Сущность фирмы	Границы фирмы	Основные положения подхода	«+» подхода	«-» под-хода
Неоклассический						
Контрактная теория						
Модель «принципал-агент»						
Фирма как отношения найма						
Фирма как способ организации сделки						
Фирма с позиций прав собственности						

### Список литературы

1. Агапова И.А. Институциональная экономика: учеб. пособие / И. А. Агапова. – М.: Экономист, 2009. – 272 с. – Лекция 6.
2. Алчиан А, Демсец Г. Производство, Информационные издержки и экономическая организация / В сб. Истоки, М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
3. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.: ил. – Глава 5.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. / Р. Коуз. М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.

5. Ляско А.К. Проблема доверия в социально-экономической теории. – М.: РАН Институт экономики, 2004.
6. Махлуп Фриц. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Вехи экономической мысли. Теории фирмы. Т.2. Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 73–93.
7. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / Гл. 15 в кн. Институциональная экономика. Ред. А.О. Олейник. – М.: ИНФРА–М, 2005.
8. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
9. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. 3-е изд. – М.: Норма, 2014. Гл. 6.
10. Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА–М, 2011. Главы 2–4.
11. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 459 с. — Серия: Бакалавр. Академический курс. – Глава 5.
12. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. – Тема 9.
13. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Тема 2 и Лекция 15. – М.: ИНФРА М, 2010.
14. Сторчевой М. Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. 2012. №9.
15. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. – СПб.: Ленинздат, 1996. Гл. 1, С. 48-90.

## ТЕМА 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

### 8.1. Происхождение государства

Исторически возникли два существенных подхода, излагающих процесс формирования государства:

1. Теория общественного договора. Основан на политической теории Джона Локка и идеях Жан-Жака Руссо.

2. Теория эксплуатации. Опирается на воззрения Томаса Гоббса.

Перечисленные подходы по-разному оценивают природу человека и состояние отношений между людьми («естественное состояние») до возникновения государства.

Рассмотрим эти теории государства более подробно.

1. **Контрактная теория государства.** В основе существования государства лежит общественный договор. Само государство рассматривается как соглашение по поводу предоставления общественных благ. Эта идея впервые была изложена Локком (1632–1704) и Руссо (1712–1778), позднее она была воспроизведена в теории государственных финансов А.С. Пигу – Дж. Мида.

Данная теория подразумевает, что государство учитывает интересы граждан, а граждане добровольно выполняют все правила и нормы, действующие в данном государстве. Государство способно обеспечить условия для более рационального использования ресурсов и тем самым создавать базу для роста общественного благосостояния.

В России возможность применения теории контрактного государства ограничена, потому что чиновники не несут ответственности за принимаемые решения и их последствия.

2. **Эксплуататорская теория.** В 1651 году Т.Гоббс (1588-1679) опубликовал свое ставшее знаменитым сочинение «Левиафан или материальная

форма и власть государства церковного и гражданского», где он уподобил государство библейскому чудовищу Левиафану, наказывающему ослушников. Цель такого государства – сдерживать людей от взаимного пожирания друг друга, от «войны всех против всех» в мире, где «человек человеку волк». В основе государства лежит функция перераспределения ресурсов. Государство представляет собой орудие господствующей группы или класса. При этом государство, участвуя в перераспределении доходов граждан, получает доход и способствует переходу ренты в пользу группы, находящейся у власти. Права собственности устанавливаемые правящим классом, нацелены в большей степени на максимизацию их собственных доходов (рентоориентированное поведение), а не на повышение благосостояния всего общества. В целом для такой модели государства характерно взаимное оппортунистическое поведение граждан и государства по отношению друг друга.

Также возникновение государства нередко связывается с развитием господствующего типа обмена между людьми. Согласно этому подходу, современное государство является результатом следующей эволюции экономических отношений:

1. Персонифицированные отношения сторон (мелкое производство и торговля) характеризовались невысокими транзакционными издержками и отсутствием контроля со стороны третьих лиц.

2. Неперсонифицированные отношения сторон вследствие развития обмена повлекли за собой увеличение транзакционных издержек, что потребовало формирования государства и специализированных институтов по принятию норм права.

3. Неперсонифицированный обмен с контролем, осуществляемым третьей стороной. Государство устанавливает правила, обеспечивает права, выполняет функции суда.

В других подходах государство рассматривается как организация по производству общественных благ, использующая преимущества отдачи от

масштаба. Рассмотрим отдельно некоторые современные институциональные модели государства.

## 8.2. Современные модели государства

### *Модель государства Дугласа Норта*

Государство, как писал Д. Норт, – это «организация, обладающая сравнительными преимуществами в смысле применения насилия и распространяющаяся на географическую территорию, границы которой определяются властью этой организации обладать налогами лиц, на ней проживающих»<sup>79</sup>.

По теории Д. Норта, государство играет двоякую роль. С одной стороны, оно создает формальные институты, главным из которых является институт прав собственности, в результате этого происходит снижение транзакционных издержек, что, в свою очередь, способствует высвобождению ресурсов для экономического роста. С другой стороны, поддерживаемые государством устаревшие формальные институты могут выступать в качестве нежелательных ограничений, препятствующих эффективному распределению ресурсов в экономике и сдерживающих экономический рост.

В этой модели государство рассматривается как некий монополист, действующий в пределах кривой спроса на общественные услуги, но выбирающей на ней такой объем и цену, то есть уровень налогообложения своих подданных, которые позволяют ему максимизировать собственный доход. При этом действия правительства ограничиваются тремя факторами.

1. Угрозой появления конкурентов внутри государства и за его пределами. Таких потенциальных претендентов на роль правительства могут «поставить» конкурирующие группы, силы которых и степень влияния различны. В таком случае действующему правителю предписывается в качестве правила

---

79 North, Douglass C. Structure and Change in Economic History. New York: W.W.Norton. 1981. P.21.



руководствоваться принципом ценовой дискриминации, устанавливая различный уровень налогообложения различных групп (например, освободить от налогов высшие чины армии).

2. Склонностью к оппортунистическому поведению, которая находится в прямой зависимости от уровня налогообложения. Влияние этого фактора можно отразить в динамике кривой предельных издержек в части их транзакционной составляющей.

3. Издержками измерения, в том числе издержками измерения базы налогообложения. Их также можно отразить в кривой предельных транзакционных издержек.

Согласно модели Д. Норта, эти ограничения являются причиной возникновения особых прав собственности и систем сбора налогов, в результате которых экономика окажется далекой от достижения технологической границы производственных возможностей.

### *Модель государства Мансура Олсона*

Мансур Олсон (1932–1998) и У. Мак–Гир, в отличие от Д. Норта, считают, что результат действий государственного лидера, целью которых является максимизация собственного дохода, не обязательно будет таким плохим, и проводят различие между бандитами–гастролерами и оседлыми бандитами. Государство в их понимании рассматривается как оседлый бандит<sup>80</sup>.

Цель бандита–гастролера – максимизация краткосрочного дохода, поэтому он инвестирует средства, прежде всего, в технологию перераспределения. Оседлый бандит стремится закрепить за собой монополию на грабежи в пределах своей территории, поэтому он может ввести систему упорядоченного налогообложения и использовать ее для постоянного получения доходов. В отличие от бандита–гастролера, отбирающего все, задача оседлого бандита

---

<sup>80</sup> Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

– мотивировать живущих на контролируемой им территории людей к производству. Оседлый бандит в виде налогов забирает лишь часть доходов, что заставляет население работать еще для увеличения своего материального благополучия. При этом налогоплательщику заранее известна величина взимаемого с него налога, поэтому информация о том, что излишек дохода над налогами он сможет оставить себе, становится дополнительным стимулом к производительной деятельности.

### *Модель государства Т. Эггертссона*

Трауинн Эггертссон (род. 1941 г.), развивая теорию Д. Норта, выделяет 4 фактора, определяющие политическую силу группы.

1. Экономическая база этой группы. Зависимость политической силы группы от ее экономического могущества прямая: у группы, располагающей большими ресурсами, выше как сами возможности финансирования соответствующих коллективных действий, так и получаемые выгоды, которые распространяются на сферу ее предпринимательской деятельности.

2. Численность группы. С ростом численности группы издержки коллективного действия увеличиваются, что ослабляет ее политическую власть. Кроме того, в больших группах возникает «проблема безбилетника». Д. Норт, полемизируя с К. Марксом, указывал, что именно эту проблему не учитывал К. Маркс при анализе классовых действий.

3. Подкрепленность экономического интереса идеологическим мотивом, например, стремлением к восстановлению справедливости. «Идеологический мотив» выступает своего рода субститутотом мотива к отлыниванию, возникающего у «безбилетника».

4. Избранные интересы правителей. Большинство поставляемых государством благ не относится к чистым общественным благам, и правители поставляют их избранным индивидам и группам в стратегических целях.

Группы для достижения своих интересов могут предпринимать политические действия, например, купить согласие членов других групп, предложив им компенсацию ущерба. Однако для получения согласия этих групп существуют два препятствия:

- 1) боязнь возможного оппортунистического поведения покупателя голосов, отлынивания его от выполнения взятых на себя обязательств;
- 2) боязнь последующего ослабления своего влияния, которая может привести к невосполнимому ущербу в долгосрочном периоде.

Также Т. Эггертссон разделяет два понятия: «техническая граница производственных возможностей» и «структурная граница производственных возможностей». Первая определяется технологическим потенциалом производства в рамках ограничений, определяемых объемом наличных ресурсов и накопленными знаниями. Вторая, находящаяся левее и ниже первой, строится с учетом третьего ограничения – типа экономической организации, который, в понимании Т. Эггертссона, включает права собственности и политическую структуру общества. При этом «...одни политические системы создают стимулы для сближения структурной границы производственных возможностей с технической, а другие нет. Обычно, для того чтобы приблизить структурную границу производственных возможностей к технической, требуются политические изменения, и поэтому при оценке экономических реформ с точки зрения издержек и выгод следует учитывать и издержки политических изменений, и издержки, сопряженные с сохранением (обеспечением) каждой из систем».<sup>81</sup>

Кроме того, Т. Эггертссон вслед за Д. Нортом выводит следующую зависимость: чем выше уровень технического прогресса, чем более передовая технология применяется в производстве, тем сложнее связанные с ней трансакции и тем выше степень их специфичности. Для того чтобы уменьшить

---

<sup>81</sup> Т. Эггертссон. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. С. 341–342.

сопутствующие передовым технологиям транзакционные издержки, требуется разработка адекватной системы прав собственности. Благодаря эффекту масштаба именно государство обладает сравнительным преимуществом в создании таких систем.

*Структурная граница производственных возможностей*, по Эггертсону, определяется следующими факторами.

1. Степенью, «в которой лица, принимающие решения, берут на себя всю полноту издержек и выгод, сопряженных с их деятельностью».
2. Степенью «четкости определения прав собственности и надежности их защиты в настоящем и будущем, а также то, в какой мере конфликты по поводу собственности и выполнения контрактов могут быть улажены организованно и с низкими издержками. Надежно защищенные права собственности поощряют инвесторов увеличивать основной производственный капитал экономики».
3. Степенью «вклада схемы прав собственности в снижение издержек, сопряженных с измерением ценных параметров активов и товаров и с переходом прав собственности на ресурсы от одного владельца к другому».
4. Степенью, «в которой государство напрямую предоставляет права собственности на активы с целью наиболее ценного их использования в ситуации, когда высокие транзакционные издержки препятствуют добровольному обмену».

### *Модель Р. Финдли – Дж. Уилсона*

В этой модели государство рассматривается как производитель особой услуги – «общественного порядка», а его граждане – как заказчики этой услуги, готовые платить за нее ее альтернативную стоимость.

