

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

А.В. Виноградова

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Учебно-методическое пособие

Рекомендовано методической комиссией финансового факультета для студентов ННГУ, обучающихся по направлению 080100 «Экономика».

Нижний Новгород
2012

УДК 330.1
ББК 65.02
В-49

В-49 Виноградова А.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород:
Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с.

Рецензенты: к.э.н. **С.Д. Макарова**
к.э.н. **Т.И. Осипова**

В данном учебно-методическом пособии рассматриваются проблемы современной экономической теории через методологический аппарат институционализма, что позволяет раскрыть сущность многих явлений, которые ранее не могла объяснить классическая теория.

Учебно-методическое пособие содержит программу курса, план и краткое содержание лекционных занятий, вопросы для повторения и к зачету. К каждой теме прилагается список рекомендуемой литературы.

Учебно-методическое пособие рассчитано на студентов финансового факультета ННГУ, изучающих дисциплины «Микроэкономика», «Институциональная экономика», «История экономических учений», «Современные аспекты экономической теории».

Ответственный за выпуск:
председатель методической комиссии финансового факультета ННГУ
к.э.н, доцент **Н.Н. Никулина**

УДК 330.1
ББК 65.02

© Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Учебная программа курса	4
«Институциональная экономика: теория и практика»	
Тема 1. Предмет и метод институциональной экономики	6
1.1. Место институционализма в истории экономической мысли.	6
1.2. Предпосылки зарождения институциональной экономики. Критика классической школы.	8
1.3. Общие признаки институционализма.	11
Тема 2. Традиционный «старый» институционализм	14
2.1. Основные черты «старого» институционализма.	14
2.2. Представители традиционного институционализма, их теории.	16
2.3. Модель человека в институциональной экономике.	19
Тема 3. Неоинституционализм	20
3.1. Структура научной теории. Общая характеристика и направления неоинституционализма.	20
3.2. Теория прав собственности.	22
3.3. Теория трансакционных издержек. Теорема Коуза и ее доказательство.	27
3.4. Теория оптимального контракта.	33
3.5. Новая экономическая история.	36
3.6. Теория общественного выбора. Политическая рента в рыночной экономике.	38
Тема 4. Новая институциональная экономика	45
4.1. Структура научной теории. Общая характеристика и направления новой институциональной экономики.	45
4.2. Экономика соглашений.	46
4.3. Теория игр. Типы равновесий.	48
4.4. Теория неполной рациональности.	51
Тема 5. Институциональная среда в российской экономике	52
5.1. Институты и их эффективность в России. Противоречия интересов в российской экономике.	52
5.2. Теневая экономика в России.	57
5.3. Институциональные «ловушки» в российской экономике.	62
Темы контрольных работ	64
Вопросы к зачету	65
Задание для самоконтроля	66
Учебно-методическое обеспечение курса	69

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА КУРСА «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

Отличительной чертой современной российской экономики является ее ярко выраженная ориентация на эксплуатацию минерально-сырьевых и других природных ресурсов. Курс *«Институциональная экономика: теория и практика»* позволяет объяснить многие экономические явления, происходящие в современной России, а также с помощью входящих в него теорий предложить пути повышения эффективности как отдельных отраслей, так и экономики в целом. Данный курс является инновационным и дополняет традиционные курсы микро- и макроэкономики. Междисциплинарный характер данного курса делает методологию институционализма универсальной, что позволяет экономической науке выйти на новый уровень развития.

Цель и задачи курса

Цель курса – расширить представление студентов об альтернативных направлениях экономической теории, изучить содержание и метод институциональной экономики. Усвоение институциональной экономики необходимо для дальнейшего углубленного изучения экономической теории в ее взаимосвязи с вопросами экономической политики.

Студенты после изучения курса должны знать:

- основные отличия господствующей неоклассической и институциональной экономической теории;
- категории, концепции, предмет и ключевые темы институциональной экономики;
- метод институционального анализа и его отличие от неоклассического;
- основные методы институциональной политики государства;
- ведущих представителей институциональной экономики и их работы.

В результате обучения студенты должны уметь:

- отличать институциональный подход от других подходов;
- сравнивать различные институциональные структуры;
- объяснять экономические явления и процессы в современной России;
- характеризовать статику и динамику институциональной среды;
- пользоваться институциональным анализом.

Студенты должны применять полученные знания для:

- анализа конкретных, в том числе нестандартных ситуаций в экономике;
- исследования и оценки функционирования рынков, фирм и государства;
- характеристики государственной экономической политики;
- объяснения процессов, происходящих в современной экономике России.

Сведения о категории обучающихся

Учебный курс «Институциональная экономика: теория и практика» предназначен для студентов, обучающихся по направлению 080100 «Экономика». Данный курс преподается студентам очной формы обучения, а также предусмотрено выполнение контрольной работы. Конкретное временное распределение материала представлено в нижеследующей таблице.

ПРОГРАММА КУРСА

Название темы	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа
	Всего часов	Лекции	Практики	
	36	18	18	19
Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	4	2	2	2
1.1. Место институционализма в истории экономической мысли.	1	0,5	0,5	0,5
1.2. Предпосылки зарождения институциональной экономики. Критика классической школы.	1	0,5	0,5	0,5
1.3. Общие признаки институционализма.	2	1	1	1
ТЕМА 2. ТРАДИЦИОННЫЙ «СТАРЫЙ» ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ	5,5	3	2,5	4
2.1. Основные черты «старого» институционализма.	1	1	-	1
2.2. Представители традиционного институционализма, их теории.	3	1	2	2
2.3. Модель человека в институциональной экономике.	1,5	1	0,5	1
ТЕМА 3. НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ	11	5,5	5,5	6
3.1. Структура научной теории. Общая характеристика и направления неоинституционализма.	1	0,5	0,5	0,5
3.2. Теория прав собственности.	2	1	1	1
3.3. Теория трансакционных издержек. Теорема Коуза и ее доказательство.	2	1	1	1,5
3.4. Теория оптимального контракта.	2	1	1	1
3.5. Новая экономическая история.	2	1	1	1
3.6. Теория общественного выбора. Политическая рента в рыночной экономике.	2	1	1	1
ТЕМА 4. НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	7,5	3,5	4	4
4.1. Структура научной теории. Общая характеристика и направления новой институциональной экономики.	1	0,5	0,5	0,5
4.2. Экономика соглашений.	2	1	1	1
4.3. Теория игр. Типы равновесий.	2,5	1	1,5	1,5
4.4. Теория неполной рациональности.	2	1	1	1
ТЕМА 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	8	4	4	3
5.1. Институты и их эффективность в России. Противоречия интересов в российской экономике.	2	1	1	1
5.2. Теневая экономика в России.	4	2	2	1
5.3. Институциональные «ловушки» в российской экономике.	2	1	1	1

Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Место институционализма в истории экономической мысли

План лекционного занятия

1) История зарождения институционализма.

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

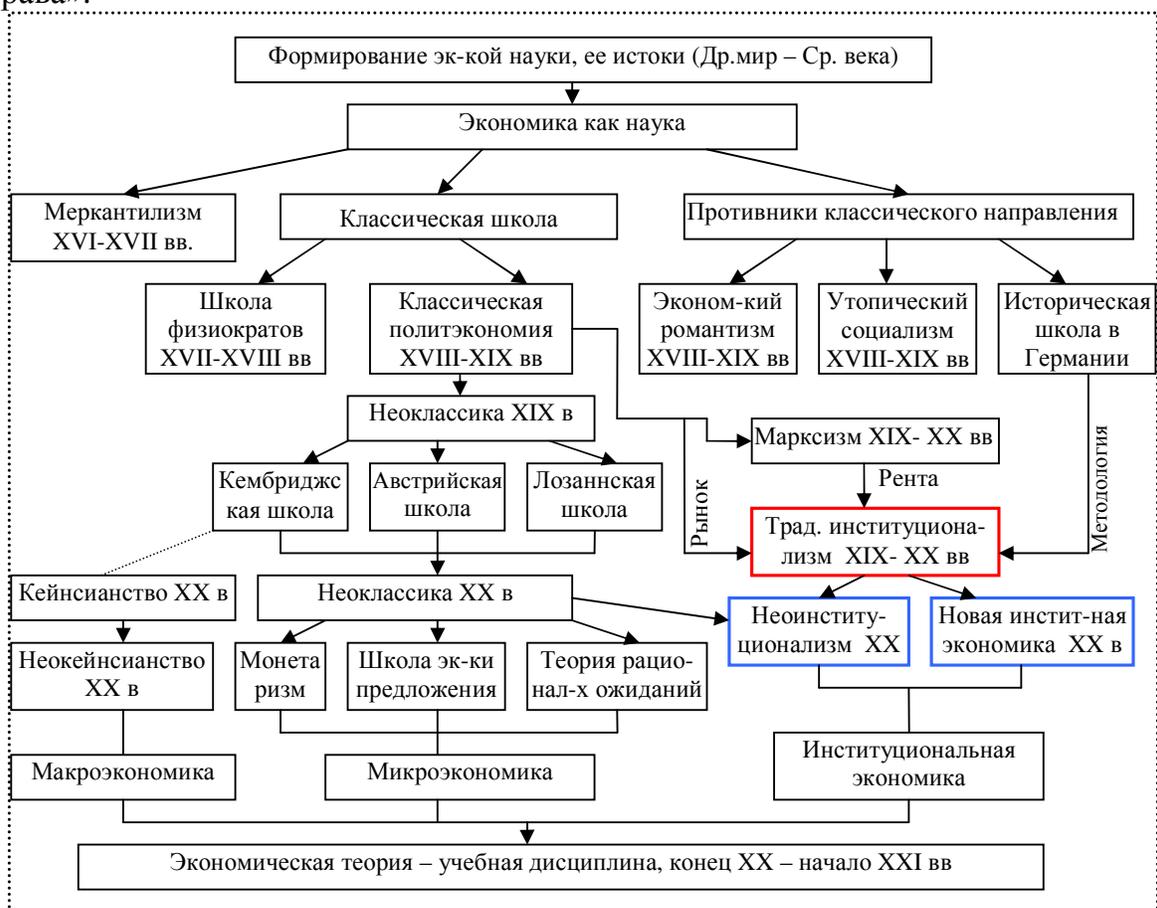


Рис. 1.1. Формирование институционализма

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

- математический аппарат и маргинальные принципы неоклассики;
- методологический инструментарий исторической школы в Германии;
- анализ теории ренты Д. Рикардо и К. Маркса и др.

2) Основные направления развития институционализма:



Рис. 1.2. Западная классификация институциональных течений

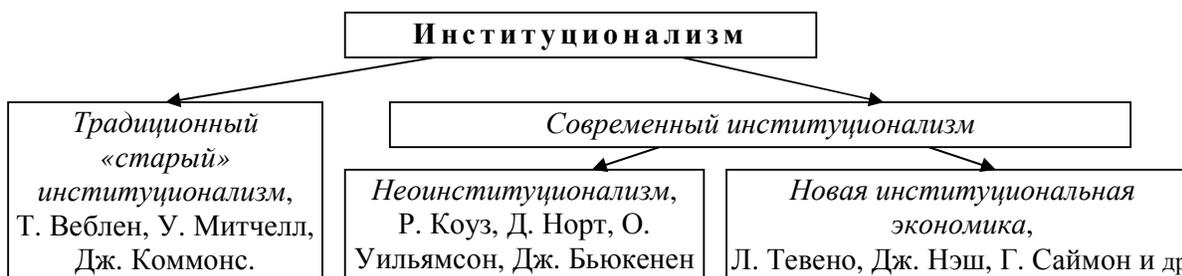


Рис. 1.3. Классификация институциональных течений в России

Вопросы для повторения

- 1) Что послужило основой для развития институциональной экономической теории?
- 2) Какие теории предшествовали развитию институционализма?
- 3) В чем заключаются особенности методологии институциональной экономики?

Рекомендуемая литература

- 1) Ефимов, В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики / В.Ефимов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. - С. 49-67.
- 2) Иншаков, О. Место институционализма в экономической науке / О. Иншаков, Д. Фролов // Экономист. – 2005. – № 10. - С. 39-44.
- 3) Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
- 4) Фролов, Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008.- № 4.- С.130-139.
- 5) Худокормов, А.Г. История экономических учений / А. Г. Худокормов. – М.: ИНФРА-М, 2004. - 733 с.

1.2. Предпосылки зарождения институциональной экономики. Критика классической школы

План лекционного занятия

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

Предшественники институционалистов (критики неоклассики).

Немецкая историческая школа

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

Основной труд: «Национальная система политической экономии» (1841).

Краткая характеристика и анализ научных взглядов.

- Экономика страны должна развиваться с учетом национальных особенностей, таких как, исторические черты развития, культура, менталитет, географические характеристики и др.
- Протест против формализма и абстракций классической политэкономии.
- Возросшее сознание роли человеческого фактора в развитии экономики.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика взглядов Ф. Листа с классической школой.

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

2. *Густав Шмоллер* (1838 – 1917).

Основной труд: «Новая концепция народного хозяйства» (1874).

Краткая характеристика и анализ научных взглядов.

- Описал фактическое хозяйственное поведение, критикуя формальные нормы классической школы.
- Подчеркивал роль неэкономических факторов развития и, прежде всего, моральных норм, этики и культуры в хозяйственной деятельности.

Таблица 1.2

Сравнительная характеристика взглядов Г. Шмоллера с классической школой.

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

3. Вернер Зомбарт (1863-1946).

Основные труды: «Современный капитализм» (1902), «Евреи и хозяйственная жизнь» (1911), «Буржуа» (1913), «Немецкий социализм» (1934).

Краткая характеристика и анализ научных взглядов.

- Анализировал роль институтов в формировании экономического строя.
- Развитие капитализма – своеобразное проявление жизни духа.
- Предприниматели – это класс, который сформировали бывшие разбойники, феодалы, спекулянты, купцы, государственные деятели.
- Вводит понятие «конъюнктура», выделяя две фазы экономического цикла – «подъем» и «спад».

4. Макс Вебер (1864-1920).

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

Краткая характеристика и анализ научных взглядов.

- Выделил три «идеальных» типа правления государством:
 - рационально-легальный – на законодательно оформленном рациональном праве;
 - традиционный – на исторически сложившихся нормах;
 - харизматический – на преданности личности лидера, вере в его уникальные способности.
- Связал успехи развития экономики европейской цивилизации с протестантской ментальностью.

Таблица 1.3

Сравнительная характеристика традиционного и религиозного человека.

	Традиционный человек	Протестант
Работа	Работает, чтобы жить	Живёт, чтобы работать
Профессия	Бремя	Форма существования
Стратегия	Минимизировать количество работы при желательном сохранении стабильного дохода	Максимизировать доход, даже если это требует более интенсивного труда
Принцип коммерции	«Не обманешь — не продашь»	«Честность — лучшая гарантия»

Марксизм

Карл Маркс (1818-1883) как институциональный экономист.

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

Таблица 1.4

Сходство марксизма с институционализмом через критерии различия с классической школой.

<i>Критерий</i>	Классическая школа	Марксизм
Собственность	Частная	Общественная
Разделение труда	Источник богатства	Позитивное воздействие, но: - рабочий не осознает той роли, которую играет его труд (отчуждение труда); - разделение умственного и физического труда; - усиление материального и социального неравенства => возникновение классов.
Классы	Общество – однородная совокупность хозяйствующих субъектов	Общество – система сложившихся в нем классов, противоречащих друг другу, что служит источником общественного развития в данный исторический период времени.
Производительные силы		Материальные и технические факторы (способ производства)
Экономическое развитие	Количественный процесс возрастания объема материального богатства	Материальные основы производства – производительные силы (базис), а производственные отношения (надстройка) состоит из тех элементов (государственное устройство, форма собственности, структура общества и др.), которые сейчас называют институциональными.
Этические оценки	Не содержит этических (ценностных) оценок	Абсолютизировал интересы пролетариата; понятие справедливости

Вопросы для повторения

- 1) Каковы общие черты исторической школы в Германии и американского институционализма?
- 2) Какие идеи К.Маркса можно отнести к институциональным?