1. Производственная функция имеет следующий вид:

$$Y = f(L, K) \cdot p(G),$$

где  $L$  – услуги труда,  $K$  – услуги основного капитала,  $p(G)$  – услуги сектора, поставляющего «общественный порядок» (государства),  $G$  – количество государственных служащих.

2. Количество занятых ( $H$ ) распадается на занятых в государственном ( $G$ ) и негосударственном ( $L$ ) секторах экономики:

$$H = L + G,$$

$$Y = f(H - G, K) \cdot p(G),$$

$$\text{при } H = \text{const}, K = \text{const}, Y = y(G).$$

3. Вид производственной функции (рис. 8.1). Согласно закону убывающей отдачи факторов производства, с увеличением количества занятых в государственном секторе ( $G$ ) положительный предельный продукт их труда  $p'(G)$  уменьшается. В то же время при уменьшении занятых в негосударственном секторе ( $H-G$ ) абсолютное значение отрицательного предельного продукта увеличивается.

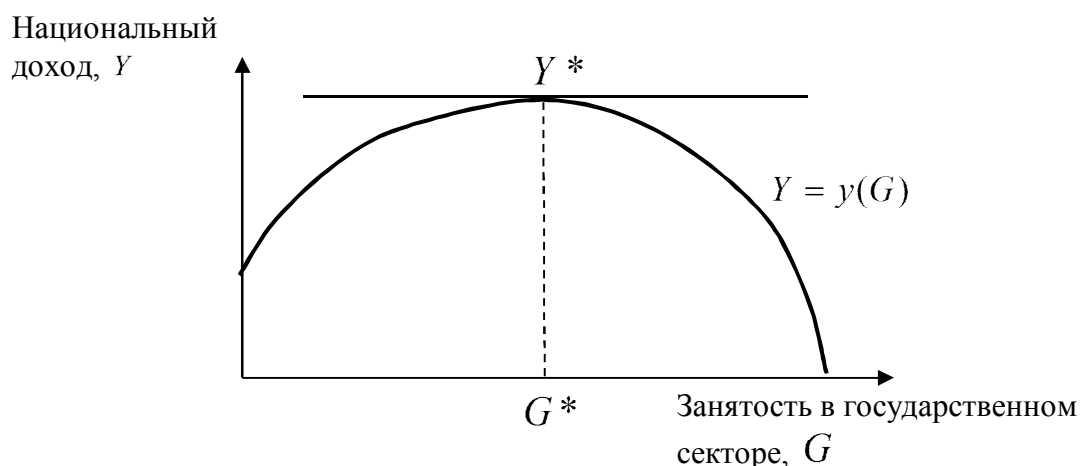


Рис. 8.1. Модель Финдли–Уилсона: производственная функция

Максимум производственного выпуска ( $Y^*$ ) достигается при таком значении занятых в государственном секторе ( $G^*$ ), при котором предельные продукты работников в двух секторах экономики равны.

4. Функция равенства доходов и расходов государства:

$$t \times y(G) = (1-t) \times VMP_L \times G,$$

$$VMP_L = W_L = W_G,$$

где  $t$  – ставка налога,

$t \times y(G)$  – доходы государства,  $VMP_L$  (value of marginal product) – стоимость предельного продукта работников частного сектора,

$W_L$  – ставка заработной платы в негосударственном секторе,

$W_G$  – ставка заработной платы в государственном секторе,

$(1-t) \times VMP_L \times G$  – расходы государства.

5. Вид функций доходов и расходов государства. Функция доходов является умноженной на некую постоянную величину ( $0 < t < 1$ ) производственную функцию, поэтому в графическом исполнении она выглядит как парабола с пропорционально уменьшенной высотой.

Функция расходов государства является произведением трех составляющих:

а) константы  $(1-t)$ ;

б) стоимостной функции предельного продукта работников частного сектора,  $VMP_L$ , которая при сокращении количества работников данного сектора, в силу закона убывающей отдачи, является монотонно возрастающей;

в) пропорционально увеличивающегося количества госслужащих,  $G$ .

Их произведение дает нам монотонно возрастающую гиперболу.

Пусть  $t^*$  – такая ставка налога, при которой достигается равновесная занятость и максимальный объем национального дохода. Здесь  $t^*$  – это став-

ка, основанная на договоре государства и общества. После математических преобразований получаем ее расчетную величину:

$$t^* = \frac{1}{\frac{y(G)}{G \times VMP_L} + 1}.$$

При оптимальной ставке налога (и соответственно оптимальной занятости в государственном секторе) достигается максимум выпуска при соблюдении баланса государственного бюджета (рис. 8.2).

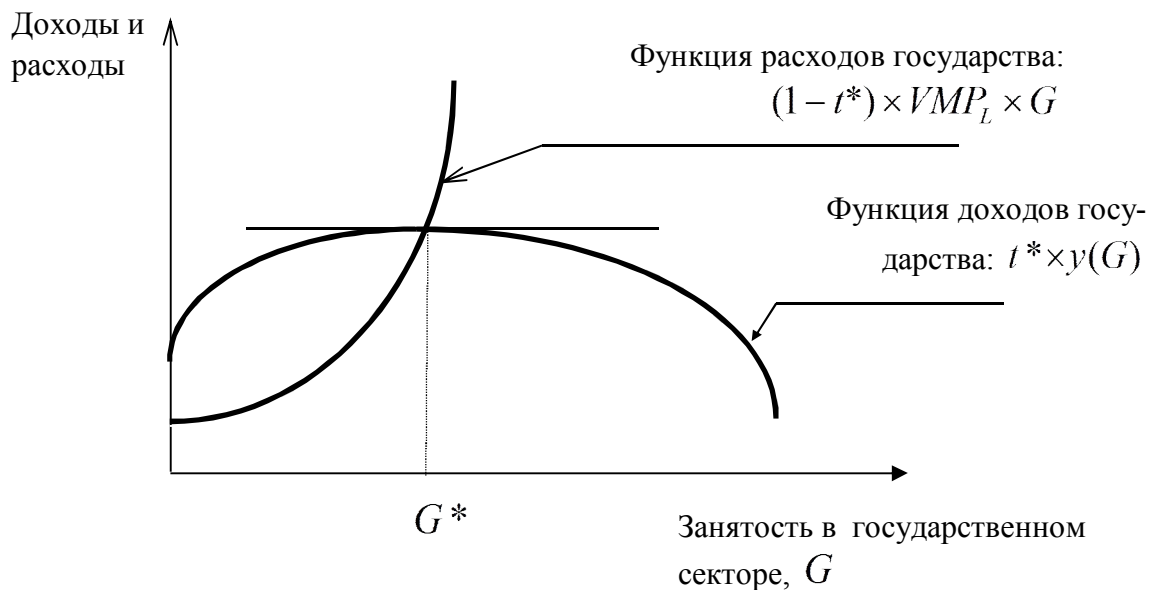


Рис. 8.2. Модель Финдли–Уилсона: доходы и расходы государства при оптимальной ставке налога

6. Функции доходов и расходов государства при экзогенно заданной ставке налога ( $t_0$ ), контролируемой правительственным органом или защищенной обычаем. Пусть  $t_0 > t^*$ . При этом кривая доходов государства вытягивается вверх, а кривая расходов государства, напротив, опускается вниз.

Из графика (рис. 8.3) видно, что равновесие доходов и расходов государства достигается при занятости  $G_b$  в государственном секторе. Это равновесие имеет место в случае, если правители стремятся максимизировать свою

власть и престиж путем увеличения своего персонала. В этом случае возникает избыточное предложение общественных услуг со стороны государства, но  $Y < Y^*$ , то есть объем производства не достигает максимума.

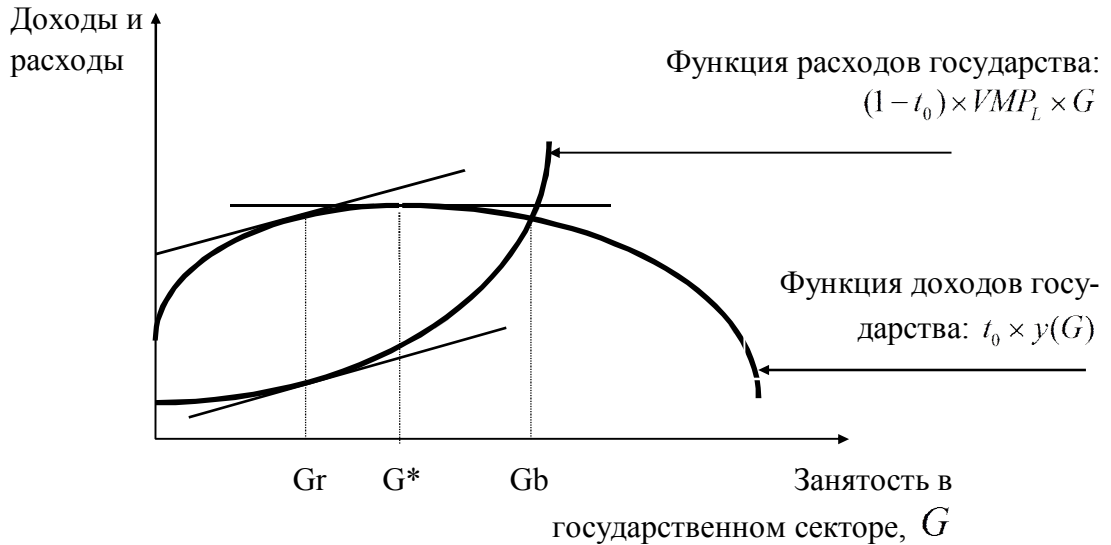


Рис. 8.3. Модель Финдли–Уилсона: доходы и расходы государства при контролируемой правительством ставке налога

Если же правители руководствуются другой целью – стремлением увеличить свое благосостояние, то они выбирают уровень занятости  $G_r$ , который позволяет достичь максимально возможной разницы между получаемыми доходами и расходами. В этой точке предельные значения функций доходов и расходов совпадают, что графически выражается в параллельном расположении двух касательных. При этом наблюдается недопроизводство общественных услуг со стороны государства, так как  $G_r < G^*$ , а национальный доход, как и в предыдущем случае, меньше потенциально возможного ( $Y_r < Y^*$ ).

Нетрудно показать, что если  $t_0 < t^*$ , кривая расходов поднимется вверх, а кривая доходов опустится вниз, точка их пересечения будет находиться влево от точки равновесной занятости. Как и в случае  $t_0 > t^*$ , наиболее оптимальным вариантом для правителя будет такой, при котором занятость меньше равновесной, а объем дохода ниже максимально возможного.



Таким образом, во всех рассмотренных вариантах действующее правило приводит к отклонению от Парето-оптимального распределения ресурсов. Это означает, что изменение правила могло бы привести к улучшению ситуации.

В соответствии с неоинституциональным подходом, государство можно рассматривать как организацию и как институт, создаваемый на базе социального контракта.

### **8.3. Государство как организация и социальный контракт**

#### *Государство как организация*

Важная особенность государства как набора институтов заключается в том, что в его деятельности сочетается соблюдение двух норм – эффективности и справедливости. Данный подход акцентирует внимание на том, что государство имеет признаки не только института, но и является также организацией. В таком качестве государство рассматривают Дж. Бьюкенен, Д. Норт, Э. Остром, О. Уильямсон.

Государство возникает как результат передачи гражданами части своих естественных прав, связанных с контролем отдельных сфер деятельности. Эта передача осуществляется добровольно по причине наличия у государства сравнительных преимуществ в осуществлении этих видов деятельности. В итоге формируются отношения власти-подчинения при одновременной передаче государству легитимного права принуждения и применения насилия. Данная передача естественных прав закрепляется Конституцией, которая становится разновидностью социального контракта между государством и обществом.