Рекомендуемая литература

- 1) Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. - 704 с.
- 2) Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика / Б. В. Корнейчук. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.
- 3) Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.

4) Розмаинский, И. В. История экономического анализа на Западе [Электронный ресурс] / И. В. Розмаинский, К. А. Холодилин. - Электрон. текстовые дан. - СПб.: Б. изд., 2000. - Режим доступа: http://institutional.boom.ru/Latov_Razmainskiy/Razmainskiy_history.htm, свободный.

5) Фролов, Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008.- № 4.- С.130-139.

1.3. Общие признаки институционализма.

Занимаясь экономической деятельностью, мы не знаем ни потребностей других людей, ни источников получаемых нами благ. Практически все мы помогаем людям, с которыми не только не знакомы, но о существовании которых и не подозреваем. И сами мы живем, постоянно пользуясь услугами людей, о которых нам ничего не известно. Все это становится возможным благодаря тому, что, подчиняясь определенным правилам поведения, мы вписываемся в гигантскую систему институтов и традиций: экономических, правовых и нравственных¹.

Фридрих Август фон Хайек

План лекционного занятия

1) Основные положения институциональной экономической теории.

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

Определение института

Институты - это система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения людей в обществе.

Институты – «правила игры» в обществе (Д. Норт)

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

Институты - это результат процессов, происходивших в прошлом.

Формальные «писанные» правила: Конституция, законы, указы, соглашения и т.п.

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

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

Проблема согласования старых и новых институтов:

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

¹ Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. — М.: Новости, 1992. — С.29.

Институционализм (с лат. institution – «обычай, наставление») – направление экономической мысли, сформировавшееся в 20-30-е годы XX века для исследования совокупности социально-экономических факторов (институтов) во времени, а также для изучения социального контроля общества над экономикой.



Рис. 1.4. Общие признаки институционализма

2) Междисциплинарный характер институциональной экономики.

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

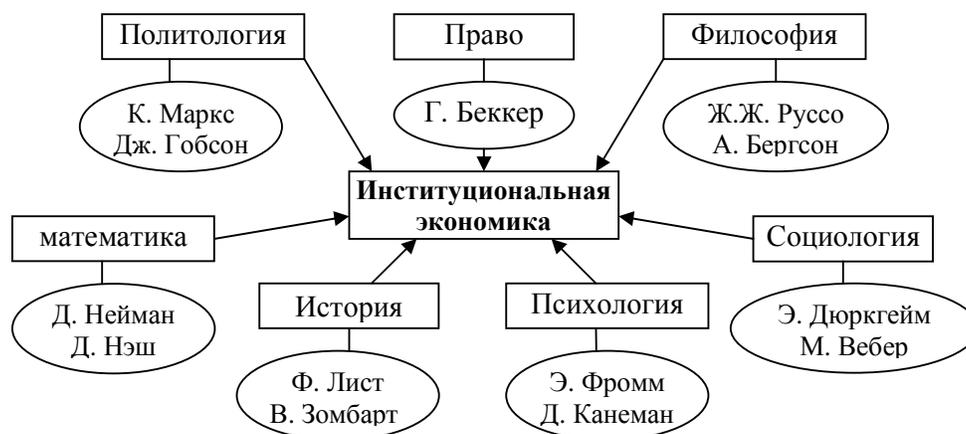


Рис.1.5. Междисциплинарный характер институциональной экономики.

3) Неоклассика и институционализм: общность и различия подходов.

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

Таблица 1.5

Сравнительная характеристика неоклассики и институционализма.

Критерий	Неоклассика	Институционализм
Период основания	XVII → XIX → XX век	20-30-е годы XX века
Место развития	Западная Европа	США
Эпоха	Индустриальная	Постиндустриальная (информационная)
Методология анализа	Методологический индивидуализм – объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия в различных сферах. <i>Индивиды первичны, институты вторичны</i>	Холизм – объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые определяют их взаимодействия. <i>Институты первичны, индивиды вторичны</i>
Характер рассуждения	Дедукция (от общего к частному)	Индукция (от частного к общему)
Рациональность человека	Полная	Ограниченная
Информация и знания	Полная, знания неограниченные	Частичная, знания специализированные
Цель	Максимизация полезности, прибыли	Культурная образованность, гармонизация
Желания	Определяются самостоятельно	Определяются культурой, коллективом
Взаимодействие	Товарное	Межличностное
Зависимость от воздействия социальных факторов	Полная независимость	Не является строго независимым
Поведение участников	Нет коварства (обмана) и нет принуждения	Оппортунистическое поведение*

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

Вопросы для повторения

- 1) Дайте общее определение института.
- 2) Рассмотрите происхождение и функционирование следующих институтов: рукопожатие, частная собственность, брак, образование, рынок, государство.
- 3) Объясните сущность междисциплинарного подхода в институциональной экономике.
- 4) Опишите влияние институтов на вашу жизнь.
- 5) Какие недостатки неоклассического направления отразились в институциональной экономике?
- 6) Назовите принципиальные отличия неоклассического сценария перехода от командной к рыночной экономике от неинституционального.

Рекомендуемая литература

- 1) Московский, А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 110-124.
- 2) Нуреев, Р.М. Предисловие к учебному пособию А. Олейника. «Институциональная экономика» / Р. М. Нуреев. – М.: ИНФРА-М, 2000. - 704 с.
- 3) Серл, Дж. Что такое институт? [Электронный ресурс] / Дж. Серл // Вопросы экономики. – 2007. - № 8. - Режим доступа: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n8_2007.html, свободный.
- 4) Скоробогатов, А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. - 2006. - № 8. - С.102 - 118.
- 5) Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008. - № 11. - С.90-101.
- 6) Ходжсон, Дж. Институты и индивиды: взаимодействие и эволюция / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. - 2008. - № 8. - С. 45-61.

ТЕМА 2. ТРАДИЦИОННЫЙ «СТАРЫЙ» ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

2.1. Основные черты «старого» институционализма

План лекционного занятия

1) Характеристика «старого» институционализма.

«Старый институционализм» возник в конце XIX века и оформился как течение в 20-30-х годах XX века. Отправной точкой возникновения институционального направления принято считать дату опубликования монографии Т. Веблена «Теория праздного класса» в 1899 году. Однако, учитывая появившиеся позднее не менее значимые публикации Дж. Коммонса

У. Митчелла, Дж. М. Кларка, обозначили зарождение нового течения с четко сформировавшимися идеями и концепциями. Оно характеризовалось формированием основных положений институционализма и критикой концепции рационального экономического человека, на которой основан классический анализ. Труды названных американских ученых объединяет:

- антимонопольная направленность («контроль общества над бизнесом» - Дж. Кларк, 1926);
- необходимость государственного регулирования экономики;
- учет влияния на экономический рост всей совокупности общественных отношений;
- учет влияния привычек, инстинктов, обычаев и традиций;
- использование методологии других гуманитарных наук (право, политология, социология и др.);
- индуктивный метод анализа, движение от права и политики к экономике;
- отрицание принципа максимизации (полезности, прибыли);
- методология холизма (институты первичны, индивиды вторичны).
- внимание коллективному действию.

2) Выявление отрицательных и положительных постулатов «старого» институционализма.

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

Не смотря на выше перечисленные достоинства институциональная экономика далеко не безупречна. Справедливым можно считать замечание С.В. Ключиной¹: «...Институционализм допускает абсолютизацию роли крупных корпораций, а также слабую формализацию анализа». Следовательно, при разработке современной экономической теории в целом можно согласиться с О. Иншаковым и Д. Фроловым²: «...Несмотря на научную моду, один лишь институционализм никоим образом не может стать методологической панацеей для России да и любой другой страны. Он должен органически «влиться» в состав эволюционной теории наряду с другими подходами, системно

¹ Ключина С.В. Теория монополии: сравнительный анализ концепций и их классификация. – Иваново: Иван. гос. унив-т, 2004. – С. 170.

² Иншаков, О. Место институционализма в экономической науке / О. Иншаков, Д. Фролов // Экономист. – 2005. – № 10. - С. 42-44.

описывающими трансформационные и трансакционные факторы»; «...становится очевидной настоятельная необходимость междисциплинарной интеграции в рамках гуманитарных наук с включением институциональной теории, продуктивная реализация которой должна стать вектором эволюции отечественного институционализма...».

Вопросы для повторения

- 1) Какие принципы «старого» институционализма отражают Ваше поведение? Каково их влияние на принятие Ваших решений?
- 2) Рассмотрите действие институтов на Вашу жизнь и деятельность в современной экономике.

Рекомендуемая литература

- 1) Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.
- 2) Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 416 с.
- 3) Скоробогатов, А.С. Институциональная экономика [Электронный ресурс] / А.С. Скоробогатов. – Электрон. текстовые дан. - СПб.: ГУ-ВШЭ, 2006. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>, свободный.

2.2. Представители традиционного институционализма, их теории.

План лекционного занятия

Вклад авторов традиционного институционализма в историю экономической мысли.

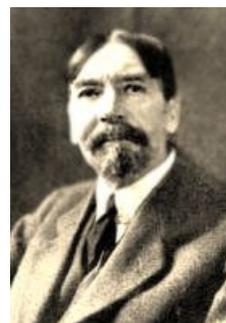
Таблица 2.1

Родоначальники «старого институционализма»

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

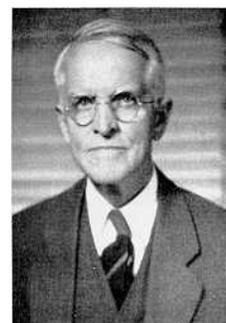
Первый этап - 20-30-е годы XX века. Представители данного этапа ввели в экономическую науку понятие «институты». На поведение человека, считали они, оказывают влияние такие институциональные образования, как государство, корпорации, профсоюзы, право, этика, институт семьи и пр.

Основой развития общества *Т. Веблен* считал психологию коллектива. Поведение хозяйствующего субъекта определяется не оптимизирующими расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей. Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Он ввел понятие престижного потребления, получившее название «эффект Веблена». Это демонстративное потребление является подтверждением успеха и вынуждает средние слои имитировать поведение богатых.



Торстейн Веблен
(1857-1929)

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



Уэсли Митчелл
(1874-1948)

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



Джон Коммонс
(1862-1945)

Дж. М. Кларк выступал за проведение государством антикризисных мероприятий, в частности за увеличение государственных расходов, направленных на создание «эффективного стабильного спроса в целях повышения загрузки предприятий и занятости населения». Кларк важнейшей чертой трансформации капитализма выдвигает «революцию в экономических функциях государства», в результате чего оно стало выполнять роль организатора хозяйства в интересах всеобщего благосостояния. Этому, по мнению Кларка, сопутствует «диффузия выгод», которая находит свое проявление в том, что результаты технического и экономического прогресса равномерно распределяются между всеми классами общества.



Джон М. Кларк
(1884-1963)

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

С точки зрения виднейшего представителя институционализма американского экономиста *Дж. К. Гэлбрейта*, место саморегулирующегося



Джон К. Гэлбрейт
(1908-2006)

рынка заняла новая экономическая организация, представленная монополизированными отраслями, пользующимися поддержкой государства и управляемая не капиталом, а так называемой *техноструктурой* (общественная прослойка, включающая в себя ученых, конструкторов, управленцев, финансистов) — организованным определенным образом знанием. Гэлбрейт последовательно пытался доказать, что новая экономическая система представляла, по сути, плановую экономику. Именно поэтому идеи Гэлбрейта были столь популярны в Советском

Союзе. Главный тезис Гэлбрейта – на современном рынке никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Власть перешла от отдельных личностей к организациям, обладающими групповой индивидуальностью.

Таблица 2.2

Сравнительная характеристика рыночной системы и нового индустриального общества Дж. Гэлбрейта

<i>Критерий сравнения</i>	Рыночная система	Индустриальная система
Механизм координации	Рынок	Планирование
Субъект власти	Собственник	Техноструктура
Главный фактор производства	Капитал	Знания
Принятие решений	Индивидуальное	Групповое
Целевой показатель	Прибыль	Объем продаж
Побудительные мотивы	Принуждение Денежный мотив	Отождествление Приспособление
Передовой слой	Банкиры, финансисты	Педагоги, ученые

Вопросы для повторения

- 1) Почему Т. Веблен критикует «праздный класс» и какую роль отводит ему в обществе?
- 2) Какая роль, по мнению Т. Веблена, должна отводиться государству в экономической сфере?
- 3) Что общего в работах американских институционалистов (Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж.М. Кларка.) и их современных последователей?

Рекомендуемая литература

- 1) Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. - М.: Прогресс, 1984. - С.202.
- 2) Коммонс, Дж. (перевод Курышевой А.А.) Институциональная экономика / Дж. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2007. - №4 (том 5). – С. 78-85.

- 3) Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: Прогресс, 1999. - 297 с.
- 4) Веблен, Т. Ограниченность теории предельной полезности / Т. Веблен // Вопросы экономики. – 2007. - №7. - С. 86-98.
- 5) Нуреев, Р. Торстейн Веблен: взгляд из XXI века / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2007. - №7. - С. 73-85.
- 6) Сэмюэлс, У. Торстейн Веблен как экономист-теоретик / У. Сэмюэлс // Вопросы экономики. – 2007. - №7. - С. 99-117.

2.3. Модель человека в институциональной экономике.

План лекционного занятия

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

Таблица 2.3

Сравнительная характеристика теоретических представлений об индивидуе¹.

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

2) Институциональный человек сегодня.

Для институционалистов факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, берут начало в далеком прошлом не только самого человека, но и всего человечества. Институционалисты рассматривают человека как биосоциальное существо, находящееся под перекрестным воздействием всей биологической природы и общественных институтов. В обществе существенно изменилось отношение ученых-экономистов к социально-экономическим оценкам, связанным с удовлетворением потребностей людей. Сегодня становится все более очевидной неправомерность и социальная опасность недооценки важности тщательного изучения взаимосвязей роста экономики и удовлетворения жизненных потребностей населения. Постепенное развитие рыночных отношений,

¹ Литвинцева Г. Генезис новой институциональной экономической теории. – СПб., 1999. - с.42.

демократизация общества, новые социально-экономические условия жизнедеятельности общества, появление возможностей переосмысления и научного обоснования многих специфических теоретических проблем развития общества и оценки реальных жизненных стандартов, достигнутых в странах с развитой рыночной экономикой, потребовали усиления внимания ученых к комплексному и более детальному исследованию прежде всего таких взаимосвязанных категорий и понятий, как жизнедеятельность, качество жизни, уровень жизни, стоимость жизни, стандарт жизни, образ жизни, стиль жизни, уклад жизни, условия жизни, продолжительность жизни. Радикальные преобразования в России принципиально изменили формы человеческого отношения к окружающему миру, а, следовательно, и формы жизнедеятельности людей.

Вопросы для повторения

- 1) Какова сущность рационального человека? В чем его основные недостатки в современной экономической теории?
- 2) Рассмотрите проведенный О. Уильямсоном анализ индивида.
- 3) Какова роль введения в экономический анализ понятия «институциональный человек»?
- 4) Опишите модель «институционального человека».

Рекомендуемая литература

- 1) Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке [Электронный ресурс] / В.С. Автономов. – Электрон. текстовые дан. - Спб.: Экономическая школа, 1998.- Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/avtosod.htm>, свободный.
- 2) Малкина, М.Ю. Экономическая теория. Часть I. Микроэкономика / М. Ю. Малкина. - Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2009. – 436 с.
- 3) Сторчевой, М. Новая модель человека для экономической науки / М. Сторчевой // Вопросы экономики. – 2011. - №4. - С. 78-98.

ТЕМА 3. НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

3.1. Структура научной Теории. Общая характеристика и направления неoinституционализма.

Третий этап – с 70-х XX века. Далее институционализм развивается в двух направлениях: Неoinституционализм и Новая институциональная экономика. Несмотря на кажущуюся идентичность в названиях, речь идет о принципиально различных подходах к анализу институтов. Для последующего детального анализа нам необходимо знать структуру научной теории. Любая теория включает два компонента: жесткое ядро и защитную оболочку. Утверждения, составляющие жесткое ядро теории, должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Они образуют те принципы, от которых любой последовательно применяющий теорию исследователь не вправе отказаться,

какой бы острой не была критика оппонентов. Теории же защитной оболочки подвергаются постоянным корректировкам по мере развития теории.

1) Общая характеристика неоинституционализма, его структура.

Основные представители неоинституциональной экономики: Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Д. Норт, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок.

Начало этому направлению положила в 1937 г. статья Рональда Коуза «Природа фирмы», но вплоть до 1970-х годов неоинституционализм оставался на периферии экономической науки. Изначально он развивался только в США, но в 1980-е в этот процесс включились западноевропейские, а в 1990-е и восточноевропейские экономисты.

Неоинституционализм оставляет неизменным жесткое ядро неоклассики, корректируется только защитная оболочка. Не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, неоинституционалисты стремятся объяснить являвшиеся внешними для неоклассики факторы – идеологию, нормы поведения, законы семьи и т.д.



Рис. 3.1. Структура научной теории

Изменения в защитной оболочке:

1. Рассматривается более широкий спектр форм собственности: наряду с частной собственностью, анализируется коллективная и государственная, сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке.
2. Вводится понятие информационных издержек – издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке.
3. Наряду с производственными издержками, допускают существование транзакционных – издержки, возникающие при совершении сделок.

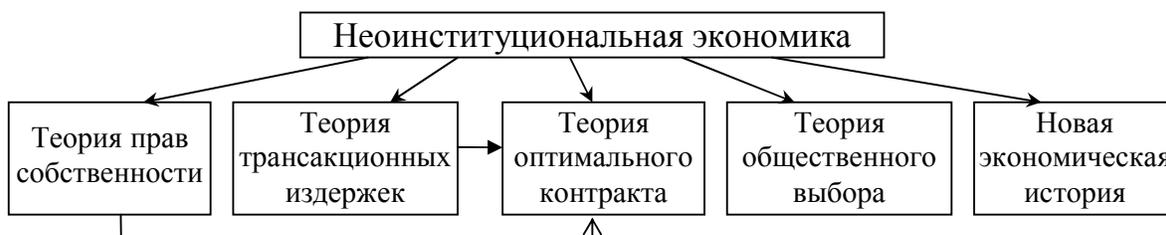


Рис. 3.2. Теории неоинституционализма.

Основоположник неоинституционализма Р. Коуз в лекции, посвященной присуждению ему Нобелевской премии по экономике, бросает традиционной теории упрек в оторванности от жизни. «То, что изучается, - отмечает он, - является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат экономической теорией классной доски». Свою же заслугу Коуз видит в «доказательстве важности для работы экономической системы того, что может быть названо институциональной структурой производства». Изучение институциональной структуры производства стало возможно благодаря освоению экономической наукой таких понятий как транзакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.

Признание заслуг неoinституционалистов выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике Джеймсу Бьюкенену (1986), Рональду Коузу (1991), Дагласу Норту (1993), Джозефу Стиглицу (2001), Оливеру Уильямсону (2009).

2) Развитие неoinституционализма в России.

В России представители неoinституционализма: Р. Капелюшников, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Полтерович, А. Шаститко, Е. Бренделева.

Вопросы для повторения

- 1) Каковы основные положения неoinституциональной теории? В чем их отличие от базовых основ неоклассической теории?
- 2) Охарактеризуйте понятие «оппортунизм», и какое влияние подобное поведение оказывает на неопределенность внешней среды?
- 3) Что является базовой единицей анализа в неoinституциональной теории?
- 4) Перечислите основные направления неoinституционализма.

Рекомендуемая литература

- 1) Кусургашева, Л. Критический анализ основ неoinституционализма / Л. Кусургашева // Экономист. – 2004. - № 6. - С.44- 48.
- 2) Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.

3.2. Теория прав собственности

План лекционного занятия

1) Основные положения теории прав собственности. Категория собственности, пучок прав собственности. Перечень Оноре.

Под системой *прав собственности* в неoinституциональной теории понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы могут устанавливаться и защищаться не только государством, но и другими социальными механизмами - обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Согласно имеющимся определениям, права собственности охватывают как физические объекты, так и объекты бестелесные (скажем, результаты интеллектуальной деятельности).

С точки зрения общества права собственности выступают как «*правила игры*», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивидуальных агентов они предстают как «*пучки правомочий*» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться, так что одна часть правомочий начинает принадлежать одному человеку, другая - другому и т.д.

В 1961 году британский юрист Артур Оноре предложил пучок неразложимых и непересекающихся прав собственности. Институционалисты рассматривают любой обмен благами как обмен правами собственности на них.

Права собственности по А. Оноре

Права собственности	Объяснение
1. Право владения	Право исключительного физического контроля над благами
2. Право использования	Право применения полезных свойств блага для себя
3. Право управления	Право принимать решения, кто и на каких условиях будет получать доступ к использованию блага
4. Право на доход	Право обладать результатами от использования блага
5. Право суверена	Право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага
6. Право на безопасность	Право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды
7. Право наследования	Право на передачу блага по наследству или по завещанию
8. Право на бессрочность	Право неограниченного во времени обладания благом
9. Запрет вредного использования	Обязанность использования блага способом, не наносящим вред имущественным и личным правам других лиц
10. Право на ответственность в виде взыскания	Возможность взыскания блага в уплату долга
11. Право на остаточный характер	Право «естественного возврата» переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи, право на применение институтов и механизмов защиты нарушенных прав

Права собственности имеют поведенческое значение: одни способы действий они поощряют, другие подавляют (через запреты либо повышение издержек) и таким образом влияют на выбор индивидов.

К основным элементам *пучка прав* собственности обычно относят¹:

- 1) право на исключение из доступа к ресурсу других агентов;
- 2) право на пользование ресурсом;
- 3) право на получение от него дохода;
- 4) право на передачу всех предыдущих правомочий.

2) Вклад авторов теории прав собственности в историю экономической мысли.

Представители теории прав собственности

Представитель	Основной труд
<i>Рональд Гарри Коуз</i>	Статья «Природа фирмы», 1937. «Фирма, рынок и право», 1993.
<i>Гарольд Демсец</i>	«Парадигма прав собственности», 1967. «Экономическая теория фирмы: семь критических комментариев», 1995.
<i>Армен А. Алчиан</i>	«Неопределенность, эволюция и экономическая теория», 1950.
<i>Ричард Познер</i>	«Экономический анализ законов», 2002.

¹ История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: Инфра-М, 2009. – С. 661.



Рональд Гарри Коуз (1910-)



Армен Альберт Алчиан (1914-)

Р. Коуз: «Если права на совершение определенных действий могут быть куплены или проданы, их, в конце концов, приобретают те, кто выше ценит даруемые им возможности производства или распределения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность». Иными словами, речь идет о так называемом Парето-эффективном распределении ресурсов и благ.

Р. Познер: «Закон не должен быть абстрактным сводом правил, применяемых независимо от того, погибнет мир или нет, а должен помогать наведению разумного порядка в мире».



Гарольд Демсец (1930-)



Ричард Познер (1939-)

А. Алчиан и Г. Демсец: «Города можно рассматривать как рынки, находящиеся в об-

щественной собственности или никому не принадлежащие, фирму можно рассматривать как рынок, находящийся в частной собственности. Следовательно, фирму и обычный рынок можно рассматривать как конкуренцию между рынком в частной собственности и общественными рынками. А рынок при этом страдает от дефектов общественных прав собственности в организации и использовании ценных ресурсов».

3) Спецификация прав собственности. Проблема размывания прав собственности.

Необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение, или «спецификация», прав собственности. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между действиями экономических агентов и их благосостоянием. Тем самым спецификация подталкивает к принятию экономически наиболее эффективных решений. Обратное явление – «размывание» прав собственности - имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены, либо подпадают по разного рода ограничения.

В своей работе «Теория прав собственности» Р.И. Капелюшников выделил некоторые виды размывания прав собственности:

- плохая защита,
- нечеткое установление,
- наличие множества ограничений.

Необходимость спецификации прав собственности возникает в ряде случаев: благо редкое, требуется установить четкие границы объекта собственности, нужно исключить доступ других лиц к данному благу.

Принципиальный тезис данной теории состоит в том, что спецификация прав собственности является небесплатной, она требует огромных затрат. Точность спецификации зависит от баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту тех или иных прав, поэтому любое право собственности проблематично. В реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено.

Из теории прав собственности вытекает ряд важных выводов: во-первых, чем более размытые и нечеткие права собственности, тем больше транзакционные издержки; во-вторых, незащищенные права собственности порождают проблему внешних эффектов; в-третьих, чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсом, чем более полноценными являются права собственности, тем выше их ценность. Данные выводы оказывают существенное влияние на эффективное использование ресурсов.

Заслуженный экономист России профессор Г.В. Горланов отмечает, что «*собственность* – многомерное явление, включающее в себя не только экономическую и правовую, но еще целый ряд составляющих исторического, экологического, политического, социального, духовного, психологического и другого подобного характера».

Примеры «размывания» прав собственности в России:

1). Так, озеро Байкал и его ресурсы с правовой точки зрения являются собственностью РФ в целом и субъектов Федерации. Они вольны в использовании его водных ресурсов для организации производства всевозможных напитков, раздельной их эксплуатации в интересах судоходства и рыболовства. Однако, учитывая исключительность озера Байкал, как самого крупного в мире пресноводного бассейна, они не вольны в своей хозяйственной деятельности, влекущей загрязнение и утрату всем человечеством столь значимого объема пресноводных ресурсов планетарного значения. В силу этих обстоятельств, с экологической точки зрения, Байкал является планетарным достоянием, хотя с позиции включения его ресурсов в различную хозяйственную деятельность права РФ не могут подвергаться сомнению. Субъектами экологических отношений собственности являются жители отдельных территорий, стран, континентов и планеты в целом.

2). В современной России собственность на землю и природные ресурсы закреплена Конституцией РФ: «Земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности»¹ Законом «О недрах» однозначно закреплено: «Недра ... являются государственной собственностью»². Указом Президента РФ №2144 от 16 декабря 1993 г. «О федеральных природных ресурсах» устанавливалось, что к Федеральным природным ресурсам могут относиться, в частности, месторождения полезных ископаемых, имеющие общегосударственное значение. Однако реализация его затруднена необходимостью нарушения ст. 72

¹ Конституция Российской Федерации. – М.: Юрист, 1997. ст. 9, ч. 2.

² Закон РФ от 21.02.1992 N2395-1 "О недрах", (ред. От 06.06.2003г.) ст.1-2

Конституции РФ, в которой заложен принцип двойного управления ресурсами недр со стороны органов государственной власти РФ и регионов. Подобные противоречия интересов наблюдаются не только между юридическими законами и Конституцией.

4) Роль защиты прав собственности в развитии экономической системы.

Роль собственности состоит в том, что излишек прибыли над средней прибылью (сверхприбыль) переходит из рук арендатора в руки землевладельца и присваивается им в виде ренты. В период переходной экономики государство сохранило за собой лишь право собственности на недра, все же другие отношения недропользования в той или иной степени были существенно изменены. Во многих странах ресурсы недр находятся в государственной собственности, в то время как основные активы, расположенные на поверхности, являются в большинстве случаев собственностью акционеров компаний, обладающих правом пользования конкретными участками недр. Устойчивое функционирование данной сложной социальной и производственно-экономической системы зависит от полноты и эффективности всей совокупности институтов, действующих в этой области. Институциональная недоспецифицированность и размытость прав собственности создают условия для их захвата.

5) Эволюция прав собственности в России:

- Советский период (государственная собственность).
- 1988-1991 гг. (Период российской приватизации).
- 1992-1996 гг. (Эффект размывания прав собственности усилился)
- 1998-2003 гг. (Спрос на спецификацию прав собственности).
- 2004 – настоящее время. (Скрытые (сложные) формы передела собственности)).

6) Условия, которые определяют установление того или иного варианта равновесия прав собственности:

- $NPV \leq 0$ – невыгодно специфицировать права собственности (открытый доступ)
 - $NPV > 0$ – выгодно специфицировать права собственности
- $NPV = -Cs + \sum (Bt - Ct) / (1+i)^t$, где NPV - чистая текущая стоимость инвестиций в создание исключительных прав на ресурс, C – затраты на защиты прав собственности, B - выгоды, получаемые от спецификации и защиты прав собственности.

Вопросы для повторения

- 1) Что понимается под правами собственности? Что такое собственность?
- 2) Назовите и поясните основные элементы перечня Оноре.
- 3) Что такое спецификация прав собственности?
- 4) В чем заключается проблема «размывания» прав собственности?

5) Назовите основные направления экономического анализа, где получила дальнейшее развитие теория прав собственности.

Рекомендуемая литература

- 1) Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. - М.: Дело ЛТД, 1993.- 192 с.
- 2) Плискевич, Н. Система «власть—собственность» в современной России / Н. Плискевич // Вопросы экономики. – 2008. - №5. - С.119-126.
- 3) Капелюшников, Р. Собственность без легитимности? / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2008. - №3. - С. 85 - 105.
- 4) Шаститко, А. Антитраст и защита интеллектуальной собственности в странах с развивающейся рыночной экономикой / А. Шаститко, А. Курдин // Вопросы экономики. – 2012. - №1. - С. 62 - 74.
- 5) Явлинский, Г. Необходимость и способы легитимации крупной частной собственности в России: постановка проблемы [Электронный ресурс] / Явлинский Г. // Вопросы экономики. – 2007. - №9: - Режим доступа: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9_2007.html, свободный.

3.3. Теория трансакционных издержек. Теорема Коуза и ее доказательство.

План лекционного занятия

1) *Сущность теории трансакционных издержек.* Трансакционные издержки как базовая категория неинституциональной теории. Определение, виды трансакционных издержек.

Теория трансакционных издержек показывает влияние трансакционных затрат (издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг; издержки по спецификации и защите прав собственности; издержки оппортунистического поведения) на процесс принятия решений и на эффективность экономики в целом.

Классификация трансакционных издержек:

- ✓ *издержки поиска информации* - затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;
- ✓ *издержки ведения переговоров;*
- ✓ *издержки измерения* количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг - затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;
- ✓ *издержки по спецификации и защите прав собственности* - расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;
- ✓ *издержки оппортунистического поведения*, под которым понимается недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или

направленное на получение односторонних выгод. Различают две его основных формы:

«Отлынивание» - возникает при асимметрии информации, когда один агент точно знает, сколько им затрачено усилий, а другой имеет об этом лишь приблизительное представление (ситуация «скрытого действия»). В таком случае возникает и стимул, и возможность работать не с полной отдачей. Особенно остро встает эта проблема, когда люди работают командой и личный вклад каждого определить очень трудно.

«Вымогательство» - оно наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной фирме и не имеющим высокой ценности вне нее. Такой ресурс называется «специфическим». У остальных участников появляется тогда возможность претендовать на часть дохода (квази-ренду) от этого ресурса, угрожая его владельцу разрывом отношений, если тот откажется с ними поделиться. Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

2) Вклад авторов теории транзакционных издержек в историю экономической мысли.