К основным функциям государства как организации относятся<sup>82</sup>:

---

<sup>82</sup> Агапова, И. А. Институциональная экономика: учеб. пособие / И. А. Агапова. – М.: Экономист, 2009. – с.154-159.

- спецификация и защита прав собственности (государство выступает гарантом прав собственности на землю, на изобретения и прикладные разработки, на интеллектуальную собственность);
- создание каналов обмена информацией и ее передачи;
- разработка стандартов, единиц мер и весов;
- создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг;
- деятельность, связанная с охраной и поддержанием порядка, выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах, участвующей в их урегулировании;
- производство общественных благ и регулирование внешних эффектов.

Для достижения этих целей государство использует механизм, позволяющий ему поддерживать в обществе устоявшиеся порядки. В неoinституциональной теории для характеристики такого механизма используется понятие «status quo», под которым понимается система формальных правил, согласующаяся с неформальными нормами и определяющая такое отношение интересов, в рамках которого становится возможным обеспечение устойчивого развития экономической системы.

Однако в деятельности государства есть и слабые стороны:

- частое несоответствие величины доходов и расходов государственного бюджета;
- отсутствие конкретных показателей, оценивающих эффективность его деятельности в целом и отдельных структур;
- итоги принимаемых решений могут отличаться от поставленных целей;
- проблема выбора принципов распределения ресурсов и механизмов достижения эффективности перераспределения доходов в обществе, что зачастую приводит к неравномерному распределению ресурсов;
- рост транзакционных издержек на мониторинг и предотвращение оппортунистического поведения политиков, издержек, связанных с бюрократией и искажением информации.

Учитывая это, государственное управление, также как и рыночный механизм не лишено недостатков, поэтому выбор между ними представляет собой выбор между различными степенями несовершенств.

### *Государство как социальный контракт*

Согласно Д. Норту, в «контрактной» и «эксплуататорской» модели функции государства различны. В первой модели государство выступает в качестве гаранта по сделкам, обеспечивая защиту прав собственности, а граждане выполняют свои обязательства по уплате налогов. Для второй модели характерны оппортунистическое поведение и государства, и граждан, невыполнение обеими сторонами своих обязательств.

Рассматривая государство с точки зрения контрактного подхода, следует обратить внимание на возникающую при этом проблему «принципал–агент», которая носит двойственный характер.

Граждане выступают принципалами, когда делегируют часть своих прав агенту–государству. При этом граждане подчиняются решениям, установленным государством–принципалом, и в этом случае являются агентами. Американский экономист Дж. Бьюкенен назвал эту проблему «парадоксом подчиненного»<sup>83</sup>.

При этом возникают некоторые опасности взаимодействия принципала и агента, выражающиеся в следующем:

- а) в стремлении государства распространить сферу своего контроля за оговоренные пределы;
- б) в игнорирование государством интересов граждан при реализации собственных интересов.

---

83 Агапова, И. А. Институциональная экономика: учеб. пособие / И. А. Агапова. – М.: Экономист, 2009. С.170.

в) в оппортунистическом поведении граждан по отношению к государству (несоблюдение норм, сокрытие доходов от налогообложения и пр.).

### *Эмпирические методы оценки характера государства*

Определить к какому типу, контрактному или эксплуататорскому, относится конкретное государство, можно на основе анализа статей структуры государственного бюджета. Статьи доходов и расходов государственного бюджета, данные по их реальному исполнению, характер и способы покрытия дефицита бюджета позволяют сделать определенные выводы относительно деятельности государства с точки зрения институционального подхода. А.Н. Олейник предлагает следующие критерии оценки характера государства на основе анализа структуры государственного бюджета<sup>84</sup>.

1. Соотношение налоговых и неналоговых статей доходов бюджета.

Активность вмешательства государства в экономику определяется долей неналоговых доходов. Высокое значение данного показателя означает усиление и увеличение вмешательства правительства в хозяйственную деятельность страны. Роль государства в этом случае не ограничивается предоставлением гарантий исполнения контрактов.

2. Анализ соотношения различных видов налоговых поступлений.

Характер налоговых поступлений может быть конфискационный в случае преобладания рентных платежей и специальных налогов, либо налоговые платежи могут быть подчинены производительной деятельности в случае преобладания следующих видов налогов: на прибыль, НДС, акцизов, налога на доходы физических лиц, налога на имущество.

3. Анализ собираемости налогов.

Учитывается соотношение фактических налоговых поступлений и их потенциальной величины, собрать которую возможно в случае сведения к

---

<sup>84</sup> Олейник, А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие.– М.: ИНФРА-М, 2012. С.358-362.

минимуму случаев занижения размеров налогооблагаемой базы. Чем выше собираемость налогов, тем ближе государство к контрактной модели.

#### 4. Анализ структуры государственных расходов.

Для эксплуататорского государства приоритетными являются расходы, связанные с сохранением и усилением возможностей применения насилия (финансирование развития армии, полиции), и расходов, связанных с содержанием чиновников и системы государственных органов власти.

5. Определение приоритетного способа финансирования бюджетного дефицита.

В эксплуататорской модели покрытие бюджетного дефицита осуществляется, прежде всего, за счет предоставления центральным банком кредитов правительству. Кроме того данный способ пополняет доходы государства за счет взимания «инфляционного налога», носящего конфискационный характер.

Для контрактной модели характерно использование внешних займов как менее инфляционного способа финансирования бюджетного дефицита.

### *Государство в переходной экономике*

В переходный период, когда государственное устройство переживает масштабные и зачастую сложные изменения происходит смена сложившихся структур, становление новых элементов, изменение правовой базы и институционального устройства. В этих условиях зачастую в полной мере не выполняются нормы и правила, распространено оппортунистическое поведение и граждан, и государства.

Причины невыполнения законов и указов:

- непрозрачность норм;
- наличие взаимоисключающих норм;
- временная рассогласованность, несинхронность нормотворчества;

- наличие огромного количества подзаконных актов, инструкций, комментариев, искажающих первоначальный смысл закона;
- отсутствие заинтересованности и личные предпочтения исполнительных органов.

Это значительно осложняет становление контрактного государства.

### **Вопросы для повторения**

1. Назовите теоретические подходы к определению природы государства.
2. Как развитие отношений обмена связано с необходимостью возникновения государства?
3. Назовите основные теории, объясняющие появление государства. Перечислите их родоначальников.
4. Объясните понятие «государство», изложенное Д. Нормом. Перечислите услуги, которые обменивает правитель на налоги в модели государства Д. Норта.
5. Перечислите ограничения монопольной власти правителя в модели Д. Норта.
6. В чем суть теории государства Т. Эггертссона?
7. В чем отличие бандита-гастролера от оседлого бандита и как это применяется в экономической теории государства?
8. Охарактеризуйте функции государства как института.
9. Что такое статус-кво. Приведите примеры.
10. Назовите функции и «границы» государства.
11. Что такое «парадокс подчиненного»? Кто ввел в оборот этот термин?

## Задания для обсуждения

1. Как Вы понимаете идею о том, что государство выступает в качестве монополиста, осуществляющего ценовую дискриминацию?
2. Проведите сравнительный анализ контрактной и эксплуататорской моделей государства.
3. Оцените слабые и сильные стороны государства.
4. Перечислите проблемы государства как института.
5. Охарактеризуйте институциональную политику государства и её направления в РФ.
6. На основе анализа бюджета РФ за последние 3 года сделайте выводы относительно модели российского государства: а) контрактная модель; б) эксплуататорская модель.

## Список литературы

1. Агапова И. А. Институциональная экономика: учеб. пособие / И. А. Агапова. – М.: Экономист, 2009. – 272 с. – Лекция 7.
2. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики (Нобелевская лекция). Дж. Бьюкенен, Сочинения. - М.: Таурис Альфа, 1997. С. 15–30.
3. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с. – Глава 6.
4. Дюсуше О.М. Лекция «институциональные модели государства» // Журнал институциональных исследований. 2012. Т. 4. № 2. С. 112–127.
5. Круглова Е.А. «Государство» устарело: потребность в новом определении государства // Журнал институциональных исследований. 2015. Том 7. №2. С. 99–108.

6. Нуреев Р. М. Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА·ИНФРА–М, 2011. Главы 5–6.
7. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 459 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс. – Глава 6.
8. Олейник А. Институциональный анализ государства: концептуальные рамки // Социологические исследования. 2003. № 9. URL: <http://socis.isras.ru>.
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2012. – Тема 11.
10. Олсон М. Власть и процветание: перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. Пер. с англ. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2007.
11. Ореховский П.А. Дихотомия «государство общество» и экономический миф либерализма // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2015. Том 7. № 1. С. 79-94.
12. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.Я. Каждана. – М.: Дело, 2001. – 407 с.
13. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя. Под ред. Р.М. Нуреева. – М.: МОНФ, 2010. Часть 3.



## ТЕМА 9. ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

Теория общественного выбора является одним из интересных и дискуссионных направлений в рамках неoinституционализма, сформировавшееся в 50-60 гг. 20 в. Однако истоки появления данной концепции можно найти гораздо раньше. Среди первых ученых, активно занимавшихся изучением технологий голосования и парадоксами, возникающими при этом, следует отметить Ж.А.Н. Кондорсэ, Т.С. Лапласа, Ч. Доджсона (в 18-19 вв.).

Основоположником теории общественного выбора принято считать Джеймса Макгилла Бьюкенена (1919-2013). Ведущими мировыми учеными, также внесшими большой вклад в разработку и развитие этой концепции, являются Гордон Таллок, Мансур Олсон, Уильям Нисканен, Джеффри Бреннан, Деннис Мюллер, Виктор Ванберг, Чарльз Ровли, Роберт Толлисон, Роджер Конглетон и другие.

*Основная идея* теории общественного выбора заключается в возможности применения экономических методов анализа для изучения политических процессов. Фундаментом научных исследований Дж. Бьюкенена стала его совместная с Г. Таллоком книга «Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии», вышедшая в 1962 г. В своей работе ученые проводили аналогию между государством и рынком. Идея анализа отношений граждан с государством исходя из принципа «услуга за услугу» (*quidproquo*) получила дальнейшее развитие и в последующих работах Дж. Бьюкенена: «Экстерналии» (1962 г., соавтор У. Стубблебин), «Экономическая теория клубов» (1965), «Общественные финансы в демократическом процессе» (1966), «Спрос и предложение общественных благ» (1968), «Теория общественного выбора» (1972), «Границы свободы» (1975)<sup>85</sup>.

---

<sup>85</sup> Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций: учеб. пособие для вузов / Р.М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с. С.37–38.

В книгах «Демократия в дефиците» (1977 г., соавтор Р. Вагнер) и «Власть налогообложения» (1980 г., соавтор Д. Бреннан) анализируется идея достижения сбалансированности государственного бюджета и указывается на факт использования политиками бюджетного дефицита в целях получения дополнительных голосов со стороны избирателей, поскольку политической поддержки добиться проще за счет увеличения государственных расходов, а не увеличения налогов.

В работе «Основания правил» (1985 г., соавтор Д. Бреннан) показана важность норм и правил в жизни общества, а также проведен сравнительный анализ правил рыночного и политического порядков. Ученые ставят вопрос о перспективах формирования конституционной экономики, в условиях которой гражданское общество будет способно контролировать государственный аппарат. Таким образом, представители теории общественного выбора высказались о неэффективности государственного вмешательства в экономику и сделали объектом анализа процесс принятия правительственных решений, а не влияние мер макроэкономической политики на экономику.

Исследования в этой области также продолжились в работах Дж. Бьюкенена «Свобода, рынок и государство: политическая экономия в 80-е годы» (1986), «Политическая экономия государства общего благосостояния» (1988), «Экономическая теория и этика конституционного порядка» (1991 г.) и др.