Таблица 3.3

Представители теории транзакционных издержек

Представитель	Основной труд
Рональд Гарри Коуз	Статья «Природа фирмы», 1937. «Фирма, рынок и право», 1993.
Оливер Уильямсон	«Экономические институты капитализма», 1985.
Даглас Сесил Норт	«Структура и изменения в экономической истории», 1981. «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики», 1997.

Впервые транзакционные затраты были рассмотрены Р. Коузом в статье «Природа фирмы». Коуз доказал, что транзакционные издержки существуют, так как при каждой сделке «необходимо проводить переговоры, осуществлять взаимосвязи, устранять разногласия», это издержки пользования рыночным механизмом.

По мнению О. Уильямсона, на первый план выдвигаются не технологические факторы (как у неоклассиков), а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.



Оливер Итон Уильямсон (1932-)

3) Проблемы измерения транзакционных издержек.

В 1986 г. профессорами Д. Уоллисом и Д. Нортом была впервые измерена общая доля транзакционных издержек в валовом национальном продукте США. Согласно полученным оценкам, доля в ВВП США транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., оказываемых государством - с 3,6% в 1970 до 13,9% в

1970 г., что в итоге составило рост с 26,6% до 54,9%. Расширение транзакционного сектора экономики авторы назвали «структурным сдвигом первостепенной важности». Здесь, по их мнению, лежит ключ к объяснению контраста между развитыми и развивающимися странами.

4) Внешние эффекты. Социальные и частные выгоды и издержки.

«Теорема Коуза», изложенная в его статье «Проблема социальных издержек» (1960 г.), относится к числу наиболее общих положений неинституциональной теории. Она посвящена проблеме внешних эффектов (экстерналий). Так называют побочные результаты любой деятельности, которые касаются не непосредственных ее участников, а третьих лиц.

Примеры отрицательных экстерналий: дым из фабричной трубы, которым вынуждены дышать окружающие, загрязнение рек сточными водами и т.д. Примеры положительных экстерналий: частный цветник и лужайка, которыми могут любоваться прохожие, мощение улиц за свой счет и др. Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками (по формуле: социальные издержки равны сумме частных и экстерналий, т.е. возлагаемых на третьих лиц). В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных внешних эффектов - наоборот, социальные издержки ниже частных.

Такого рода расхождения исследовались еще А. Пигу в книге «Теория благосостояния» (1920 г.). Он характеризовал их как «провалы рынка», так как ориентация лишь на частные выгоды и издержки приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями (загрязнение воздуха и воды, высокий уровень шума и т.д.), либо к недопроизводству благ с положительными экстерналиями (недостаточность возводимых частными лицами маяков, прокладываемых ими дорог и т.п.). Указания на «провалы рынка» служили для Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику: он предлагал налагать на деятельность, являющуюся источником отрицательных внешних эффектов, штрафы (равные по величине экстерналийным издержкам) и возмещать в форме субсидий эквивалент экстерналийных выгод производителям благ с положительными внешними эффектами.

Против позиции Пигу о необходимости государственного вмешательства и была направлена «теорема Коуза».

5) Теорема Коуза (на основе примера скотовод-фермер). Формулировки теоремы.

С точки зрения Р. Коуза в условиях нулевых транзакционных издержек (а именно из этих условий неявно исходила стандартная неоклассическая теория) рынок сам сумеет справиться с внешними эффектами. Теорема Коуза гласит: *«Если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности».*

Теорема доказывалась Коузом на ряде примеров, частично условных, частично взятых из реальной жизни.

Представим себе, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот ранчера может заходить на поля фермера, нанося ущерб посевам. Если ранчер не несет за это ответственности, его частные издержки будут меньше социальных. Казалось бы, есть все основания для вмешательства государства. Однако Коуз доказывает обратное: если закон разрешает фермеру и скотоводу вступать в контрактные отношения по поводу потравы, тогда вмешательства государства не потребуется; все разрешится само собой.

Допустим, оптимальные условия производства, при которых оба участника достигают максимума совокупного благосостояния, заключаются в следующем: фермер собирает со своего участка урожай в 10 ц зерна, а хозяин ранчо откармливает 10 коров. Но вот ранчер решает завести еще одну, одиннадцатую корову. Чистый доход от нее составит 50 долл. Одновременно это приведет к превышению оптимальной нагрузки на пастбище и неизбежно возникнет угроза потравы для фермера, из-за этой дополнительной коровы будет потерян урожай в размере 1 ц. зерна, что дало бы фермеру 60 долл. чистого дохода.

Рассмотрим первый случай: правом не допускать потраву обладает фермер. Тогда он потребует от скотовода компенсацию, не меньшую, чем 60 долл. А прибыль от одиннадцатой коровы - только 50 долл. Вывод: ранчер откажется от увеличения стада и структура производства останется прежней (а, значит, и эффективной) - 10 ц зерна и 10 голов скота.

Во втором случае права распределены так, что хозяин ранчо не несет ответственности за потраву. Однако у фермера остается право предложить ранчеру компенсацию за отказ от выращивания дополнительной коровы. Размер «выкупа», по Коузу, будет лежать в пределах от 50 долл. (прибыль ранчера от одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от десятого центнера зерна). При такой компенсации оба участника окажутся в выигрыше, и ранчер опять-таки откажется от выращивания «неоптимальной» единицы скота. Структура производства не изменится.

Конечный вывод Коуза таков: и в том случае, когда фермер имеет право взыскать штраф с ранчера, и в том случае, когда право потравы остается за ранчером (т.е. при любом распределении прав собственности), исход оказывается одним - права все равно переходят к той стороне, которая ценит их выше (в данном случае - к фермеру), а структура производства остается неизменной и оптимальной. Сам Коуз по этому поводу пишет следующее: «Если бы все права были ясно определены и предписаны, если бы трансакционные издержки были равны нулю, если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких экстерналий не было бы». «Провалов рынка» в этих условиях не происходило бы, и у государства не оставалось бы никаких оснований для вмешательства с целью корректировки рыночного механизма.

Примечательно, что сам Коуз, полемизируя с положениями А. Пигу, не ставил перед собой задачи сформулировать какую-то общую теорему. Само выражение «теорема Коуза», равно как и первая ее формулировка, были введены в оборот Дж. Стиглером, хотя последний и основывался на статье Коуза 1960 года. Сегодня теорема Коуза считается одним из наиболее ярких достижений экономической мысли послевоенного периода.

Из нее следует несколько важных теоретических и практических выводов.

Во-первых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии (т.е. расхождения между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности определены нечетко, размыты. Когда права определены четко, тогда все экстерналии «интернализуются» (внешние издержки становятся внутренними). Не случайно главным полем конфликтов в связи с внешними эффектами оказываются ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые до этого прав собственности в принципе не существовало.

Во-вторых, теорема Коуза отводит обвинения рынка в «провалах». Путь к преодолению экстерналий лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством; если кто здесь и «проваливается», так это государство. Теорема Коуза по существу снимает стандартные обвинения в разрушении окружающей среды, выдвигаемые против рынка и частной собственности. Из нее следует обратное заключение: к деградации внешней среды ведет не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности.

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

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

Влияние Коуза на развитие экономической мысли было глубоким и разноплановым. Его статья «Проблема социальных издержек» стала одной из наиболее цитируемых в западной литературе. Из его работы выросли целые новые разделы экономической науки (экономика права, например). В более широком смысле его идеи заложили теоретический фундамент для развития неинституционального направления.

Однако восприятие идей Коуза другими экономистами оказалось достаточно односторонним. Для него самого вымышленная экономика с нулевыми транзакционными издержками была лишь переходной ступенькой к

рассмотрению реального мира, где они всегда положительны. К сожалению, в этой части его исследование вызвало меньший интерес, чем знаменитая «теорема». Именно на ней сосредоточилось внимание большинства экономистов, поскольку она отлично вписывалась в господствующие неоклассические представления. Как признавал сам Коуз, его попытка «выманить» экономистов из воображаемого мира «классной доски» не увенчалась успехом.

б) Анализ транзакционных издержек в России (подсчет отдельных видов транзакционных издержек в конкретной ситуации. Например, процесс создания ЮЛ: см. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА – М, 2011. – С. 158).

Вопросы для повторения

- 1) Дайте определение «транзакционных издержек», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает их сущность.
- 2) Можно ли сказать, что рассматриваемые Р. Коузом процессы происходят в мире с нулевыми транзакционными издержками? Обоснуйте свою точку зрения.
- 3) Чем можно объяснить длительное существование неэффективных институтов?
- 4) Поддаются ли измерению транзакционные издержки?
- 5) Что такое виртуальные и реальные транзакционные издержки?
- 6) Охарактеризуйте «внешние эффекты» (экстерналии) в экономике?
- 7) Какое решение проблемы внешних эффектов было предложено А. Пигу? Приведите аргументы Р. Коуза «против» «налога Пигу».
- 8) Какой смысл имеют транзакционные издержки для эффективности производства и обмена?
- 9) Рассмотрите пример образования транзакционных издержек вследствие существования неэффективных институтов в российской экономике.

Рекомендуемая литература

- 1) Ерзнкян, Б. Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза / Б. Ерзнкян // Вопросы экономики. – 2005. - №7. - С. 121-135.
- 2) Институциональная экономика: Гл. 1.3. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований (К. Менар); Гл. 2.4. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза: транзакционные издержки и управленческие затраты (В. Андрефф) : Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. - 704 с.
- 3) Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. - М.: Дело ЛТД, 1993.- 192 с.
- 4) Красильников, О. Еще раз к критике теоремы Коуза / О. Красильников // Вопросы экономики. – 2002. - № 3. - С. 138-141.
- 5) Малышев, Б. Критика критики теоремы Коуза / Б. Малышев // Вопросы экономики. – 2002. - №10. – С. 100- 102.

- 6) Полищук, Л. Посредники между частным сектором и государством: содействие бизнесу или соучастие в коррупции? / Л. Полищук, О. Щетинин, О. Шестоперов // Вопросы экономики. – 2008. - №3. - С. 106 - 123.
- 7) Полищук, Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2009. - №10. - С. 4-22.
- 8) Уильямсон, О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. - СПб., 1996. - 702 с.
- 9) Шаститко, А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. - № 10. - С. 100-103.

3.4. Теория оптимального контракта

План лекционного занятия

1) Сущность теории контрактов.

Теория прав собственности и теория трансакционных издержек легли в основу теории контрактов.

Теория контрактов рассматривает обмен правами собственности по каналу, что и является контрактом, который фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче.



Джозеф Стиглиц
(1943-)

Любой акт обмена понимается в неoinституционализме как обмен «пучками прав собственности». Каналом, по которому они передаются, служит *контракт*. Он фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче. Интерес экономистов к реально существующим контрактам также пробудили работы Р. Коуза (в моделях общего равновесия присутствовали только идеальные контракты, в которых все возможные будущие события были заранее учтены).

2) Асимметричность информации, проблема координации и теория доверия в контрактных отношениях.

Некоторые сделки могут совершаться мгновенно, прямо на месте. Но очень часто передача прав собственности носит отсроченный характер, представляя собой длительный процесс. Контракт в таких случаях превращается в *обмен обещаниями*. Тем самым контракт ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения принимаются добровольно.

Теория «Доверия»: $\left[\frac{p}{1-p} > \frac{L}{G} \right]$, где p – вероятность честного поступка, $(1 - p)$ – вероятность обмана, L – *max* проигрыш, G – *max* выигрыш.

Чем выше величина проигрыша относительно выигрыша, тем выше должен быть уровень доверия.

Пример, «Двенадцать стульев¹»: «Утром – деньги, вечером – стулья». Даже, если все участники сделки ведут себя согласно нормам и оппортунизм

¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА – М, 2011. – С. 231.

исключен, никто из них не может предугадать с уверенностью развитие событий. Никто не знал в момент заключения контракта, находятся ли в стульях искомые Остапом сокровища. Попробуем с учетом этого смоделировать контракт о купле-продаже стульев.

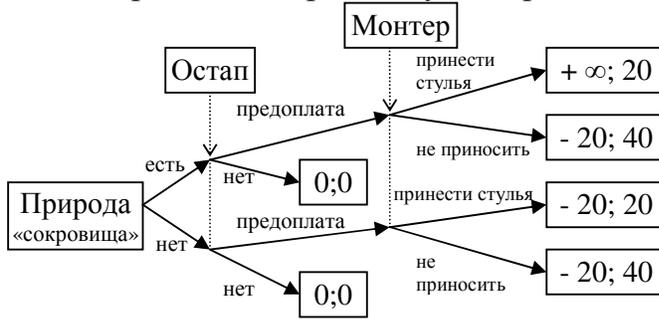


Рис. 3.3. Исходы игры «12 стульев»

мости выигрыша Остапа от наличия в стульях сокровищ остается неразрешимой. $\frac{p}{1-p} > \left| \frac{20}{+\infty} \right| \Rightarrow p > 0$, т.к. функция стремится к ∞ .

3) Виды контрактов и влияние на них наличие транзакционных затрат.

Контракты бывают явные и неявные, кратко- и долгосрочные, индивидуальные и коллективные, нуждающиеся и не нуждающиеся в третьей защите и т.д. Все это многообразие контрактных форм стало предметом всестороннего изучения. Согласно неоинституциональному подходу, выбор типа контракта всегда диктуется соображениями экономии транзакционных издержек. Контракт оказывается тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним транзакционных издержек.

Положительные транзакционные издержки имеют два важных следствия. Во-первых, из-за них контракты никогда не могут быть полными: участники сделки будут неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на все случаи жизни и зафиксировать их в контракте. Во-вторых, исполнение контракта никогда не может быть гарантировано наверняка: участники сделки, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклониться от ее условий.

Эти проблемы - как приспособливаться к неожиданным изменениям и как обеспечить надежность исполнения принятых обязательств - встают перед любым контрактом. Чтобы успешно решать их, экономические агенты, по выражению О. Уильямсона, должны обмениваться не просто обещаниями, а обещаниями, заслуживающими доверия. Отсюда потребность в гарантиях, которые бы, во-первых, облегчали адаптацию к непредвиденным событиям в течение срока действия контракта и, во-вторых, обеспечивали его защиту от оппортунистического поведения. Рассмотрим механизмы, побуждающие или принуждающие к исполнению контрактных обязательств:

Простейший из таких механизмов - обращение в случае нарушений в суд. Но судебная защита срабатывает далеко не всегда. Очень часто уклонение от

В игре получается 6 исходов. И если проблема зависимости выигрыша Остапа от действий машиниста сцены находит свое решение при наличии любого отличного от нуля уровня доверия Остапа к последнему ($L = 20, G = +\infty, P/1 - p > L/G \Rightarrow p > 0$), то проблема зависи-

условий контракта не поддается наблюдению или недоказуемо в суде. Экономическим агентам не остается ничего другого как защищать себя самим, создавая частные механизмы урегулирования контрактных отношений.

С одной стороны, можно попытаться так перестроить саму систему стимулов, чтобы все участники оказались заинтересованы в соблюдении условий контракта - не только в момент его заключения, но и в момент исполнения. Пути подобной перестройки разнообразны: предоставление залога, забота о поддержании репутации, публичные заявления о взятых обязательствах и т.д. Все это сдерживает постконтрактный оппортунизм. Скажем, когда информация о любых нарушениях сразу же делается всеобщим достоянием, угроза потери репутации и вызванных этим убытков останавливает потенциальных нарушителей. Контракт в таком случае становится «самозащищенным» - конечно, лишь до известных пределов.

С другой стороны, можно договориться о каких-то специальных процедурах, предназначенных для контроля за ходом исполнения сделки. Например, об обращении в спорных случаях к авторитету третьего лица (арбитра) или о проведении регулярных двусторонних консультаций. Если участники заинтересованы в поддержании долгосрочных деловых отношений, они будут пытаться преодолевать возникающие трудности такими внеюрисдикционными способами.

Разные контрактные формы подпадают под действие разных «регуляционных структур». Механизмом, регулирующим простейшие контракты (их называют «классическими»), О. Уильямсон считает рынок; механизмом, регулирующим сложные контракты (их называют «отношенческими») - иерархическую организацию (фирму). В первом случае отношения между участниками носят краткосрочный и безличный характер, и все споры решаются в суде. Во втором, отношения приобретают длительный и персонифицированный характер, а споры начинают решаться путем консультаций и неформальных переговоров. Примером «классического контракта» служит покупка на бирже партии зерна или нефти, примером «отношенческого контракта» - сотрудничество между фирмой и проработавшим в ней много лет и накопившим уникальные навыки работником (наглядный пример из другой сферы брачный контракт).

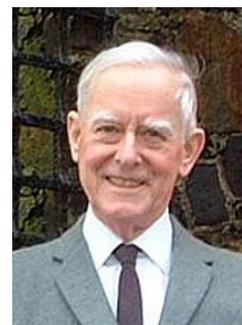
4) Вклад авторов теории контрактов в историю экономической мысли.

Таблица 3.4

Представители теории контрактов

Представитель	Основной труд
<i>Оливер Итон Уильямсон</i>	«Экономические институты капитализма», 1985.
<i>Джозеф Юджин Стиглиц</i>	«Экономика государственного сектора», 1997.
<i>Ян Родерик Макнил</i>	«Куда контракты?» («Whither Contracts?»), 1969.

Ян Р. Макнил автор «Реляционной теории контракта». Действие такого контракта основано на отношениях доверия между сторонами. Явные условия договора только наброски, так как есть неявные условия и договоренности, которые определяют поведение сторон. Примером реляционного контракта может быть «Комплексная форма соглашения», США (Integrated Form of Agreement -IFoA) - разработана для Саттер проектов (Sutter Health projects) в области здравоохранения в Калифорнии и используется некоторыми другими поставщиками медицинских услуг.



Ян Р. Макнил
(1929-2010)

Вопросы для повторения

- 1) Как институциональная среда влияет на выбор контрактных форм?
- 2) С какого рода проблемами, вызванными асимметричной информацией, сталкиваются страховые компании? Как их можно решить с помощью изменения форм заключения контракта?
- 3) Какие основные причины заключения неполных контрактов изучаются в рамках теории контрактов?

Рекомендуемая литература

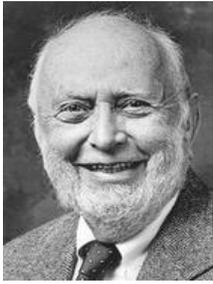
- 1) Институциональная экономика: Гл. 1.4. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений (С. Сосье): Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.
- 2) Олейник, А. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. - 418 с.
- 3) Олейник, А. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2001. - №5. - С. 4-25.
- 4) Смотрицкая, И. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопросы экономики. – 2008. - №8. - С. 108-118.
- 5) Тамбовцев, В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 144 с.
- 6) Шаститко, А. Достоверные обязательства в контрактных отношениях / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2006. - №4. - С. 126-143.
- 7) Юдкевич, М.М. Основы теории контрактов: модели и задачи: Учеб. Пособие / М.М. Юдкевич, Е.А. Подколзина, А.Ю. Рябина. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 352 с.

3.5. Новая экономическая история

План лекционного занятия

1) Сущность новой экономической истории.

Новая экономическая история - это концепция институтов и институциональной динамики, объясняющая закономерности развития человеческого общества.



Даглас Сесил Норт (1920-)

В составе институтов Д. Норт выделяет три главных составляющих:

- а) неформальные ограничения (традиции, обычаи, социальные условности);
- б) формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты);
- в) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т. д.).

Неформальные институты складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы.

Согласно Д. Норту, существует два основных источника институциональных изменений:

1) *сдвиги в структуре относительных цен.* Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения - все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. Под влиянием таких изменений некоторые из прежних форм организационного и институционального взаимодействия становятся невыгодными, и экономические агенты начинают экспериментировать с новыми формами.

2) *идеология.* Под идеологией он понимает субъективные модели, через призму которых люди воспринимают и оценивают окружающий мир. Идеологические пристрастия также не свободны от влияния экономических расчетов: чем больше прибыльных возможностей блокирует чья-либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к ее пересмотру.

Отсутствие институциональных изменений означает, что никто из агентов не заинтересован в пересмотре действующих «правил игры».

2) Вклад авторов новой экономической истории в развитие экономической мысли.

Таблица 3.5

Представители новой экономической истории

Представитель	Основной труд
Даглас Сесил Норт	«Структура и изменения в экономической истории», 1981 «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики», 1997
Роберт Томас	«Становление западной цивилизации: новая экономическая история», 1973.

Вопросы для повторения

1) Дайте определение понятию «новая экономическая история»? Как она соотносится с историей, с экономикой? Каковы её основные принципы и результаты?

2) Что означает термин «зависимость от предыдущего развития»? Приведите примеры. Почему это понятие оказалось очень важным для институциональной экономики?

3) Как соотносятся экономическая теория, историческая и статическая науки? Какие возможны комбинации этих наук? Приведите примеры.

Рекомендуемая литература

1) Институциональная экономика: Гл. 1.6. Институционализм в новой экономической истории (Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов): Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.

2) Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Электронный ресурс] / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/library/North.zip>, свободный.

2) Шаститко, А.Е. Экономическая теория институтов / А. Е. Шаститко. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997. - 105 с.

3) Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. - 408 с.

4) Пыжев, И.С. О понятии «институт» в экономической теории [Электронный ресурс] / И.С. Пыжев // Вестник КрасГУ. - 2005. – С. 33-36. - Режим доступа: <http://lib.krasu.ru/resources.php3?menu1=socvest&menu2=2005-6>, свободный.

5) Ходжсон, Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2007. - №8. - С. 28-48.

6) Радыгин, А. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX—XXI вв.) / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. - № 8. - С. 4-27.

3.6. Теория общественного выбора. Рентоориентированное поведение в рыночной экономике.

«Отличие государственного деятеля от политика в том, что политик ориентируется на следующие выборы, а государственный деятель – на следующее поколение»
У. Черчилль

План лекционного занятия

1) *Сущность теории общественного выбора.*

Теория общественного выбора – это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах. Цель поведения – заполучить общественное благо и стремление переложить издержки получения желаемого результата на окружающих.

В рамках теории общественного выбора широкую популярность получила **теория поиска ренты**, поскольку наиболее точно отражает российскую действительность. В данной области рассмотрим следующие результаты:

1) Политическая рента в рыночной экономике. Принятие решений государственными чиновниками (политиками).

Институты формирования и присвоения ренты создаются как на уровне государства, так и на уровне предприятия. Соответственно, платой за создание и поддержание первых является политическая рента, а платой за вторые – инсайдерская рента.

Политические партии на выборах оплачиваются бизнес-структурами, нацеленными на совместный поиск ренты. Законодатели, участвуя в политическом процессе, стремятся провести такие решения, чтобы гарантировать себе получение экономической ренты за счет общества. «В случае избрания, - справедливо отмечает Бьюкенен, - политик свободен определять свою позицию по вопросам о расходовании средств и налогообложении». Он контролируется избирателями, поскольку должен учитывать перспективы переизбрания, обеспечить себе долгосрочную партийную и общественную поддержку. Но даже у политика, который очень чувствителен к этим ограничениям, остается широкая свобода политического выбора.

Политическая рента связана с использованием властных полномочий в экономике, искусственным ограничением конкуренции. Конкуренция при этом не исчезает, а переносится из собственно рыночной сферы в сферу воздействия на государство (из экономической сферы в политическую). Вместо затрат на совершенствование экономических благ дополнительные затраты направляются на политическую деятельность: на финансирование политической партий, на лоббирование, на подкуп, взятки и т.п.

Рассмотрим механизмы возникновения политической ренты:

1. Лоббизм — особая система и практика реализации интересов отдельных организаций и разнообразных групп общественности путем целенаправленного влияния на законодательные и исполнительные органы государственной власти. Лоббизм строится, как правило, на взаимовыгодном обмене между бизнесом и законодательной властью: первая сторона получает необходимые ей «ослабления» в области ценовой и налоговой политики, вторая (в лице депутатов и их партий) — материальную поддержку на предстоящих парламентских выборах. Во многих случаях такого рода сделки оборачиваются большими внешними издержками для общества, которое, в отличие от заинтересованной группы, вынуждено испытывать на себе отрицательные последствия принятого закона. Ярким примером лоббирования в российской экономике являются выборы в Государственную Думу. В избирательных списках присутствуют представители олигархических структур, которые в большей степени заинтересованы в финансовых результатах своих компаний, нежели в общественном благосостоянии. Так даже из 18 основных кандидатов в депутаты в избирательных списках Российской Коммунистической Партии не менее пяти – миллиардеров¹ (Алексей Кондауров работает в ЮКОСе, как сообщает газета «Коммерсант», хабаровский

¹ www.inopressa.ru, от 11 марта 2008 г.

региональный партсписок коммунистов возглавит Юрий Матвеев – бывший вице-президент компании «Роснефть» и др.). Бывший глава Министерства здравоохранения и социального развития Михаил Зурабов, являющийся советником экс-президента России Владимира Путина по социальным вопросам, контролирует 35% финансовых средств компании «Аэрофлот». Подобные примеры в российской практике, к сожалению, не единичные, но следует отметить, что в 90-е годы списки олигархов в составе правительственных структур были значительнее. В России назначения (сроком на полгода) Владимира Потанина и Бориса Березовского на важнейшие государственные посты были характерны для начала 90-х годов, сейчас механизм лоббирования немного поменялся. В настоящее время русские бизнесмены предпочитают либо оплачивать услуги официальных лиц, либо покупать должности для своих ставленников. По оценкам А. Ослунда в журнале «Отечественные записки», стоимость министерского портфеля исчисляется десятками миллионов долларов — цена зависит от того, о каком министерстве идет речь и кому именно надо платить; на заместителей министров тарифы ниже, да и разброс цен меньше — от 8 до 10 миллионов¹. В Государственной думе отдельные олигархи финансово поддерживают по нескольку депутатов, а те уж стараются блюсти деловые интересы своих друзей.

2. *Логроллинг* - практика взаимной поддержки политических деятелей различной ориентации, помогающих друг другу добиваться нужных решений путем «торговли голосами» (по принципу «я голосую за тебя, а ты — за меня»), в результате чего могут приниматься решения, приносящие выгоды отдельным группам давления.

3. *Гонорары* за лекции и публикации, которые платят народным избранникам. За рубежом политические деятели также нередко получают гонорары, больше чем премии Нобелевских лауреатов.

4. *Политические пожертвования*. Например, в 1965 г. в сенате США широкую огласку получило дело сенатора-демократа Т. Додда. Собрав для проведения публичных «обедов» взносы на полмиллиона долларов, он потратил их не на общественные нужды, а на оплату своего подоходного налога, на ремонт личного дома и просто на посещение клубов и ресторанов. Поскольку комитет сената по этике ограничился в отношении корыстолюбивого сенатора лишь порицанием, подобным же образом поступали, видимо, и большинство его коллег.

5. *Отклонение прямых издержек* одного проекта от его действительных затрат, которые должны включать все внешние эффекты, оказываемые им на другие проекты или статьи бюджета. Коллективные решения редко принимаются непосредственно избирателями, то есть теми людьми, которые платят налоги и которые, как предполагается, выигрывают оттого, что государство обеспечивает их общественными благами.

¹ Ослунд А. Сравнительная олигархия: Россия, Украина и США / А.Ослунд // Отечественные записки. – 2005. - №1.

2) Теория поиска ренты.

Дж. Бьюкенен выделяет три типа расходов, связанных с поиском ренты:

- 1) расходы потенциальных получателей монополии;
- 2) усилия бюрократов, стремящихся превратить в свои доходы расходы потенциальных монополистов;
- 3) искажения, возникшие в результате образовавшейся монополии или деятельности государства, направленной на поиск политической ренты.

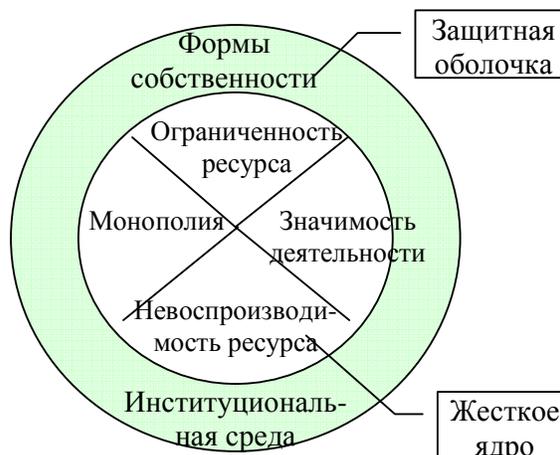


Рис. 3.4. Структура научной теории ренты

Классическая модель поиска ренты довольно проста.

Она опирается на модель чистой монополии. В условиях чистой монополии происходит сокращение выпуска продукции с Q_c до Q_m и повышение цен с P_c до P_m . Прямоугольник R составляет политическую ренту, полученную за счет потребительского излишка, а треугольник L означает общественные издержки монополии в связи с поиском ренты.

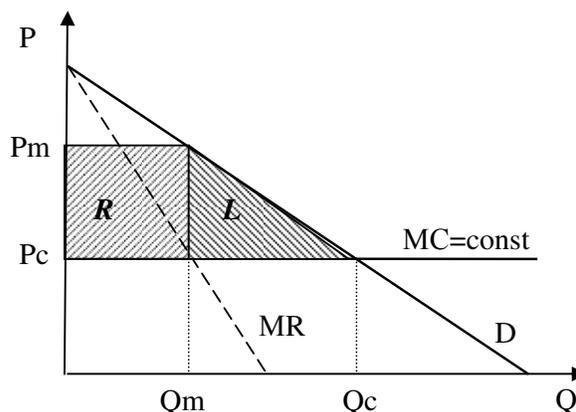


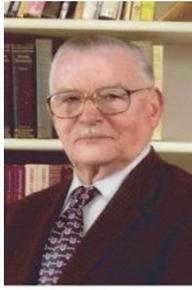
Рис. 3.5. Классическая модель поиска ренты

3) Вклад авторов теории общественного выбора в историю экономической мысли.

Таблица 3.6

Представители теории общественного выбора

Представитель	Основной труд
Джеймс Бьюкенен (1919 -)	«Пределы свободы», 1975.
Гардон Таллок (1922 -)	«Поиск ренты», 1980.
Роберт Толлисон (1942-)	«Политизированная экономическая теория: монархия, монополии и меркантилизм», 1997.



Джеймс
Бьюкенен (1919-)

В 1963 г. Бьюкенен и Таллок организовали первую конференцию экономистов, выбравших политические решения и государственные институты объектом своего анализа. Бьюкенен рассматривает государство в первую очередь как средство реализации общественного согласия, выработки правил, которые обеспечивают социальное взаимодействие с выгодой для каждого, а не



Гордон Таллок
(1922-)

как простого поставщика общественных благ и корректировщика провалов рынка. Проводит сравнение политического рынка и рынка частных благ: в отличие от рынков частных благ политический рынок, где решения принимаются коллективно, становится все менее эффективным с ростом числа участников. Так, политическое решение может быть парето-эффективным, если против него никто не станет возражать. Рынок же частных благ тем эффективнее, чем выше уровень конкуренции, т. е. чем больше число его участников.