В 1986 г. Дж. Бьюкенен получил Нобелевскую премию по экономике за «исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений».

Основными направлениями исследований в рамках теории общественного выбора являются:

1. Перспективы формирования и проблемы функционирования конституционной экономики.
2. Особенности общественного выбора в условиях представительной демократии.

3. Изучение общественного выбора в условиях прямой демократии.
4. Концепция политической конкуренции.
5. Теория политической ренты.
6. Экономика бюрократии.
7. Теория фиаско государства.

В целом под *общественным выбором* подразумевается коллективная выработка и принятие решений относительно стадий воспроизводства (производства, распределения, обмена и потребления) общественных благ, что в свою очередь требует согласования предпочтений. Согласование осуществляется с помощью политического процесса<sup>86</sup>.

Три основных постулата теории общественного выбора были сформулированы Дж. Бьюкененом в его Нобелевской лекции.

*1) Методологический индивидуализм.*

Между рыночными отношениями и отношениями в сфере политики нет четкой грани, поскольку действия политиков подчинены их личным интересам.

Согласно определению Р.М. Нуреева, «теория *общественного выбора* (publicchoicetheory) – это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах»<sup>87</sup>. Цель такого поведения – заполучить общественное благо, переложив при этом издержки получения желаемого результата на окружающих.

*2) Рациональность выбора.*

Понятие рациональности индивида берет свое начало в концепции «экономического человека». Рациональный человек характеризуется такими признаками как эмпатия, доверие, утилитарное поведение, целерациональ-

---

<sup>86</sup> Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций: учеб. пособие для вузов / Р.М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с. С.78–79.

<sup>87</sup> Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций: учеб. пособие для вузов / Р.М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с. С.40.

ность и интерпретативная рациональность. В рамках теории общественного выбора это означает, что и избиратели, и политики принимают решения, сравнивая предельные выгоды и предельные издержки.

### 3) Концепция политического обмена.

Отличительной особенностью теории общественного выбора становится рассмотрение политического рынка по аналогии с товарным рынком, а государства – как арены конкуренции субъектов за возможность оказания влияния на процесс принятия решений, за получение привилегий при распределении ресурсов, за высокое и выгодное положение в существующей социальной и политической иерархии.

Участники отношений в рамках государства обладают особыми правами собственности: избиратели – правом выбора, депутаты – правом принятия норм, чиновники – правом контроля за исполнением принятых законов. Избиратели и политики обмениваются голосами и предвыборными обещаниями.

Именно с учетом вышеперечисленных постулатов обосновывается механизм сознательного выбора нормы в теории общественного выбора. При этом следует обратить внимание на то, что, сохраняя жесткое ядро неоклассики, теория общественного выбора корректирует ее защитную оболочку, используя при рассмотрении политического рынка такие понятия, как трансакционные издержки, неполнота информации, ограниченная рациональность, оппортунистическое поведение.

В отличие от теории соглашений, где норма рассматривается как предпосылка рационального поведения индивидов и государства, теория общественного выбора рассматривает норму как *результат рационального отбора и осознанного выбора людей*. При этом изучаются, главным образом, *юридические* нормы, отражающие результат политического выбора и *формально*

зафиксированные в праве. Нормы и правила достаточно *универсальны* и появляются в результате взаимодействия субъектов на политическом рынке.

Согласно теории общественного выбора, эффективными считаются нормы, способствующие взаимовыгодной реализации индивидуальных интересов.

Достижение демократического идеала государственного устройства, как считает Ф. Хайек, возможно, если структура власти будет основана на определенной иерархии, когда высшей инстанцией является Конституция (которая определяет основные правила взаимодействия в обществе), далее следует законодательное собрание, формирующее правительственное собрание, уровнем ниже находится правительство, которое задает внутренние нормы для функционирования административно-бюрократического аппарата.

В то же время в теории общественного выбора рассматривается ряд обстоятельств, которые затрудняют отбор наиболее эффективной нормы:

1. Случай представительной демократии. В условиях представительной демократии в контроле за выборными органами власти заинтересовано все общество, но реально затраты по его проведению эффективны только для тех лиц, чьи индивидуальные выгоды превышают издержки, связанные с осуществлением контроля. Таким образом, с одной стороны, возникает проблема «безбилетника», когда большинство населения отлынивает от контроля за органами власти. С другой стороны, появляются «группы давления» и получает распространение практика лоббирования интересов.

2. Проблема «дурной бесконечности»: чтобы принять эффективную конституцию, нужно принять эффективные предконституционные правила, а для выработки этих правил нужны свои правила – и так до бесконечности.

3. «Парадокс Кондорсэ» – невозможность сделать улучшающий отбор при попарном сравнении альтернатив, невозможность выработать процедуру принятия оптимального решения.

Представители теории общественного выбора показали, что в условиях представительной демократии процедура голосования такова, что нарушается принцип транзитивности предпочтений, и вследствие этого результаты голосования не всегда могут обеспечить выявления действительных предпочтений голосующих.

В таблице 9.1 приведены приоритеты каждой из общественных целей для депутатов от различных партий (данные условные). Например, для депутата-коммуниста занятость предпочтительнее низкой инфляции, а низкая инфляция предпочтительнее свободы предпринимательства. Депутат от либеральной партии на первое место ставит низкую инфляцию, на второе – свободу предпринимательства, на третье – занятость. Депутат от демократической партии предпочтения распределяет следующим образом: свобода предпринимательства, занятость, низкая инфляция.

Таблица 9.1

**Предпочтения депутатов в «парадоксе Кондорсе»**

Цели	Депутат от коммунистической партии	Депутат от либеральной партии	Депутат от демократической партии
Занятость	1	3	2
Низкая инфляция	2	1	3
Свобода предпринимательства	3	2	1

Предположим, что цели попарно ставятся на голосование.

Первый тур голосования: «занятость против низкой инфляции». За занятость голосуют депутаты от коммунистической и демократической партий, за низкую инфляцию – депутат от либеральной партии. Таким образом, простым большинством голосов проходит «занятость».

Второй тур голосования: низкая инфляция против свободы предпринимательства. За низкую инфляцию голосуют депутаты от коммунистической и

либеральной партий, за свободу предпринимательства – депутат от демократической партии. Проходит «низкая инфляция».

Третий тур голосования: «занятость против свободы предпринимательства». За занятость голосует депутат–коммунист, за свободу предпринимательства – депутат–либерал и депутат–демократ. Проходит «свобода предпринимательства».

Налицо парадокс. Согласно правилу транзитивности, если А («занятость») лучше Б («низкой инфляции»), а Б («низкая инфляция») лучше В («свободы предпринимательства»), то А («занятость») должно быть лучше В («свободы предпринимательства»). А получается наоборот.

Несомненным достижением в теории общественного выбора следует считать *теорию поиска политической ренты*. Одной из первых данный аспект стала изучать Энн Крюгер (род. 1934 г.). Институты формирования и присвоения ренты могут создаваться и на уровне государства (платой за их создание и поддержание является политическая рента), и на уровне предприятия (платой выступает инсайдерская рента).

*Политическая рента* представляет собой извлечение дополнительного дохода (экономической ренты) за счет общества посредством участия в политическом процессе. Это становится возможным из-за того, что желание избирателей воздействовать на народных избранников минимально, учитывая значительное превышение предельных издержек на это над предельными выгодами.

Рассмотрим более подробно *механизмы* возникновения политической ренты:

**1. Лоббизм (*lobbying*)** – совокупность различных способов влияния на представителей законодательной и исполнительной власти с целью реализации интересов ограниченных групп избирателей или отдельных организаций и выработки выгодных для них политических решений.

Взаимовыгодный обмен между бизнесом и законодательной властью – принцип, на котором строится лоббизм. Бизнес осуществляет финансирование предвыборных кампаний, а депутаты после избрания принимают законопроекты, выгодные «группе поддержки».

Влияние групп с особыми интересами намного сильнее, чем доля их голосов, поэтому депутаты активно пользуются поддержкой со стороны влиятельных избирателей, стараясь увеличить свои шансы переизбрания на новый срок. Отрицательные последствия лоббизма объясняются тем, что выгоды от принятия закона реализуются внутри группы особых интересов, а издержки распределяются на все общество в целом.

Ярким примером применения техники лоббизма в России является активное противодействие крупных производителей пищевой промышленности введению законодательного запрета на использование пальмового масла и некоторых других вредных и опасных для здоровья человека компонентов в производстве продуктов питания.

**2. Логроллинг (*logrolling*)** – практика взаимной поддержки депутатов, путем «торговли голосами».

Выбирая наиболее важные для своих избирателей вопросы, депутаты стремятся заручиться поддержкой со стороны своих коллег, взамен обещая отдать свой голос в защиту их проектов. В результате использования практики логроллинга может возникнуть ситуация, когда для обеспечения прохождения общенационального закона приходится добавлять в законопроект целый пакет разнообразных предложений, в принятии которых заинтересованы различные группы народных избранников. При этом использование логроллинга может быть опасным для демократии, поскольку иногда это приводит к принятию законопроектов в интересах не всего общества, а отдельных групп или регионов.



Однако практика применения логроллинга не исключает и положительных последствий, например, в некоторых случаях можно достичь более эффективного распределения ресурсов.

**3. Гонорары.** За публичные выступления в университетах, на международных форумах политические деятели (в некоторых случаях даже бывшие) получают достаточно высокие гонорары.

Самые большие доходы такая активность приносит политическим лидерам из англосаксонских стран, гонорары которых за одно выступление могут превышать 300 тыс. евро. Для сравнения, бывшие немецкие лидеры за свои речи получают гораздо меньшие доходы.

По данным Handelsblatt, на сегодняшний день самым дорогим докладчиком в мире является бывший президент США Билл Клинтон – за полуторачасовое выступление он получает порядка 500 тыс. долл., чуть меньше за свои речи получает Тони Блэр – около 300 тыс. евро. Доход от докладов экс-канцлера Германии Герхарда Шредера колеблется от 50 тыс. до 75 тыс. евро, бывшего министра иностранных дел Йошка составляет 30 тыс. евро, а за один час выступления экс-президентов Германии Романа Херцога и Рихарда фон Вайцзеккера организаторы могут заплатить 20–25 тыс. евро<sup>88</sup>.

В России пока этот механизм получения политической ренты не так развит, как за рубежом. Тем не менее, выступление Ирины Хакамады может обойтись в 7–15 тыс. долл., Михаила Горбачева (по данным одного из европейских спикер-бюро) – около 125 тыс. долл., Гарри Каспарова – от 50 тыс. долл. Также практикуют публичные выступления Владимир Познер, бывший министр иностранных дел Андрей Козырев, шахматист Владимир Крамник и экс-министр культуры Михаил Швыдкой<sup>89</sup>.

---

<sup>88</sup> Самые дорогие докладчики в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/world/562949987555739>, свободный, дата обращения 10.10.2015

<sup>89</sup> Гастрольные гонорары политиков и экономистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankdirect.pro/dengi/liudi/gastrolnye-gonorary-politikov-i-ekonomistov-447363.html>, свободный, дата обращения 10.10.2015

**4. Политические пожертвования.** Этот механизм получения ренты состоит в использовании своего служебного положения чиновниками при сборе средств на благотворительность или общественные нужды путем присвоения части собранной денежной суммы и удовлетворения своих личных потребностей.

Так, например, в Бурятии высокопоставленный сотрудник управления республиканского ФСИН России совершил хищение средств, собранных в ходе благотворительных акций для больных детей. По версии следствия, в 2010 г. он похитил 85 тыс. руб., которые потратил на свои личные нужды. Летом 2012 г. сотрудник вновь совершил хищение 56 тыс. руб. при проведении благотворительной акции для пострадавших в Крымске<sup>90</sup>.