4) Рентоориентированное поведение в российской экономике. Управление рентным потенциалом в российской экономике.

Рентоориентированное поведение вытесняет поиск прибыли, реализуемый при помощи инвестиций, поскольку наличие сверхдоходов у предпринимателя уничтожает мотивации к инновациям и другим средствам снижения издержек производства. Рассмотрим данное явление на примере нефтегазового комплекса (НГК) России. В настоящее время в НГК сложилась ситуация, что *рентоориентированное поведение* является более эффективным для производителей, нежели *прибылеориентированное поведение*. Выгоднее продавать сырую нефть, чем заниматься ее переработкой, поскольку наибольшая величина природной ренты остается у нефтедобывающих предприятий. Например, у ОАО «Лукойл» рентабельность нефтедобычи, с учетом ренты, в 9 раз превосходит рентабельность нефтепереработки. Чтобы изменить поведение недропользователей, необходимо изъять у них те части ренты, которые не являются результатом инвестиционной деятельности и не используются на внедрение инноваций и развитие отрасли, в бюджет. Это приведет к трансформации их рентоориентированного поведения в *прибылеориентированное*, при котором они будут заинтересованы в снижении производственных затрат и во внедрении инноваций, что позволит *перевести страну и НГК с сырьевого на инновационное развитие*.

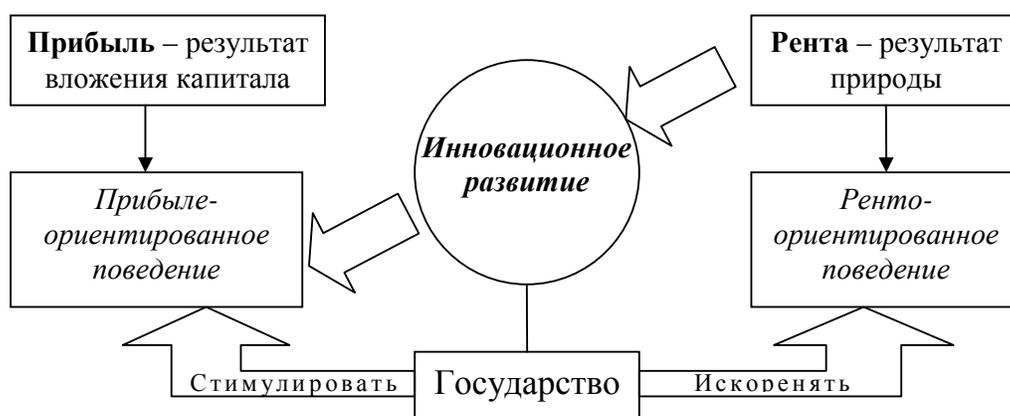


Рис. 3.6. Инновационное развитие отрасли как способ управления рентным потенциалом страны

Для того чтобы изъять ренту, необходимо вычислить ее размер. Для определения самой величины природной ренты предлагается следующий подход, основанный на определении экономически обоснованных факторных доходов и исключении влияния X-неэффективности на затраты¹.

Экономически обоснованный валовой рентный доход = валовой доход (TR) – материальные издержки с учетом амортизации (скорректированные на X-неэффективность) – среднеотраслевая заработная плата в промышленности × коэффициент условий труда – средняя нормальная прибыль в промышленности × коэффициент конкурентности отрасли. Чистый рентный доход = экономически обоснованный валовой рентный доход – затраты на воспроизводство (восстановление) природных ресурсов. На основе ретроспективных данных проведены статистические расчеты валового рентного дохода по предложенной методике для нефтяной отрасли России.

В отношениях собственности нефтегазового сектора обозначена ключевая проблема: все члены (недропользователь, общество и государство) в нефтегазовом комплексе заинтересованы в присвоении ренты. С помощью выявленных составляющих природной ренты предложен метод решения этого противоречия, то есть определено эффективное и справедливое ее распределение между членами общества.

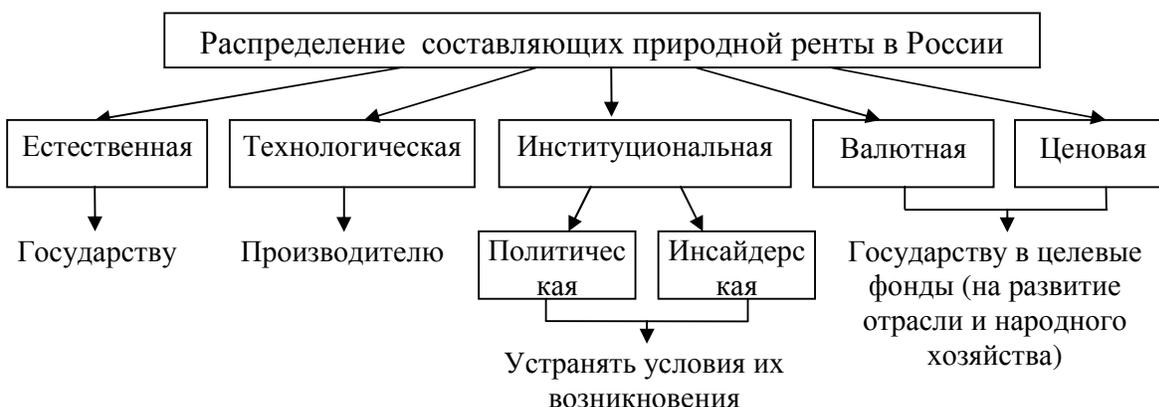


Рис. 3.7. Распределение составляющих природной ренты в экономике

¹ Это затраты, обусловленные производственной необходимостью.

Предложим рекомендации институционального характера, направленные на преодоление X-неэффективности в нефтегазовом комплексе и развитие природного потенциала:

1. Проводить налоговое стимулирование нефтедобывающих компаний с целью повышения их заинтересованности в рациональном природопользовании и использовании части рентного дохода на развитие энергетической отрасли экономики России.

2. Изымать остальную рентную составляющую в пользу государства, а в последствии субсидировать необходимые месторождения, ориентируясь на долгосрочную перспективу.

Данные мероприятия позволяют совмещать текущие и перспективные цели развития, улучшить состояние энергетической отрасли России как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Вопросы для повторения

- 1) Что изучает теория общественного выбора? Какая модель поведения положена в основу теории общественного выбора?
- 2) Охарактеризуйте понятие «политическая рента»? Какие факторы влияют на поведение бюрократа (политика)?
- 3) Раскройте сущность «лоббизма» и «логроллинга».
- 4) Является ли коррупция чисто российской проблемой? Как рассчитывается индекс восприятия коррупции (СР1)?
- 5) Как влияет эффективность государственного регулирования на экономические результаты?
- 6) Каковы основные меры борьбы с коррупцией?

Рекомендуемая литература

- 1) Нуреев, Р.М. Теория общественного выбора / Р. М. Нуреев. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.
- 2) Бьюкенен, Дж. Конституция экономической политики / Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1 / Фонд экономической инициативы / Дж. Бьюкенен. — М.: Таурис Альфа, 1997. - С. 15-30.
- 3) Бьюкенен, Дж. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии/Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. / Фонд экономической инициативы / Дж. Бьюкенен, Г. Таллок. — М.: Таурис Альфа, 1997. — С. 31-206.
- 4) Олсон, М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп / М. Олсон. — М.: Фонд экономической инициативы, 1995. – 165 с.
- 5) Антикоррупционная политика: Учебное пособие / Под. ред. Г. Сатарова. - М.: РА СПАС, 2004. - 368 с.
- 6) Розанова, Н.М. Экономический анализ института церкви / Н.М. Розанова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. - № 3 (том 3). – С. 24-35.

- 7) Григорьев, Л. Коррупция как препятствие модернизации (институциональный подход) / Л. Григорьев, М. Овчинников // Вопросы экономики. – 2008. - №2. - С. 44-60.
- 8) Полищук, Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2008. - №8. - С. 28-44.
- 9) Галицкий, Е. Коррупционные взаимоотношения бизнеса и власти (опыт эмпирического анализа) / Е. Галицкий, М. Левин // Вопросы экономики. – 2007. - №1. - С.19-32.
- 10) Гуриев, С. Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться? / С. Гуриев // Вопросы экономики. – 2007. - №1. - С.11-18.
- 11) Сатаров, Г. Как измерять и контролировать коррупцию / Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2007. - №1. - С.4-10.
- 12) Цуриков, А. Экономический подход к анализу корыстных преступлений / А. Цуриков, В. Цуриков // Вопросы экономики. – 2007. - №1. - С. 45-54.
- 13) Елифанова, Н. Исследование коррупции на основе методов экономической теории / Н. Елифанова // Вопросы экономики. – 2007. - №1. - С. 33-44.

ТЕМА 4. НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

4.1. Структура научной теории. Общая характеристика и направления новой институциональной экономики.

План лекционного занятия

1) *Общая характеристика новой институциональной экономики, её структура.*

Основные представители новой институциональной экономики: Дж. Нэш, Дж. фон Нейман, Л. Тавено, О. Фавро.

Новая институциональная экономика изменяет «жесткое ядро» неоклассики:

1. Попытка создать новую теорию институтов. «Институты задают рамки восприятию интересов, но в то же время индивиды способны изменить институциональные рамки» - Д. Норт.
2. Нанесен удар по модели общего равновесия Вальраса теорией игр.
3. Принцип оптимизации заменяется принципом удовлетворительности.
4. Ставится под сомнение экзогенный (внешний) характер предпочтений



Рис. 4.1. Структура научной теории



Рис.4.2. Теории новой институциональной экономики

2) *Развитие новой институциональной экономики в России.*

В России представители новой институциональной экономики: А. Аузан.

Вопросы для повторения

- 1) Каковы основные положения новой институциональной экономики? В чем их кардинальное отличие от базовых основ неоклассической теории?
- 2) Что является базовой единицей анализа в новой институциональной экономике?
- 3) Перечислите основные направления новой институциональной экономики.

Рекомендуемая литература

- 1) Ефимов, В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики / В. Ефимов // Вопросы экономики. – 2007. - №8. - С. 49-67.
- 2) Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА – М, 2006. - 416 с.
- 3) Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 416 с.

4.2. Экономика соглашений

План лекционного занятия

1) *Сущность экономики соглашений.*

Экономика соглашений сформировалась в отдельное направление в середине 80-х годов во Франции из представителей неоклассики, социологии, философии марксизма. В центре ее анализа – *соглашения* – как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.



Лоран Тевено
(1948-)

Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как подсистема общества. Последнее рассматривается с точки зрения анализа различных «институциональных подсистем» или «миров», каждая из которых характеризуется особыми способами координации между людьми – «соглашений» - и особыми требованиями к действиям людей – «норм поведения». Такой анализ, являющийся «сердцевиной» исследований новых французских институционалистов, выделяет следующие институциональные подсистемы.

1) Рыночная подсистема. Она включает в себя «рынок», анализируемый в неоклассической теории. Объектами, функционирующими в рыночной подсистеме, являются добровольно обмениваемые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах предоставляют цены. Поведение субъектов должно быть рациональным. Координация действий осуществляется через достижение равновесия посредством функционирования ценового механизма. Здесь интересен тот аспект, что выполнение норм поведения в рыночной подсистеме оказывается необходимым условием рационального действия. Иным словами, согласно новым французским институционалистам, рациональное поведение и следование нормам отнюдь не противоречат друг другу, как полагали представители других школ институционализма.

2) Индустриальная подсистема. Она состоит из промышленных предприятий. По мнению новых французских институционалистов, «рынок никогда не является местом производства, а предприятие всегда им является». Это один из ключевых пунктов их учения. В отличие от «рынков», в индустриальной подсистеме объектом является стандартизированная продукция, а основную информацию несет не цена, а технические стандарты. Координация деятельности осуществляется через функциональность и согласованность отдельных элементов производственного процесса. Таким образом, индустриальный мир является материальной основой для общественного производства.

3) Традиционная подсистема. Она включает персонифицированные связи и традиции и играет ведущую роль в традиционных обществах. В этой подсистеме важную роль играет разделение на «своих» и «чужих» и личная репутация. Деятельность участников данной подсистемы направлена на обеспечение и воспроизводство традиций. К традиционной подсистеме можно отнести не только отношения внутри и между домохозяйствами, но и, например, «мир» мафии и прочих криминальных групп.

4) Гражданская подсистема. Она базируется на принципе подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют государство и его учреждения (полиция, суды) и многие важные общественные организации (например, церкви).

5) Подсистема общественного мнения. Здесь координация деятельности людей строится на основе наиболее известных и привлекающих всеобщее внимание людей событий. К этой подсистеме, например, можно отнести некоторые финансовые рынки, где большую роль играет ориентация на среднее мнение.

2) Вклад авторов экономики соглашений в историю экономической мысли.

Таблица 4.1

Представители экономики соглашений

Представитель	Основной труд
<i>Лоран Тевено</i>	«Наука вместе жить в этом мире», 2006.
<i>Люк Болтянски</i>	«Экономика значимого», 1987.
<i>Оливье Фаворо</i>	«Внутренние и внешние рынки», 1997.
<i>Франсуа Эмар-Дюверне</i>	«Конвенции качества и множественность форм координации», 1997.

Вопросы для повторения

- 1) В какой период развития институционализма возникла экономика соглашений? Почему?
- 2) Какую роль отводят соглашениям авторы этой теории?
- 3) Какие подсистемы характеризуют общество с точки зрения экономики соглашения?

Рекомендуемая литература

- 1) Институциональная экономика: Гл. 1.2. Ценности, координация и рациональность: экономика соглашений или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук. (Л. Тевено): Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.
- 2) Коцегулова, И. Сущность устойчивости денежной единицы в свете теории соглашений / И. Коцегулова // Вопросы экономики. – 2005. - № 9. - С.56 - 66.
- 3) Современный французский институционализм // Вопросы экономики. – 1997. - № 10.

4.3. Теория игр. Типы равновесий

План лекционного занятия

1) Сущность теории игр.

Теория игр сформулировала язык моделей новой институциональной экономики. Теория игр строится на допущении, что: а) может существовать несколько точек равновесия; б) точки равновесия необязательно совпадают с точками оптимума по Парето; в) равновесие может не существовать вообще.

В институциональной экономике формальные модели строятся с помощью теории игр, развитие которой берет отсчет с момента появления книги Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (1944). Во-первых, теория игр занимается анализом ситуаций, в которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого из них оказывает влияние на результат взаимодействия и, следовательно, на решения остальных индивидов. Решая вопрос о своих действиях, индивид вынужден ставить себя на место контрагентов. Во-вторых, теория игр не требует полной рациональности индивидов, в ней используется целый ряд моделей индивидов, от индивида как совершенного калькулятора до индивида как робота. В-третьих, теория игр не предполагает существования, единственности и Парето-оптимальности равновесия во взаимодействиях. Эти причины и обуславливают наш интерес к формальным моделям институтов, построенным с помощью теории игр. Обратимся к их анализу более подробно.

Первое уточнение касается кооперативных и некооперативных игр. В кооперативных играх возможны обмен информации между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх, о которых и пойдет в основном речь, исходным пунктом в анализе является индивидуальный участник, причем обмен информации между участниками и формирование коалиций исключены. Далее, игра может быть представлена либо в стратегической (матричной), либо в развернутой форме (рис. 4.3). Например, рассмотрим знаменитую «дилемму заключенных».