**5. Отклонение прямых издержек** одного проекта от действительных затрат на его реализацию. Этот механизм в большей степени касается обеспечения государством граждан общественными благами. При этом действительные издержки на реализацию проектов должны учитывать также внешние эффекты, оказываемые им на другие проекты, а также статьи государственного бюджета. Непосредственно избиратели-налогоплательщики редко участвуют в коллективном принятии решений, однако должны выигрывать от того, что государство обеспечивает их общественными благами.

Еще одним важнейшим направлением теории общественного выбора является *экономика бюрократии*. Экономическое поведение бюрократии и проблемы, возникающие в результате ее укрепления, активно изучал американский экономист Уильям Нисканен (1933-2011).

*Экономика бюрократии* представляет собой систему организаций, которая не производит экономических благ и отчасти получает доходы от результатов деятельности, не связанных с продажей.

---

<sup>90</sup> Сотрудник ФСИН похищал деньги, собранные на благотворительность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/news/562949985900512>, свободный, дата обращения 10.10.2015.

Прежде всего, бюрократия обслуживает интересы должностных лиц различных уровней законодательной и исполнительной власти. Активно участвуя в подготовке и принятии законов, чиновники зачастую продвигают особые интересы отдельных групп, опасаясь при этом критики с их стороны, а не недовольства общества в целом.

Представляя собой иерархическую структуру внутри государства, бюрократия способствует сохранению преемственности в руководстве, обеспечивает выполнение долгосрочных программ.

Учитывая, что четкие критерии оценки эффективности работы аппарата чиновников отсутствуют, достаточно трудно осуществлять контроль за результатами деятельности представителей бюрократии. Это порождает некоторые *проблемы* и *ограничения* в системе управления государством.

1. Обезличенность подхода, отчуждение от человека, стандартность действий. Каждая проблема подстраивается под типовую для всех штамп и решается общепринятым способом.

2. Недостаточная гибкость, возможность обеспечить лишь ограниченный социальный контроль, редкое использование нестандартных решений.

3. Ритуализм. Стандартная процедура принятия решений зачастую занимает слишком много времени, в результате чего само решение становится устаревшим и ненужным.

4. Подчинение цели задачам сохранения самой бюрократической системы, дублирование функций.

5. Поиск представителями бюрократической системы политической ренты.

В качестве методов борьбы с бюрократией представители теории общественного выбора предлагают развивать «мягкую инфраструктуру» (увеличивать набор экономических прав человека) и создавать «конституционную экономику».

Учитывая неэффективность в некоторых сферах бюрократического устройства государства, представители теории общественного выбора ставят вопрос о «провалах» государства (*government failure*). Речь идет о случаях, когда правительство не может обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

1. Ограниченность информации для принятия решений и ее искажение в интересах отдельных групп.

2. Несовершенство политического процесса, склонность его участников к получению собственной выгоды.

3. Ограниченность контроля над бюрократией в силу быстрого разрастания государственного аппарата.

4. Неспособность предусмотреть и эффективно контролировать последствия принятых решений.

В силу этих обстоятельств возникает необходимость внимательного применения экономических методов и своевременной корректировки последствий деятельности правительства в зависимости от социально-экономической и политической конъюнктуры.

### ***Подходы к справедливости в теории общественного выбора***

1. Эгалитаристский подход. Все члены общества должны иметь равные возможности и получать в итоге равные результаты. Достижение всеобщего благоденствия становится целью экономической политики государства и может быть реализовано благодаря успехам развития цивилизации.

2. Роулзианский подход. При таком типе распределения максимизируется полезность наименее обеспеченного члена общества, что положительно сказывается на общественном благосостоянии.

3. Утилитаристский подход. Целью такого распределения становится максимизация суммарной полезности всех членов общества. Правительство

может осуществлять перераспределение доходов, но только в пределах, не приводящих к снижению эффективности производства.

4. Рыночно-ориентированный подход. Во главу угла этого типа распределения поставлены интересы личности. Общество представляет собой совокупность индивидов, для защиты прав которых создано правительство и принята Конституция. Справедливость устанавливается рынком, эффективность основана на оптимуме по Парето.

В целом, согласно всем перечисленным подходам, абсолютное равенство недостижимо, и следует искать компромисс между эффективностью и справедливостью.

### **Вопросы для повторения**

1. Назовите основные постулаты теории общественного выбора.
2. В чем отличия подходов к возникновению норм теории общественного выбора и теории экономики соглашений?
3. Какие основные проблемы выбора оптимальных норм Вы знаете?
4. Назовите основные направления, сложившиеся в рамках теории общественного выбора.
5. Объясните смысл проблемы «дурной бесконечности».
6. Что такое «парадокс голосования»?
7. Назовите механизмы возникновения политической ренты.
8. Какие проблемы несет в себе бюрократия?
9. Что такое «провалы государства»?
10. Перечислите подходы к справедливости в теории общественного выбора. Объясните их экономический смысл.

## Задания для обсуждения

1. Попробуйте вспомнить несколько примеров получения политической ренты известными чиновниками. Какие механизмы получения политической ренты они использовали?
2. Какие механизмы получения политической ренты используются на практике, на Ваш взгляд, наиболее часто?
3. Подумайте, какие общие черты есть у экономического и политического рынков? Перечислите также отличия этих рынков.
4. Всегда ли при голосовании правило большинства обеспечивает экономически эффективный результат?
5. В чем единство и в чем различие экономической и политической ренты?
6. Подумайте и выскажите свое мнение относительно преимущественной роли отдельных механизмов получения политической ренты в России и в других странах.
7. Какой из подходов к распределению, по Вашему мнению, можно считать справедливым?
8. Является ли равенство при распределении справедливым? Насколько может быть справедливым неравенство?
9. Пользуясь дополнительной литературой и системой Интернет, объясните понятие «рациональное неведение».

## Список литературы

1. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995.
2. Бузанакова А. Р. Теория общественного выбора / А. Р. Бузанакова, С. Н. Паклина // Молодой ученый. 2013. №4. С.189-191.

3. Бьюкенен Дж.М. Конституция экономической политики // Бьюкенен Дж.М. Сочинения / Пер. с англ. – М.: Таурис Альфа, 1997. (Нобелевские лауреаты по экономике. Избранные труды. Т. 1).
4. Бьюкенен Дж.М., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж.М. Сочинения / Пер. с англ. – М.: Таурис Альфа, 1997. (Нобелевские лауреаты по экономике. Избранные труды. Т. 1).
5. Ванберг В. «Теория порядка» и конституционная экономика // Вопросы экономики. 1995. № 12. С. 86–95.
6. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 2002. — 733 с.
7. Малкина М.Ю. Институциональные ловушки системы государственных финансов Российской Федерации // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2011. Том 3. № 4. С. 48–58.
8. Нейман А.М. Институциональная экономическая теория. – Н. Новгород: НКИ, 2001. – 53 с.
9. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. 3-е изд. – М.: Норма, 2014.
10. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций: учеб. пособие для вузов / Р.М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.
11. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012.
12. Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. Пер. с англ. / М. Олсон. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.
13. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.

14. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности: Пер. с англ. / Науч. ред., авт. предисл., послесл. Ф.Т. Алескеров. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.
15. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов. – М.: Наука, 1995.



## ТЕМА 10. ЭВОЛЮЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

### 10.1. Основные положения теории институциональных изменений

Институты регулируют, обеспечивают *предсказуемость результатов* поведения людей и приносят устойчивость в их деятельность. Но для обеспечения устойчивости, стабильности деятельности людей и экономики в целом сами институты должны изменяться. Изменения могут происходить как постепенно, путем малых приращений, так и одномоментно, посредством кардинальных преобразований.

Причиной изменений в институтах, согласно Т. Веблену, является склонность человека к «бессмысленной», непрагматичной творческой деятельности, «праздному любопытству», приводящей к научным, технологическим, социальным изменениям, а, следовательно, меняющим стереотипы мышления. Еще одной причиной изменения являются нестыковки, конфликты между институтами, сложившимися в разные исторические периоды и имеющими разные культурные корни. Согласно Й. Шумпетеру, основным фактором изменения действующих институтов является инновационная деятельность предпринимателей, которая создает новое, творчески разрушая старое.

В неинституциональной экономике основателем теории институциональных изменений считается Дуглас Норт<sup>91</sup>. В направлении

---

<sup>91</sup> К основным работам Д.Норта в области теории институциональных изменений следует отнести: North D.C. Five Propositions About Institutional Change //Explaining Social Institutions.– University of Michigan Press, 1995; North D.C. The New Institutional Economics and Development, Washington University staff paper, 1992; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. — 180 с.

институциональных изменений также работают Рассел Хардин<sup>92</sup>, Барри Вэйнгаст (Barry Weingast), Пол Милгром<sup>93</sup>, представители школы общественного выбора Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок<sup>94</sup>. Теорию эволюционных институциональных изменений исследовали российские ученые Р.М. Нуреев<sup>95</sup>, Р.И. Капелюшников, А.Н. Нестеренко<sup>96</sup>, А.Н. Олейник<sup>97</sup>, А.Е. Шаститко<sup>98</sup>, Я.И. Кузьминов<sup>99</sup>.

Дуглас Норт сформулировал ключевые положения теории институциональных изменений<sup>100</sup>:

1. Генератором институциональных изменений является конкурентное взаимодействие институтов и организаций.
2. Для выживания и победы в конкурентной борьбе организации, фирмы должны инвестировать в знания. Характер и направленность этих знаний зависит от умственных построений игроков. Выбранные экономическими агентами знания приведут к постепенному изменению существующих институтов.

---

<sup>92</sup> Hardin Russell. Institutional Knowledge and the Role of Institutions/ Доклад на конференции ISNIE'99, The 3rd Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, September 16-18, 1999, Washington, D.C., USA.

<sup>93</sup> Milgrom P., North D., Weingast B., The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs.//Economics and Politics,1990. vol.2, issue 1, pages 1-23.

<sup>94</sup> Buchanan J., Tullock G. The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.

<sup>95</sup> Нуреев Р.М. Экономика развития: институциональные концепции становления рыночной экономики. Учебник. Москва: ИНФРА-М, 2001. - 152 с.

<sup>96</sup> Нестеренко А. Экономический рост на основе институциональных изменений// Вопросы экономики. - 1996.- №7.- С. 20-26.

<sup>97</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. М.: Инфра-М, 2002. - 416 с.

<sup>98</sup> Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория.- 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ТЕИС, 2010. - 828 с.

<sup>99</sup> Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Курс лекций. - М.: МФТИ, 2002. - 237 с.

<sup>100</sup> North D.C. Five Propositions About Institutional Change //Explaining Social Institutions.-University of Michigan Press, 1995.

3. Индивид заинтересован в получении того типа и направленности знаний, который приведет к максимизации его ожидаемой полезности в данных институциональных условиях.
4. Большинство изменений институтов происходит постепенно и подвержено действию «эффекта зависимости от предыдущей траектории развития». Основными причинами возникновения данного эффекта являются наличие сетевых внешних эффектов, предполагающих тесную взаимосвязь существующих институтов, взаимозависимость институтов, положительный эффект масштаба.

По мнению Д. Норта, причинами институциональных изменений являются изменения в относительных ценах и изменения в идеологических воззрениях<sup>101</sup>:

*1. Изменения в относительных ценах* (т.е. изменения в соотношениях цен). Под действием технического прогресса, демографической ситуации, открытия\закрытия рынков сбыта меняется соотношение цен факторов производства (цен на труд и капитал, землю и труд, землю и капитал) или цен конечного продукта по отношению к ценам на ресурсы. В результате таких изменений экономические агенты пересматривают действующие формы организационного и институционального взаимодействия в сторону повышения их эффективности.