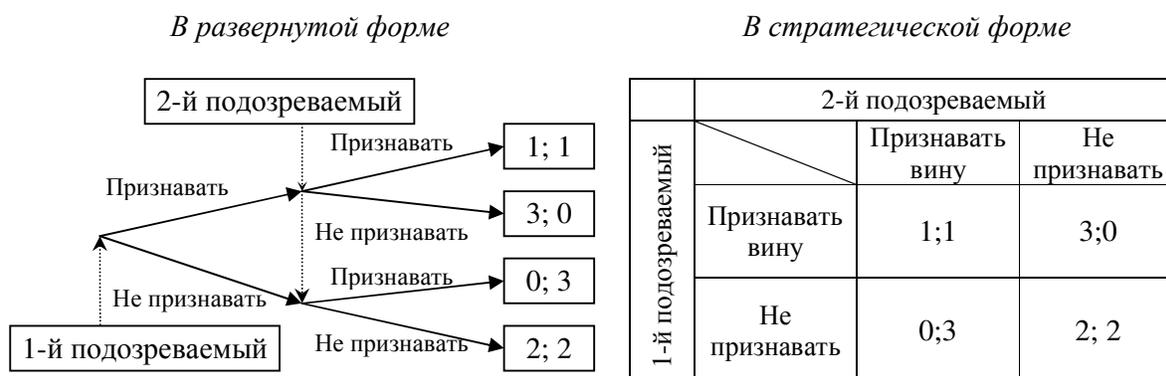


Рис. 4.3. Формы игры

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

2) Типы равновесий.

В каждом взаимодействии могут существовать различные виды равновесий: равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу и равновесие по Парето.

Доминирующая стратегия - такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника. Соответственно, равновесием доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий обоих участников игры.

Равновесие по Нэшу - ситуация, в которой ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий. Таким образом, стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока, то есть это равновесие игрока максимумом полезности в зависимости от действий другого игрока.

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

Равновесие по Парето – ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положения другого. Существует при условии, что нельзя увеличить полезность обоих игроков одновременно.

Рассмотрим на одном из примеров технологию поиска равновесий всех четырех видов¹. Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает, стоит ли ей входить на

¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА – М, 2011. – С. 77.

рынок, а фирма Б — стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить. В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она «делится» своей прибылью с А.

		Фирма Б	
		Оставить прежним	Снижение выпуска
Фирма А	Входить на рынок	-3;-2	4;4 [N ₂ , St _A , P]↑
	Не входить	0;10 [N ₁ , St _B]↙	0;10

• *Равновесие доминирующих стратегий.* Фирма А сравнивает свой выигрыш при обоих вариантах развития событий (-3 и 0, если Б решает развязать ценовую войну) и (4 и 0, если Б решает снизить выпуск). У нее нет стратегии, обеспечивающей максимальный выигрыш вне зависимости от действий Б: $0 > -3 \Rightarrow$ «не входить на рынок», если Б оставляет выпуск на прежнем уровне, $4 > 0 \Rightarrow$ «входить», если Б снижает выпуск (см. сплошные стрелки). Хотя у фирмы А нет доминирующей стратегии, у Б такая стратегия есть. Она заинтересована снижать выпуск вне зависимости от действий А ($4 > -2$, $10 = 10$, см. пунктирные стрелки). Следовательно, равновесие доминирующих стратегий отсутствует.

• *Равновесие по Нэшу.* Лучший ответ фирмы А на решение фирмы Б оставить выпуск прежним — не входить, а на решение снизить выпуск — входить. Лучший ответ фирмы Б на решение фирмы А войти на рынок — снизить выпуск, при решении не входить — обе стратегии равнозначны. Поэтому два равновесия по Нэшу (N₁, N₂) находятся в точках (4, 4) и (0, 10) — А входит, а Б снижает выпуск, или А не входит, а Б не снижает выпуск. Убедиться в этом достаточно легко, так как в этих точках никто из участников не заинтересован в изменении своей стратегии.

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

• *Равновесие по Парето.* Чтобы определить оптимум по Парето, мы должны последовательно перебрать все четыре исхода игры, отвечая на вопрос: «Обеспечивает ли переход к любому другому исходу игры увеличение полезности одновременно для обоих участников?» Например, из исхода (-3, -2) мы можем перейти к любому другому исходу, выполняя указанное условие.

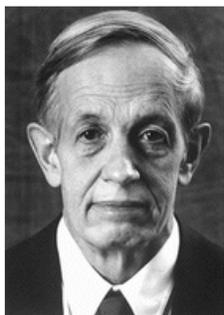
Только из исхода (4, 4) мы не можем двинуться дальше, не уменьшая при этом полезности ни одного из игроков, это и будет равновесием по Парето, Р.

3) Вклад авторов теории игр в историю экономической мысли.

Таблица 4.2

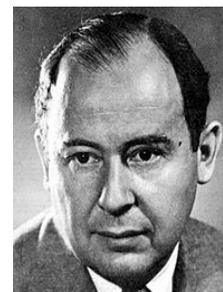
Представители теории игр

Представитель	Основной труд
Дж. Фон Нейман и О. Моргенштерн	«Теория игр и экономическое поведение», (1944).
Джон Форбс Нэш	Основная статья: «Некооперативные игры», 1951.



Джон Нэш
(1928-)

Джон Нэш - американский математик-экономист, работающий в области теории игр и дифференциальной геометрии. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1994 года «За анализ равновесия в теории некооперативных игр». Известен широкой публике большей частью по биографической драме «Игры разума» (2001) о математическом гении и борьбе с шизофренией.



Джон Нейман
(1903-1957)

Вопросы для повторения

- 1) Опишите алгоритм поиска нерациональных стратегий. Может ли игрок иметь несколько нерациональных стратегий? Может ли он не иметь их вовсе?
- 2) Опишите алгоритм поиска осторожных стратегий. Может ли игрок иметь несколько осторожных стратегий? Может ли он не иметь их вовсе?
- 3) Опишите алгоритм поиска равновесных стратегий.
- 4) С какой целью институциональный человек отклоняется от равновесной стратегии?

Рекомендуемая литература

- 1) Биета, Ф. Теория игр и финансовые рынки / Ф. Биета, П. Смилянец // Вопросы экономики. – 2007. - №10. - С. 114-124.
- 2) Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика / Б. В. Корнейчук. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.
- 3) Майерсон, Р. Равновесие по Нэшу и история экономической науки / Р. Майерсон // Вопросы экономики. – 2010. - № 6. - С. 26-43.

4.4. Теория неполной рациональности

План лекционного занятия

1) Сущность теории неполной рациональности.

Теория неполной рациональности – это теория, которая содержит альтернативные процедуры выбора в условиях неполной информации. Процесс

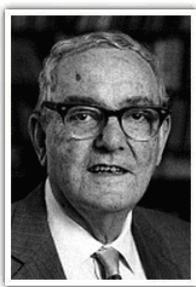
принятия решения включает две стадии: 1) поиск; 2) принятие удовлетворительного варианта. В этой теории предполагается, что индивид не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, он не способен и обработать ее оптимальным образом.

2) Вклад авторов теории неполной рациональности в историю экономической мысли.

Таблица 4.3

Представители теории неполной рациональности.

Представитель	Основной труд
Герберт Саймон	«Административное поведение», 1997.



Герберт Саймон
(1916-2001)

Основные усилия Г. Саймона были направлены на фундаментальные исследования организационного поведения и процессов принятия решений. 1978 г. - Нобелевская премия за «Новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций».

«Разум, способность к обработке информации являются редкими ресурсами». Саймон принцип оптимизации заменяет принципом удовлетворительности.

Вопросы для повторения

- 1) Опишите модель ограниченной рациональности Г. Саймона.
- 2) Какую роль поведение и неопределенность играют в создании институтов?

Рекомендуемая литература

- 1) Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Теория фирмы / Г. Саймон. - СПб., 1995. – 152 с.
- 2) Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 416 с.

ТЕМА 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

5.1. Институты и их эффективность в России. Противоречия интересов в российской экономике.

План лекционного занятия

1) Институциональная характеристика российской экономики.

При рассмотрении институтов в рыночной экономике огромную роль играет анализ *прав собственности* и *институциональная среда* в различных отраслях экономики России.

В России в период плановой экономики не было необходимости анализировать права собственности на ресурсы и доходы предприятий, поскольку ими полностью распоряжалось государство. Природные ресурсы фактически не получали стоимостной оценки, цены продукции, производимой на их основе, были занижены, и общество получало выгоду непосредственно, а прибыль расходовалась в основном на воспроизводство минерально-сырьевой базы. В связи с переходом к рыночной экономике возникли новые отношения собственности по поводу распределения и присвоения природных ресурсов. Однако из-за длительного кризисного состояния экономики наибольшее внимание органов государственной власти и российских ученых-экономистов уделялось проблемам финансовой стабилизации, и проблематика рентных отношений отходила на второй план. В условиях размытости институциональной среды механизм формирования природной ренты стал непрозрачным, права собственности на природные ресурсы - неопределенными, что создало возможность присвоения рентных доходов владельцам капитала. Место институционального вакуума заняла система неэффективных институтов. Сформировавшаяся исторически ситуация в сфере недропользования в России служит иллюстрацией неполноты системы как «базовых, так и дополняющих институтов», определяющих нормы, правила и процедуры вовлечения ресурсов недр в хозяйственный оборот. В результате в стране в процессе освоения и использования минерально-сырьевых ресурсов до последнего времени учитывались интересы не столько общества, сколько владельцев контрольных пакетов компаний-недропользователей.

Роль институтов в жизни общества заключается в том, что государство на основе прямого или косвенного регулирования должно добиваться сдвига рыночного оптимального уровня производства к социально оптимальному уровню выпуска продукции, реализуя интересы общества. Существенная роль государства состоит в установлении различного рода нормативов, стандартов в охране окружающей среды, особенно опасных для природы и здоровья человека веществ. Государству должна принадлежать ведущая роль в осуществлении альтернативных вариантов решения проблем структурной перестройки экономики в условиях рынка, о чем свидетельствует опыт развитых стран последних двух десятилетий. Недооценка значения государственного макрорегулирования может привести к негативным экологическим последствиям.

Первичным при установлении системы отношений и правил являются интересы хозяйствующих субъектов.

В российской экономике взаимодействуют следующие *группы интересов*:

- общества и государства,
- регионов и центра,
- настоящего и будущего поколений,
- чиновников и бизнес-структур.

Поскольку вышеперечисленные интересы имеют, как правило, разнонаправленный характер, поэтому возникает масса противоречий.

Например, в распределении доходов от добычи энергоресурсов между регионами и центра.

Таблица 5.1

Денежные доходы в расчете на душу населения по регионам

Наименование региона	Денежные доходы в расчете на душу населения в 2010 году, руб. ¹
Ханты-Мансийский авт. округ - Югра	31 433,1
Ямало-Ненецкий авт. округ	39 441,9
Москва	42 591,8
Нижегородская область	16 109,3
В среднем по стране	18 552,6

2) Анализ прав собственности в России. Российская приватизация.

Права собственности имеют поведенческое значение: одни способы действий они поощряют, другие подавляют (через запреты либо повышение издержек) и таким образом влияют на выбор индивидов.

Создание эффективной системы отношений и прав собственности на ресурсы является ключевой проблемой для современной России, на базе которой возможно решение производных вопросов. Эта проблема осложняется многосубъектностью самих отношений природопользования. К числу субъектов, претендующих на право присваивать природную ренту относятся недропользователь, общество и государство. Подобная многосубъектность обуславливает и дифференциацию форм собственности. Необходимым в таком случае является разделение прав собственности на «пучок правомочий»:

- право владения (определение владельца недр);
- право распоряжения (определение субъекта управления недрами);
- право использования (определение субъекта недропользования);
- право на доход (определение субъекта присвоения дохода и тип дохода).

Отметим важность четкой спецификации государством прав собственности на недра, что существенно влияет на величину транзакционных издержек в экономике. Главная задача государства в сфере недропользования — выработка такой структуры прав собственности на недра, чтобы с ее помощью можно было максимизировать доход при их эксплуатации (цель общества в лице государства - максимизация природной ренты, цель недропользователя — максимизация предпринимательского дохода — прибыли). В рамках этой задачи государство должно создать систему прав собственности на недра, которая в том числе минимизировала бы его затраты на спецификацию и защиту данных прав.

¹ www.gks.ru/gis/tables/

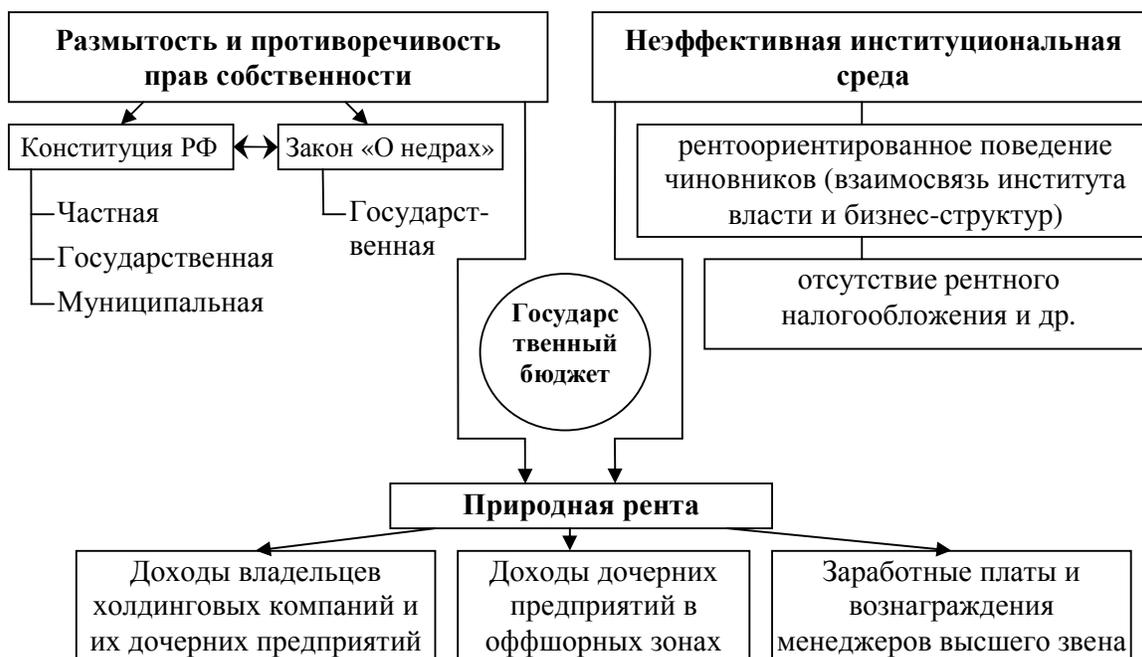


Рис. 5.1 . Перераспределение рентного дохода в России не в пользу общества

Итак, четкость в спецификации и расщеплении прав собственности является необходимым условием достижения эффективности нефтегазового комплекса, поскольку существует тесная связь между стимулами экономических агентов и их благосостоянием. Защищенность прав и их реализуемость – достаточные условия принятия экономически наиболее эффективных решений. При решении вопроса об оптимизации прав собственности на природные ресурсы, нужно принимать во внимание следующие моменты. Во-первых, недра должны, безусловно, оставаться в собственности государства. Во-вторых, превращать всю цепочку производителей энергопродуктов в большую госкорпорацию или их вертикально-интегрированную структуру вряд ли является эффективным решением. Государственный менеджмент исторически доказал свою низкую эффективность в принятии производственных решений.

Российский вариант теоремы Коуза: «В конечном итоге собственность досталась тому, кто оказался в нужное время в нужном месте».

3) Анализ эффективности институтов в России. Роль неформальных институтов в российской экономике.

В российской экономике большую роль играет система блокирующих неэффективных институтов, возникших в результате неполноты прав собственности, несовершенства институционального механизма и размытости институциональной среды. Во внешних взаимодействиях эти институты способствуют формированию политической ренты, а во внутренних взаимодействиях – инсайдерской ренты. Рассмотрим направления достижения экономической эффективности институтов реального сектора экономики. Они представлены в виде схемы, с учетом ее составляющих (рис. 5.2).