В качестве примера приведем изменение на рынке труда в России конца XX – начала XXI века. После распада СССР Россия пережила бурный рост иммиграции и трудовой миграции из стран ближнего зарубежья. Основными факторами, из-за которых мигранты устремились в Россию, были: невозможность найти достойную работу на Родине, низкая оплата труда, недовольство жилищными и бытовыми условиями, отсутствие перспектив в их национальных государствах. Основными преимуществами

---

<sup>101</sup> North D.C. Institutional Competition. Washington University staff paper, 1994.

мигрантов при найме на работу до сих пор являются демпинговые цены на рабочую силу, готовность работать интенсивней и большее время, чем местные работники, отсутствие требований социальных выплат и льгот, а главное – их согласие на неформальную занятость. В результате данного процесса более или менее значительная часть рабочих мест (от 50% в Москве до 30% в регионах) занята сегодня мигрантами. Уже стали чисто мигрантскими, то есть «зарезервированными» за трудовыми мигрантами на долгие годы, такие сферы деятельности, как строительные работы, ремонт офисов и квартир, мойка автомобилей, стекол, торговля на уличных и крытых рынках, уборка дворов, домов, офисов, дорожные работы, автосервис. В ряде отраслей мигранты уже представляют подавляющее большинство работников, в других их доля непрерывно возрастает. Все это привело к необходимости изменений в правовом регулировании трудовой деятельности иностранных граждан в Российской Федерации. Так, с 1 января 2015 года иностранный гражданин при обращении за получением разрешения на работу обязан, в частности, подтвердить владение русским языком, знание истории России и основ законодательства Российской Федерации сертификатом или документом об образовании определенного образца.

## *2. Изменения в идеологии.*

*Идеология* — это совокупность системно упорядоченных взглядов, на основе которой осознаются и оцениваются отношения людей друг к другу и к окружающему миру. Несоответствие между практическим опытом и прежней идеологией приводит к смене идеологических воззрений.

В качестве примера можно привести институциональное изменение, в котором основную роль сыграла идея достойного и уважительного отношения ко всем людям, независимо от расы, цвета кожи, религии и пола. Термин «негр» в отношении афроамериканского населения США приобрел негативную окраску в конце 60–70-х годов XX-го века и стал считаться

расистским. При этом в официальных учреждениях и бумагах его употребление сохранялось. Так, в переписи 2010 года Бюро переписи населения США оставило термин «негр» наряду с определением «черный» и «афроамериканец», апеллируя тем, что часть темнокожего населения страны идентифицирует себя именно с этим словом. В армейском уставе к афроамериканским военнослужащим до недавнего времени также применялось слово «негр», считающееся в современной Америке оскорбительным. Только в 2014 г. американские военные пересмотрели устав и удалили из него неполиткорректную форму названия афроамериканцев.

Изменения в институтах приводят к тому, что при выигрыше одной общественной группы выигрывает и все общество в целом, что означает повышение социально-экономической эффективности функционирования экономики. В других случаях выигрыш одной группы ведет к проигрышу другой, т.е. институт перераспределяет социально-экономическую эффективность. Возможны варианты, когда институциональные изменения снижают социально-экономическую эффективность функционирования экономики.

Отсутствие изменений действующих институтов не означает, что имеющиеся институты устраивают всех экономических агентов. Данная ситуация означает, что при сопоставлении затрат и выигрыша от смены институтов у экономических агентов не возникает заинтересованности в пересмотре «правил игры».

Институциональные изменения бывают двух видов: эволюционные, представляющие из себя постепенное закрепление неформальных практик в общепризнанные формальные правила, и революционные, проявляющиеся в заимствовании (импорте) институтов из других экономических систем.

Пионерами эволюционного анализа институтов были историческая школа в Германии, старый институционализм и марксизм. Эволюционную теорию институтов разрабатывали также экономисты-неоклассики Й.

Шумпетер, Р. Нельсон и С. Уинтер, У. Ростоу, М. Тодаро, У. Льюис. Значительный вклад внесли российские ученые Р. Нуреев, В. Мау, А. Илларионов, С. Бессонов.

В неоинституциональной экономической теории институциональные изменения изучаются новой экономической историей и теорией общественного выбора, причем, предпочтение отдается именно эволюционным, а не революционным изменениям.

## **10.2. Эволюция институтов**

**Эволюция институтов** (*генетическое развитие*) предполагает придание неформальным нормам силы закона и превращение их в формальные институты. Новые формальные институты возникают в результате трансформации неформальных институтов, уже существующих в обществе. Например, институт торгового арбитража зародился еще на средневековых ярмарках, когда торговца с безупречной репутацией приглашали в качестве судьи при разрешении конфликтов между сторонами торгов.

В качестве примера эволюции института в современной России можно привести институт микрофинансирования. Он возник из потребности взять в долг небольшую сумму денег до зарплаты. Занять быстро деньги под проценты в банке нереально, поскольку это процедура длительная и требовала наличия хорошей кредитной истории. Более того, практически ни один банк не брался давать «деньги в долг до зарплаты». Деньги в долг до зарплаты давали или друзья, родственники, или микрофинансовые организации. В 2010 году был принят Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Принятие Закона обеспечило формирование правовой системы регулирования микрофинансовой деятельности, осуществляемой

некоммерческими и коммерческими организациями, тем самым формализовав неформальные нормы микрокредитования, существовавшие в России.

Претерпел эволюцию и институт традиционной семьи. В 2001 году Нидерланды стали первой в мире страной, которая легализовала однополые браки и разрешила усыновлять таким семьям детей. В 1970-е годы в США, на волне массовых выступлений за свои гражданские права расовых меньшинств, началось движение сексуальных меньшинств за право заключения однополых браков. Главным аргументом в пользу таких браков выступало требование равных прав при наследовании собственности, а также социального страхования и налогообложения. В 2015 году Верховный суд США признал однополые браки на территории всей страны. Суд признал несправедливой дискриминацией то, что однополые пары не могут пользоваться преимуществами семейной системы. Это событие положило конец многолетним спорам в США. В 2015 году в мире насчитывается более 20 стран, где на всей территории или в отдельных штатах разрешены и регистрируются однополые браки.

Поскольку *вчерашние* традиции не обязательно пригодны при совершении сделок *сегодня*, то институты, возникшие в ходе эволюции, не гарантируют совершение сделок с минимальными издержками, т.е. в ходе эволюции не всегда выживают самые эффективные институты. Значимость вчерашних институциональных рамок ограничивает варианты выбора экономических агентов. Инерционный характер эволюционного развития получил название «зависимость от предшествующей траектории развития» или «*эффект исторической обусловленности развития*». В экономике с нулевыми транзакционными издержками предшествующее экономическое развитие не имело бы значение. В реальной действительности ранее возникший институт часто определяет дальнейший путь развития общества.

Дуглас Норт анализировал расходящиеся пути развития Англии и Испании, имевшие в начале XVI века похожие стартовые условия. Английская правовая система с общим (прецедентным) правом обеспечивала надежную и устойчивую защиту прав собственности и тем самым оказалась наиболее эффективна в обеспечении экономического взаимодействия с наименьшими транзакционными издержками. Правовая система Испании обеспечивала неэффективную защиту прав собственности, а максимизацию прибыли королевской казне. В конечном счете данная позиция привела к увеличению бюрократического аппарата и снижению эффективности функционирования испанской экономики в целом. Таким образом, разные пути эволюции приводят к разным результатам. История значима.

Первый, кто обратил внимание на проблему зависимости от пути развития, был П. Дэвид, написавший работу «Клио и экономическая теория эффекта QWERTY»<sup>102</sup>. П. Дэвид исследовал, причины стандартного расположения на клавиатуре компьютера букв английского алфавита. Первые 6 букв на клавиатуре образуют сочетание QWERTY. В 1868 г. на клавиатуре первых печатных машинок буквы располагались по алфавиту. Однако при наборе текста клавиши цеплялись друг за друга, что создавало определенные трудности в машинописи. Раскладка QWERTY была разработана так, чтобы буквы, используемые в большинстве буквосочетаний, располагались на разных концах клавиатуры. Это позволяло избегать «залипания» клавиш.

В 1936 г. американцем А. Двораком была запатентована новая раскладка, позволяющая ускорить набор текстов на 2040%. Раскладка была призвана устранить неэффективность машинописи и снизить усталость после долгой работы на раскладке QWERTY. Однако, несмотря на свою

---

<sup>102</sup> David P. Clio and Economics of QWERTY. American Economic Review. 1985.Vol.75. №2. P. 332-337.



эффективность, она не смогла вытеснить QWERTY из-за высоких затрат перехода на новый стандарт: необходимо было менять всю офисную технику, переучивать машинисток. В результате и на современных сотовых телефонах, и на планшетах — та же раскладка клавиатуры.

Эффект «зависимости от предшествующего пути развития» применительно к социально-экономической системе может способствовать возникновению «институциональной ловушки».

**Институциональная ловушка** — это устойчивая, неэффективная и самоподдерживающийся норма/институт. Единожды попав в «институциональную ловушку», общество может выбрать неэффективный путь развития, причем в дальнейшем переход на более эффективную траекторию может оказаться нерациональным, поскольку сопряжен со значительными издержками. Понятие «институциональной ловушки» в экономическую науку ввел академик В.М. Полтерович, он также рассматривал причины закрепления неэффективных норм (эффект координации, обучения, сопряжения и культурной инерции)<sup>103</sup>.

Эволюция институтов предполагает превращение неформальных норм в формальные институты. Неформальная норма характеризуется двойственной природой и предполагает два стандарта поведения, которые зависят от принадлежности контрагента к группе «своих» или «чужих». Поэтому простого законодательного закрепления неформальной нормы недостаточно для ее эффективного функционирования на территории всей страны без межличностных отношений. Например, заповедь «возлюби ближнего своего как самого себя», даже будучи зафиксированной в законе, не сможет лежать в основе деперсонифицированного взаимодействия между людьми.

---

<sup>103</sup> Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2. С. 1–37; Полтерович В.М. Институциональные ловушки: Есть ли выход? //Общественные науки и современность. 2004. № 3 . С. 5–16.

Факторы, препятствующие преобразованию неформальных норм в эффективно действующие формальные нормы, следующие:

*1. Несоответствие между практическим опытом (настоящим) и прежней идеологией (прошлым).* Изменения в идеологии, мировоззрениях людей не носят мгновенного характера, они длительны и происходят в виде коррекций и малых приращений. Например, динамика опросов общественного мнения в отношении межрасовых браков в США говорит о том, что в 1958 году противников подобных браков было 94%, а сторонников лишь 4%. В 1968 году только 20% американцев (по данным Gallup) одобряли «браки между белыми и небелыми», а 73% выступали против. Перелом произошел лишь в начале 90-х годов. С тех пор число сторонников межрасовых браков только возрастало. В 2007 году их было уже 77%, а противников – 17%<sup>104</sup>, а в 2011 году число одобряющих межрасовые браки достигло 86%<sup>105</sup>.

## *2. Характеристика нормы как общественного блага.*

**Общественное благо** – это благо, которое совместно используется всеми индивидами для организации взаимодействия, вне зависимости от их участия в процессе создания и корректировки блага.

Общественному благу присущи 3 свойства:

- 1. Неизбирательность:* при использовании конкретной нормы одним человеком не уменьшается возможность ее использования остальными людьми. Наоборот, чем шире используется норма, тем легче скоординировать деятельность людей в разных сферах жизни. Например, использование правил дорожного движения доступно всем людям, независимо от расы, цвета кожи, религии, пола и семейного положения.
- 2. Неисключаемость:* никому нельзя запретить использовать определенную норму, даже если человек не принимает участия в ее создании или

---

<sup>104</sup> Krugman, Paul, *The Conscience of a Liberal*, W W Norton & Company, 2007, p. 210.

<sup>105</sup> Gallup Poll, "[Record-High 86% Approve of Black-White Marriages](#)". Retrieved 13 September 2012.

корректировке. Потребление нормы всегда носит совместный, а не индивидуальный характер. Например, в 1968 году на Международной Конвенции были приняты всеобщие Правила Дорожного Движения. В 1973 году в СССР были созданы ПДД на основании принятых на конвенции правил, которые потом изменялись и дополнялись. Сегодня мы активно пользуемся правилами дорожного движения, принятыми в то время, когда большинство участников современного дорожного движения не умело водить транспортное средство.

3. *Неисчерпаемость*: в процессе использования нормы ее полезный эффект не снижается. Наоборот, величина полезного эффекта от использования нормы тем больше, чем шире она распространена в обществе. Например, чем больше участников дорожного движения соблюдают правила дорожного движения, тем легче им понять друг друга и избежать аварийных ситуаций.

Из-за того, что нормы обладают характеристиками чистого общественного блага, их интерпретация и корректировка затруднены ввиду «проблемы безбилетника»: все заинтересованы в создании эффективной правовой системы, однако никто не согласен участвовать в процессе законотворчества ни непосредственно, ни косвенно (налоги). Например, все хотят проживать в благоустроенном доме, с красивой и ухоженной придомовой территорией. Реализовать эту цель помогает создание товарищества собственников жилья — ТСЖ. Однако количество ТСЖ в России составляет всего 6,5 тыс. многоквартирных домов, или около 3% городского жилья. На практике часто никто не хочет заниматься хозяйственными нуждами всего дома, решать вопросы ремонта подъездов, лифтов, благоустройства территории.

### ***3. Распространенность неформальных норм в обществе.***

Если неформальная норма становится *эволюционно-стабильной стратегией*, то попытка закрепить в законе более универсальные нормы не

обязательно заставит всех использовать новые формальные нормы, даже если они будут более эффективны, чем действующие. Например, если большинство контрагентов используют для совершения сделок неформальные нормы в виде личных договоренностей, оплату наличными деньгами без кассового чека, то потенциальному контрагенту нецелесообразно предлагать юридически оформить типовой договор и произвести безналичную оплату.

### **10.3. Импорт институтов и его последствия**

В отличие от эволюционных, революционные изменения происходят в форме импорта институтов и предполагают не только смену формальных правил, но и ломку стереотипов мышления, привычек, сознания людей. Понятие «импорта институтов» встречается в работах зарубежных экономистов Д. Норта, Г. Мюрдаля, К. Эрроу, Т. Эггертссона, Д. Бьюкенена и Г. Таллока, российских авторов: Я. Кузьмина, Р. Нуреева, А. Шаститко, А. Олейника, В. Вольчика, Р. Капелюшникова.

**Импорт институтов** (*онтологическое развитие*) – изменение формальных институциональных рамок, с ориентацией на уже известные образцы, доказавшие свою эффективность.

Необходимость импорта институтов возникает на определенных этапах экономического развития, когда невозможно самостоятельно эволюционным путем создать институты, способствующие достижению сформулированных обществом целей. Кроме того, импорт институтов дает возможность селекции определенных институциональных черт, которые наиболее необходимы обществу на конкретном этапе развития.

Ярким примером импорта института в Россию на современном этапе является реформа высшего образования. С целью сближения российского высшего образования с европейской системой в 2003 году Россия

присоединилась к Болонскому процессу создания единого европейского пространства высшего образования. Реформа образования, в частности, предполагает создание двухуровневой системы образования — бакалавриат и магистратуру. Бакалавриатом называют базовую ступень высшего образования, ориентированную на приобретение практических знаний по выбранной специальности. Получая первую ступень образования, студент нацеливается на трудовую деятельность, на прикладное использование полученных знаний в какой-либо сфере. Магистратура является второй ступенью высшего образования, обучение на которой возможно лишь после окончания базовой ступени. Учеба в магистратуре длится два года, в течение которых студенты получают более углубленные и профилирующие теоретически знания по выбранной специализации, которые позволят заняться в дальнейшем преподавательской или научной-исследовательской деятельностью. Кроме того, реформа образования предусматривает принятие системы сопоставимых дипломов, чтобы все выпускники стран-участниц имели равные условия при трудоустройстве. Введение в вузах универсальных «единиц измерения» образования, общепонятной системы перевода и накопления кредитов (ECTS) направлено на поддержку студенческой мобильности и обеспечение права выбора студентом изучаемых дисциплин. Болонская система оценивания насчитывает баллы за все виды работы в течение образовательной программы — лекции, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельное изучение предмета, сдачу экзаменов. Участие студентов в олимпиадах, конференциях исчисляется дополнительными кредитами. Поскольку Болонская система оценивания полученных знаний принята в каждом вузе стран-участниц процесса, то перевод из одного вуза в другой не является проблематичным.

### ***Отличия импорта институтов от эволюции институтов:***

1. Революционные преобразования нацелены на достижение определенного результата, при этом неформальные институты, которые уже существуют в обществе, принимаются в расчет в последнюю очередь. В эволюционных изменениях, наоборот, главенствующую роль играют неформальные институты.
2. Для осуществления революционных преобразований необходима сильная политическая воля, поэтому роль государства становится основополагающей. Революционным изменениям в первую очередь подвержены формальные правила, поскольку данные изменения могут осуществляться достаточно быстро.

Например, для получения шенгенской визы с сентября 2015 года гражданам России необходимо являться лично в консульство или визовый центр для сдачи биометрических данных — цифровой фотографии и отпечатков десяти пальцев. Неформальные институты более устойчивы, изменить их сложнее, поэтому они импортируются гораздо медленнее и малыми приращениями. Например, «внедрение западного потребительского стандарта» (так называемый «демонстрационный эффект»), широкое распространение гражданского брака, нормы индивидуализма «приживались» в российском обществе не один год. Неформальный институт может целенаправленно импортироваться в общество используя, например, средства массовой информации. В данном случае определяющее значение принадлежит идеологии.

### ***Сценарии изменения формальных институтов:***

1. *Реализация идеального проекта*, т.е. перенесение на практику теоретической модели.

Гипотетическими преимуществами данного варианта импорта института являются возможность создать более эффективный институт из

всех существующих, который не может возникнуть в результате эволюции. В то же время данный вариант импорта обладает определенными недостатками: при импортировании теоретических моделей иностранных авторов не берется в расчет национальная специфика, представленная комплексом неформальных институтов; отсутствуют достоверные эмпирические результаты; невозможно получить поддержку и консультацию при возникновении проблемных ситуаций; происходит рассогласование со странами со сравнительно близкими институтами. В качестве успешного примера импорта институтов исследователями приводится введение на основе работ А. Смита конкурентного рынка в Англии.

2. *Воспроизведение исторических образцов, существовавших в данной стране ранее, но исчезнувших в процессе развития общества.*

Такой вариант импорта институтов встречается достаточно редко, поскольку имеет больше отрицательных моментов, чем положительных. К преимуществам данного варианта относится отсутствие психологического отторжения населением данного института, к недостаткам — существование вероятности возникновения институциональных «атавизмов». В результате постоянного развития общества, периодических изменений в идеологических и мировоззренческих установках, моделях поведения фирм и индивидов данный вариант импорта демонстрирует свою низкую эффективность. А. Олейник приводит пример неудачного эксперимента по возрождению института амина (надсмотрщика на рынке), существовавшего в Тунисе в условиях персонифицированного обмена и демонстрировавший в свое время высокую результативность. Введенный в наши дни, институт аминов превратился в коррупционный инструмент предоставления преимуществ одним участникам обмена перед другими. В условиях персонифицированного обмена такое было невозможно.

3. *Копирование института по образцам, существующим в других странах.*

Это самый распространенный вариант импорта институтов. К преимуществам данного варианта относится возможность выбора института, наиболее оптимального для данной страны. На «рынке институтов» представлен достаточный выбор моделей, уже доказавших свою социально-экономическую эффективность. Это создает определенную «конкуренцию институтов» и, соответственно, их экспортеров. Стране-экспортеру<sup>106</sup> выгодно импортировать свои институты по причине упрощения экономического взаимодействия в сфере торговли, расширения рынка сбыта своих товаров, создания совместных предприятий, использования единых торговых, технологических и институциональных стандартов. В то же время импортер, выступая в роли покупателя, в результате «конкуренции институтов» может приобрести «товар» по более выгодной для себя цене. Это проявляется в перенесении на страну-экспортер части затрат на импорт институтов: оказание безвозмездной гуманитарной помощи, осуществление прямых и портфельных инвестиций в национальную экономику (несмотря на высокие риски), выдача льготных кредитов, оказание международной поддержки, создание благоприятных условий для внешней торговли и т.д. К недостаткам же такого подхода следует отнести: 1) вероятность того, что импортируемый институт окажется неэффективным для данной страны; 2) наличие противоречий между существующими неформальными институтами страны-импортера и импортируемыми формальными институтами страны-экспортера; 3) возможную экономическую и политическую зависимость от страны – экспортера.

---

<sup>106</sup> Например, экономические реформы, проводимые в рамках «Вашингтонского консенсуса», предусматривают импорт экономических институтов США в страны Азии и Латинской Америки, что обеспечивает дополнительные преимущества американским корпорациям при выходе на рынки стран-реципиентов. Аналогичная ситуация складывалась когда Испания в XVI-XVII веках импортировала свои институты в латиноамериканские колонии, Англия – в США, СССР в середине XX века- в страны Варшавского договора.



Примерами импорта институтов (как успешных, так и не очень) могут быть экономические и политические институты в бывших испанских, португальских, английских, французских колониях. Первым импортом института в России считается принятие Русью Христианства. В XX веке послевоенное восстановление Японии происходило с импортированием экономических институтов США, интенсивное развитие экономики в Юго-восточной Азии и некоторых странах Латинской Америки произошло в результате успешного заимствования некоторых американских и западноевропейских экономических институтов, таких как банковская система, финансовые рынки. Рыночные реформы в России, в частности введение ЕГЭ, двухуровневой системы образования, реформы пенсионной системы, реформирование отношений собственности, функционирование банковской системы — также пример импорта институтов.

Основным фактором, обеспечивающим успех импорта институтов, является конгруэнтность формальных норм, которые лежат в основе импортируемого института, и неформальных норм, господствующих в стране-экспортере.

**Конгруэнтность институтов** – близость общих тенденций развития институтов.

Конгруэнтность норм в ряде случаев приводит к их **конвергенции** – схождению (вплоть до совпадения) траекторий институционального развития экономических систем различных стран.

В экономике термин «конвергенция» появился в 1960—1970-х годах, с появлением нескольких версий теории конвергенции, разработанной совместно представителями институционализма Франции, США, ФРГ и Нидерландов. В основе теории лежала идея создания под влиянием научно-технического прогресса смешанной общественно-политической системы, обладающей одновременно чертами капитализма и социализма.

### ***Виды конвергенции институтов:***

- 1) *позитивная* – ведет к формированию эффективных, оптимальных для общества институтов;
- 2) *негативная* – способствует созданию неэффективных институтов;
- 3) *эволюционная* (Й. Шумпетер, Дж. Гэлбрейт) анализирует сближение норм как динамический процесс;
- 4) *статическая* (Ф. Перу) – предполагает, что формальные и неформальные нормы дополняют друг друга;
- 5) *гибридная* (Я. Тинберген) – представляет собой взаимное влияние формальных и неформальных норм, в результате чего возникает новая итоговая траектория институционального развития, не совпадающая ни с траекторией развития неформальных норм, ни с траекторией развития формальных норм.

Анализ возможности существования положительной конвергенции (схождения траекторий) между существующими неформальными институтами и вводимыми формальными проводится с помощью определенных методик измерения характера и степени конгруэнтности институтов.

#### ***Методики измерения конгруэнтности институтов:***

1. ***Юридическая методика*** предполагает, что импортируемые правовые нормы будут эффективны, если они подобны существующим. Это означает, что для России более целесообразно импортирование норм гражданского права, которое распространено в Европе, чем общего, характерного, например, для Америки. Так, налоговая система РФ построена по образцу и подобию налоговой системы ФРГ.

2. ***Методика Дж. Хофстеда*** оценивает возможность использования одних и тех же методов и приемов управления в странах с различными управленческими культурами. Методика Дж. Хофстеда предполагает

измерение расстояния между формальными и неформальными нормами по следующим параметрам:

- а) *параметр «индивидуализм — коллективизм»* характеризует степень, с которой граждане данной страны предпочитают действовать в своих личных интересах, а не подчиняться интересам определенной группы;
- б) *дистанция власти* — признаваемая или допустимая степень неравенства между руководством и подчиненными. Показатель, с помощью которого измеряют степень принятия членами общества иерархии, называется Power Distance Index (PDI) (Индекс Дистанции Власти). Чем более авторитарно общество, тем выше данный показатель, чем демократичнее — тем он ниже. По данным исследований Хофстеда, PDI для нашей страны равен 93<sup>107</sup>. Если сравнить это значение с другими странами, то Россия имеет значение PDI ниже, чем Филиппины и Панама, но выше, чем Мексика и Венесуэла. В других странах значение PDI составляет: в Китае — 80, в Индии — 77, в Японии — 54, в США — 40;
- в) *восприятие неопределенности* подразумевает легкость, с которой люди стремятся избегать изменений и неопределенности и связанных с ними рисков;
- г) *сравнение по шкале «мужественность — женственность»* характеризует степень разделения и закрепления в обществе социальных ролей и трудовых функций между мужчинами и женщинами. Так, доля женщин в советах директоров компаний с акционерным капиталом в России составила 5,7%. В мире этот показатель — 12%. Больше всего женщин занимают руководящие посты в Норвегии — 36,7%, во Франции — 29,9%, в шведских компаниях — 24,4% и итальянских — 22,3%. Также относительно высока доля представительниц прекрасного пола в руководстве компаний в Германии (18%) и Великобритании (16%). Ниже среднемирового уровня, помимо России, показатель в Китае (8,5%),

---

<sup>107</sup> The hofstede centre. URL: <http://geert-hofstede.com/russia.html>.

Индии (8%), Бразилии (6,5%). Меньше всего женщин в советах директоров в Японии — 2,4%. Если же говорить о женщинах — председателях советов директоров, то больше всего их в Италии (22,2%) и Норвегии (18,2%). В России из 35 исследованных компаний ни в одной не нашлось руководителя–женщины<sup>108</sup>;

д) *временной горизонт ориентации на будущее (короткий — длинный)*. Так, по данным Минэкономразвития<sup>109</sup>, население России в сентябре 2015 года перешло на сберегательную модель поведения. На изменение потребительских предпочтений россиян повлияло снижение реальной заработной платы и реальных располагаемых денежных доходов. Высокий уровень склонности к сбережениям, составляющий 15%, отражает желание населения обезопасить себя, создавая «резерв» на случай возможного ухудшения экономической ситуации. Денежные расходы и сбережения населения превысили их доходы. В первую очередь, это связано с переводом наличности, имеющейся на руках у населения, в другие формы сбережений – в иностранную валюту, ценные бумаги или вклады на депозитных счетах.

3. *Методика С. Корнела и Дж. Колта* определяет степень совместимости неформальных норм, которые регулируют властные отношения в обществе и господствующих формальных институтов власти. Чем более противоречивы их требования друг к другу, тем больше люди стремятся игнорировать формальные правила, заменяя их неформальными. Например, в течение десятилетий мексиканские президенты избирались не согласно статьям конституции, избирательному праву или партийным уставам, а по принципу «*dedazo*» («большой палец») – неписанных правил

---

<sup>108</sup> Количество женщин на руководящих должностях в России оказалось вдвое ниже мировых показателей // РБК. Электронный ресурс. URL: <http://newsrbk.ru/news/2238807>.

<sup>109</sup> МЭР заметило переход россиян на сберегательную модель поведения // Forbs. Электронный ресурс. URL: <http://www.forbes.ru/news/304227-mer-zametilo-perekhod-rossiyan-na-sberegatelnuyu-model-povedeniya>.

игры, которые давали действующему президенту право выбирать себе преемника, определяли круг кандидатов и запрещали потенциальным кандидатам открыто заявлять о своих претензиях. В Японии «жесткие, но неписанные правила» амакудари («небесное происхождение»), согласно которым отставные государственные чиновники награждаются ведущими должностями в частных корпорациях, пережили десятилетия административных реформ. В Средней Азии правилами игры стали нормы на основе клановых отношений, в то время как конституционные структуры, созданные после распада Советского Союза, все больше теряют всякое значение.

С. Корнел и Дж. Колт анализируют степень совместимости институтов по следующим параметрам: структура власти; властные полномочия; место институтов власти в социальной структуре; источник власти.

Неформальные институты вносят существенные коррективы в работу формальных институтов. Например, отношения между законодательной и исполнительной властью далеко не всегда регулируются в рамках конституционного устройства. Неопатримониальные нормы, допускающие неограниченный президентский контроль над государственными учреждениями в Африке и Латинской Америке, зачастую приводят к такому доминированию исполнительной власти, которое выходит далеко за рамки президентских полномочий, определенных конституцией. С другой стороны, неформальные институты могут ограничивать власть президента. Согласно конституции, «чилийский президент – один из самых могущественных в мире». Но благодаря наличию неформальных институтов, поощряющих консультации при отправлении исполнительной власти и раздел полномочий, чилийские президенты в течение 1990-х годов систематически недоиспользовали свои конституционные прерогативы, вследствие чего Чили

представляла собой исключение в регионе, для которого характерна сильная президентская власть<sup>110</sup>.

4. **Методика сравнения норм** импортируемого формального института с господствующими в обществе нормами неформального института. Так, в России степень рассогласования формальных институтов рынка с квазирыночными неформальными нормами зависит от следующих характеристик экономических субъектов: степени их взаимного доверия; их способности к симпатии и эмпатии; рациональности поведения.

Рыночные преобразования в России в 90-х гг. XX века привели к возникновению гибридной конвергенции. Взаимное влияние вводимых формальных и существующих неформальных норм привело к возникновению новой траектории развития. Начало данному процессу положило правительство Е.Т. Гайдара, отпустив в 1992 году цены на товары и услуги. По мнению М.А. Чешкова, последствиями резкого шока, гиперинфляции, падения реальных доходов населения в России стало возникновение двух процессов – адаптации и неадаптации<sup>111</sup>.

Адаптация представляет собой адекватную реакцию моделей поведения экономических агентов на кардинальные изменения правовой среды. Они приспособивались к жизни по новым законам, к возникновению новых прав и обязанностей. Одновременно с этим, из-за резко изменившихся социально-экономических реалий, человек оказался вне привычного ему неформального окружения, что изменило поведение человека на более «рациональное» (в терминах теории поведения потребителя), чем во времена СССР.

---

<sup>110</sup> Хелмке Г., Левитски С. Неформальные институты и сравнительная политика. Основные направления исследований // Прогнозис. 2007. № 2. С. 188-211.

<sup>111</sup> См. Чешков М.А. Глобальный контекст постсоветской России. М.: МОНФ, 1999. С. 170–178.; Р.М. Нуреев и др. Трансформация экономических институтов в постсоветской России. М.: МОНФ, 2000. С. 156–173; Нестеренко А. Экономический рост на основе институциональных изменений // Вопросы экономики. 1996. №7. С.20–26.

Институциональная среда переходной экономики отличалась от институциональной среды рыночной экономики развитых стран, что не могло не привести к возникновению неадаптации – процесса, означавшего уход из области действия новых формальных правил через создание «гибридных» моделей поведения. Новые модели сочетали в себе новые рыночные способы взаимоотношений людей с уже привычными дорыночными способами. Особенно ярко эти две разнонаправленные тенденции проявлялись в первые годы экономических преобразований.

### **Вопросы для повторения**

1. Каковы, по мнению Т. Веблена, Й. Шумпетера и Д. Норта, причины институциональных изменений?
2. Опишите в общих чертах модель институциональных изменений Д. Норта.
3. Что такое эволюция институтов, каковы ее характерные черты? Приведите примеры эволюции институтов в современном мире.
4. Что такое «институциональная ловушка»? Приведите примеры из российской экономики. В чем причины устойчивости институциональной ловушки?
5. Что означает «зависимость от предшествующего развития»? Приведите примеры такой «зависимости» в разных областях общественной жизни.
6. Что такое импорт институтов, каковы его характерные черты? Приведите примеры импорта институтов в современном мире. Какие проблемы могут возникнуть при импорте институтов?
7. От каких факторов зависит, какой вид изменений — эволюцию или импорт – выберет общество?
8. Рассмотрите основные сценарии импорта институтов. Какие из них, на Ваш взгляд, являются наиболее оптимальными и почему?

### **Задания для обсуждения**

1. Проанализируйте, каким образом взаимосвязаны стабильность институциональной структуры и ее эффективность.
2. Какие из известных Вам неформальных институтов заслуживают, на Ваш взгляд, законодательного закрепления? Каковы институциональные аргументы сторонников и противников легализации проституции, употребления наркотиков?
3. Какие неэффективные технологические стандарты Вы можете перечислить? Каковы критерии их «неэффективности»?
4. К какому типу рыночных структур (совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, монополии) наиболее близок рынок институтов? Аргументируйте свой ответ.
5. С каким из экономических институтов, импортированным в Россию, Вы взаимодействуете в своей повседневной жизни? Оцените степень согласованности существующих неформальных норм и формальных норм действующего института.
6. Подумайте, от чего зависит скорость институциональных изменений, и как можно оценить эффективность импорта институтов?

### **Список литературы**

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие / И.И. Агапова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2014. С. 197–258.
2. Аузан А., Сатаров Г. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 65–73.
3. Бессонова О. Институциональная матрица для модернизации России // Вопросы экономики. 2012. №8. С.122–145.
4. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: учеб.



- пособие / Е.А. Бренделева; под общ. ред. А.В. Сидоровича. – Москва: Дело и Сервис, 2006. С.201–263.
5. Волкова О. От ремесла к институту: эволюция бухгалтерского учета в Италии от Средневековья до Нового времени // Вопросы экономики. 2012. - №11. С.135–152.
  6. Дерябина М.А. Основы организации реального сектора экономики: институциональный анализ. – М.: Институт экономики РАН, 2011. – 58 с.
  7. Кирдина С., Рубинштейн А. Эффекты path dependence и экономии от масштаба в российском законодательстве // Вопросы экономики. 2014. №11. С. 58–82.
  8. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц, или X-Y-теория: основные тезисы и приложения // Журнал институциональных исследований. 2014. №3. С. 14–33.
  9. Липсиц И. Трансформация культуры и изменения в моделях потребительского поведения // Вопросы экономики. 2012. №8. С. 64–79.
  10. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / М.И. Одинцова; Гос. ун-т - Высшая школа экономики; 3-е изд. – М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. С. 356–374.
  11. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. С. 187–228.
  12. Полищук Л. Аутсорсинг институтов // Вопросы экономики. 2013. №9. С.40–65.
  13. Тамбовцев В., И. Рождественская И. Реформа высшего образования в России: международный опыт и экономическая теория // Вопросы экономики. 2014. №5. С. 97–108.
  14. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. С. 695–753.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Авторы:

Марина Юрьевна **Малкина**  
Татьяна Павловна **Логинова**  
Елена Владимировна **Лядова**

*Учебное пособие*

Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского».  
603950, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23.