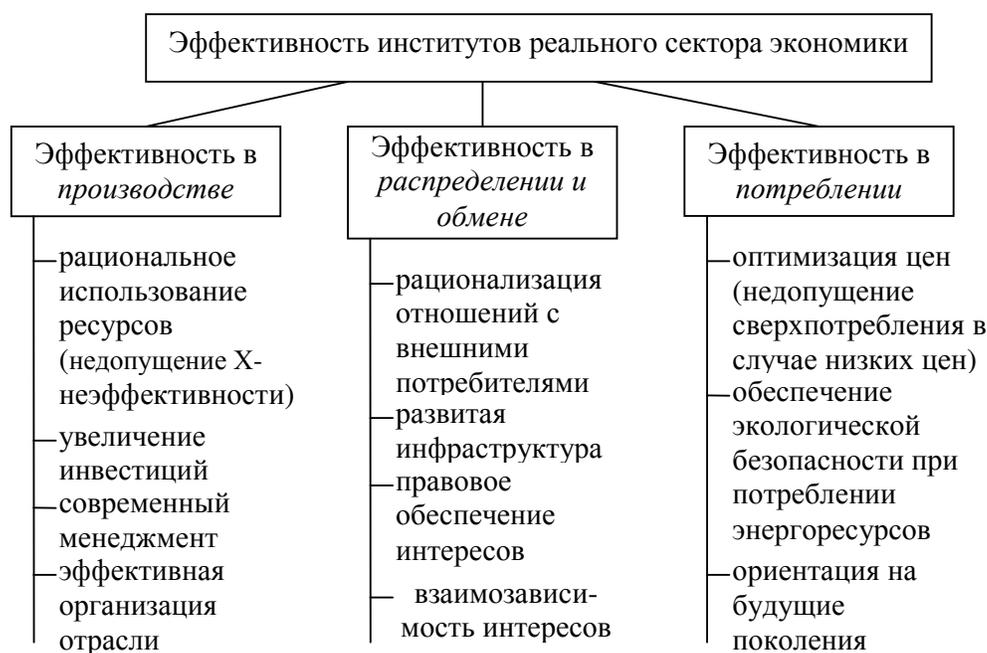


Рис. 5.2. Эффективность институтов реального сектора экономики

Вопросы для повторения

- 1) Приведите примеры к каждой перечисленной выше группе интересов на основе российской экономики.
- 2) Какой вид деятельности в России более выгоден: производство или торговля? Почему?
- 3) Назовите плюсы и минусы политики протекционизма в России. Кто выигрывает, а кто проигрывает при этом?
- 4) Рассмотрите влияние российского менталитета на процесс принятия экономических решений.
- 5) Назовите основные причины замедления инвестиционных процессов в России.
- 6) Охарактеризуйте институциональную среду, сформировавшуюся в России в 1990-х гг.

Рекомендуемая литература

- 1) Бренделева, Е.А. Неинституциональная экономическая теория / Е. А. Бренделева. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
- 2) Олейник А. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе N / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2010. - №5. – С. 58-80.
- 2) Полтерович, В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. - №3. - С. 24-50.
- 3) Ясин, Е. Институциональные и культурные ограничения догоняющих стран / Е. Ясин, М. Снеговая // Вопросы экономики. – 2009. - №11. – С. 32-49.

5.2. Теневая экономика в России

План лекционного занятия

«Теневая экономика - прибежище для тех, для кого издержки соблюдения соответствующих законов при ведении обычной хозяйственной деятельности превышают выгоды от достижения своих целей»

Э. де Сото

1) Теневая экономика (определение, классификация). Скрытая, неформальная и нелегальная экономика.

Теневая экономика - это противоправные, неучтенные государством виды экономической деятельности. Она включает в себя производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а также социально-экономические отношения между гражданами, социальными группами и общества в целом.

Структура теневой экономики состоит из криминальных и некриминальных секторов. Согласно ООН неофициальный сектор включает в себя следующие виды деятельности:

— скрытая, т.е. законодательно разрешённая, но официально не учитываемая деятельность в рамках формализованных структур и процедур. Может осуществляться с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или др. (например, подпольное производство алкоголя);

— неформальная - законодательно разрешённая, но не учитываемая деятельность неформальных структур (например, когда парихмахер, не оформляя законодательно свою деятельность, оказывает услуги на дому);

— нелегальная - законодательно запрещённая деятельность (проституция, контрабанда, незаконная продажа оружия).

2) Проблема измерения теневого сектора экономики. Методология Ф. Шнайдера.

Многогранность «теневой» экономики подразумевает и разнообразие методов измерения её проявлений, выработку соответствующих способов организации статистических, социологических и конъюнктурных обследований. Методы оценки размеров «теневой» экономики можно условно разбить на две группы: микрометоды (прямые) и макрометоды (косвенные).

К первой группе относятся опросы населения и экспертов, выборочные обследования предприятий, анализ налоговых регистров. Ко второй – методы, основанные на анализе расхождений различных статистических данных (доходов, измеренных различными способами, доходов и расходов); методы, основанные на анализе занятости населения; анализ спроса на наличные деньги; изучение объёма денежных операций; методы моделирования и структурный метод.

Методы измерения масштабов теневой экономики:

- расхождение между фактическими и официально учтенными трудовыми ресурсами;
- анализ объема операций;
- анализ соотношения наличных денег и вкладов;
- метод электробаланса;
- анализ спроса на наличность;
- многофакторный анализ;
- расхождение между расходами и доходами;
- анализ записей налоговых книг;

метод выборочных обследований .

Швейцарские экономисты *Шнайдер, Бун и Монтенегро* определили теневую экономику как легальные рыночные услуги (без учета преступной деятельности), скрытые от властей ради ухода от налогов, из-за жестких норм рынка труда или других административных процедур. Они измеряли ее при помощи монетарных индикаторов. Этот подход основан на предположении, что в современной экономике «кэш» нужен в основном для того, чтобы скрывать сделки от государства. А прозрачные транзакции, с которых уплачиваются налоги, в денежной наличности не нуждаются. Соответственно, чем выше доля наличности в денежном обороте при данном размере экономики, тем выше в этой экономике доля теневых операций. Конечно, какие-то поправки, учитывающие, что в Швейцарии электронные деньги развиты значительно лучше, чем, например, в Афганистане, авторы делали. Но полностью учесть это было невозможно — пришлось бы делать слишком много произвольных допущений. В результате у них получилось, что в среднем в 1999–2007 годах доля теневой экономики в ВВП 162 стран мира составила 34,5%. За эти годы она выросла с 32,9% до 35,5%. На одном полюсе оказались страны с «тенью» в размере 9–10% ВВП (Швейцария, США, Австрия, Люксембург). На другом — Грузия, Боливия, Азербайджан, Перу (60–70% ВВП). Не очень далеко ушли от него Украина, Беларусь и Россия (с «тенью» в размере 50–55% ВВП). В среднем размер тени в развитых странах вдвое ниже общемирового (17–19% ВВП). Но за десятилетие она выросла даже сильнее, чем в развивающихся.

Плюс такого подхода, осуществленного впервые, в том, что он позволил посмотреть на теневую экономику не отдельных стран или регионов, как это делалось до сих пор, а на «глобальную тень», да еще в динамике. Стало видно, в каких странах и регионах теневая экономика развита сильнее.

Минус один, но он очень велик: экономисты измерили размер не столько теневой экономики, сколько «экономики, использующей наличные деньги». Понятно поэтому, что «тень» в 1990–2000-е годы росла: во многих странах экономика развивалась быстрее, чем сфера безналичного обращения.

По оценке австрийского профессора Фридриха Шнайдера, теневая экономика является даже лучшим способом противодействия рецессии, поскольку деньги, которые люди зарабатывают нелегально, не откладываются в

банки, а тратятся немедленно, увеличивая тем самым потребительский спрос. Единственным проигравшим в данном случае является государство.

3) Институциональный подход к проблеме теневой экономики (Эрнандо де Сото).

Главное открытие де Сото – принципиально новый подход к объяснению возникновения теневой экономики. Основной причиной разрастания городского неформального сектора он считает не отсталость, а бюрократическую заорганизованность, препятствующую свободному развитию конкурентных отношений. Проведённые его институтом полевые исследования показали, что для регистрации швейной мастерской в Перу необходимо затратить 289 дней и расходы, равные 32 минимальным месячным зарплатам; для получения лицензии на торговлю в уличном киоске нужно всего лишь 43 дня и 15 зарплат. Основным источником давления на бизнес оказываются, таким образом, не налоги, а бюрократические процедуры. Эта система отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает простор для раздачи привилегий и коррупции.

Причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством». Плодом «плохих законов», когда «издержки легализации» выше «издержек нелегальности», становится очень высокая доля неформального сектора в национальной экономике.

4) Институциональные причины появления теневой экономики¹:

- отсутствие эффективной системы государственных институтов, защищающей права собственности и договорные отношения,
- подчинение системы государственных институтов определенной группе интересов,
- высокие транзакционные издержки легального бизнеса.

Основная причина того, что многие граждане стран с развивающейся демократией и рыночной экономикой не принимают участие в политической жизни страны или не занимаются легальным бизнесом, состоит в том, что существующие государственные институты и «правила игры» не дают им этой возможности.

Институциональные причины роста теневой экономики в России в 1990-х гг:

1. Неспособность государства выполнять свои функции
2. Нарушение status quo в обществе
3. Ослабление системы наказания
4. Развал системы правовых институтов

¹ Бренделева, Е.А. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Дело и Сервис, 2006. – С.187.

5. Рост коррупции

6. Распространение неформальных поведенческих моделей

Затраты, связанные с организацией легальной деятельности:

- получение лицензии на предпринимательскую деятельность;
- покупка права на владение или аренду земли;
- наем рабочей силы;
- знание и соблюдение соответствующих законов и нормативов;
- получение информации о ценах, качестве и количестве конкретных товаров и услуг, о потенциальных клиентах;
- получение кредита;
- покупка сырья и материалов;
- подключение к электросети и др. коммуникациям, дальнейшее использование этих услуг;
- оплата налогов;
- система контроля за выполнением условий договоров и т.д.

Эти расходы часто называют транзакционными издержками.

Причины распространения теневой экономики

Структуралистский подход: структурные факторы в динамике теневого производства - структурная безработица в начальный период реформ, неэффективные взаимосвязи финансового, реального и социального секторов экономики

Легалистский подход: административные и юридические препятствия для развития мелкого и среднего частного бизнеса.

Институциональный подход: традиции уклонения от уплаты налогов, коррупция, распад социальной морали, высокие транзакционные издержки легального бизнеса.

Этатистский подход: высокое налоговое бремя для легального сектора экономики, неявная заинтересованность государства в развитии теневой экономики.

Масштабы теневой экономики в России.

По данным, обнародованным Всемирным Банком (ВБ) в 2010 г., в России на теневую экономику приходится около 48,6% ВВП. По мнению правозащитников, особенно взяточничество распространено в правоохранительной и судебной системе, где доступ к коррупционным практикам стал критерием престижной и стабильной работы.

5) Меры борьбы с теневым сектором экономики, применяемые в российской и в мировой практике.

1. Реформа системы налогообложения
2. Реформа трудового законодательства
3. Совершенствование порядка лицензирования и сокращение связанных с этим затрат
4. Обеспечение элементарной бизнес-информацией и ознакомление предпринимателей с порядком лицензирования

5. Совершенствование инфраструктуры
6. Реформа залогового законодательства
7. Изменение стратегии развития частного сектора

Последствия существования теневого сектора

1. Недемократическая система принятия решений и необоснованная политика
2. Нерациональное распределение ресурсов и замедление экономического развития
3. Подрыв конкурентоспособности
4. Ограничение размеров теневого бизнеса не позволяет более эффективно использовать экономию от масштаба и т.д.
5. Сокращение поступлений в бюджет от пользования коммунальными услугами
6. Отсутствие информации и «прозрачности» операций способствует росту коррупции
7. Ослабление доверия к институтам государственной власти и подрыв демократии
8. Обеднение и усиление неравенства населения

Вопросы для повторения

- 1) Дайте определение «теневого сектора», которое, на Ваш взгляд, является наиболее полным.
- 2) Что такое «белые», «серые», «черные» рынки? Каким типам экономики свойственны эти явления?
- 3) Поддается ли измерению теновый сектор экономики? Какие методы для этого используются?
- 4) Какие страны «лидируют» по масштабам теневого сектора экономики? Каков объем этого сектора в России?
- 5) Назовите институциональные причины, способствовавшие расширению теневого сектора в России в начале 1990-х гг.
- 6) Как связан рост издержек легальной деятельности с развитием теневого сектора экономики?
- 7) Почему командную экономику можно назвать «экономикой дефицита»? Возможен ли дефицит товаров и услуг в рыночной экономике?
- 8) Рассмотрите методы расчета ВВП в экономике России. Чем вызвано расхождение полученных результатов?

Рекомендуемая литература

- 1) Бесстремьяная, Г. Реформа единого социального налога и теневого сектора в здравоохранении и образовании / Г. Бесстремьяная // Вопросы экономики. – 2006. - № 6. - С. 107-119.
- 2) Волкова, В.В. Факторы коррупции в УИС / В.В. Волкова, Б.В. Ильин // ScientificWorld.– Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/mechanism-of-regulation-of-the-economy-311/7566-factors-of-corruption-in-the-uis>.

- 3) Институциональная экономика: Гл. 2.7. Внелегальная экономика и методы ее анализа (А. Олейник): Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.
- 4) Клямкин, И. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование / И. Клямкин, Л. Тимофеев. — М.: РГГУ, 2000. – 595 с.
- 5) Клейнер, В. Антикоррупционная стратегия бизнеса в России / В. Клейнер// Вопросы экономики. – 2011. - № 4. - С. 32-46.
- 6) Рябушкин, Б.Т. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики / Б.Т. Рябушкин, Э.Ю. Чурилова. — М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.

5.3. Институциональные «ловушки» в российской экономике

План лекционного занятия

1) Сущность и причины институциональных ловушек в российской экономике.

Институциональная ловушка – это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер.

Характеристика институциональной ловушки

- промышленность: неэффективные предприятия - под защитой государства, эффективные защищаются от государства;
- банковская система в ловушке быстрого, но не эффективного роста;
- либерализация неравновесной экономики вызывает рост коррупции;
- бартер, неплатежи, «серые» схемы;
- цель макроэкономической стабилизации вступает в конфликт с институциональными целями;
- цепь институциональных ловушек - дальнейшее развитие не в сторону рынка, а к псевдорыночным формам.

2) Коррупционная ловушка и российская экономика.

По мнению экс-заместителя председателя Правительства РФ по промышленной политике Бориса Алешина *«Коррупция стала частью государственной машины - она позволяет оптимизировать ее работу»*.

1. Коррупционная деятельность совершенствуется, развивается технология дачи взятки и др.

2. Неэффективная норма встраивается в систему других норм: коррупция связана с теневой экономикой (уходом от налогов, лоббированием законов, «черными рынками»

3. Коррупция обычна и ожидаема - отказ от нее как нарушение общепринятого порядка вещей

Выход: Цена взятки \geq Цена предоставляемых услуг

3) Методы и издержки выхода из институциональной ловушки.

Издержки выхода из институциональной ловушки¹:

1. Издержки установления новой нормы
2. Издержки преодоления культурной инерции (нежелание менять старые стереотипы)
3. Издержки разрушения механизма лоббирования старой нормы
4. Издержки адаптации новой нормы к существующей институциональной среде
5. Издержки создания сопутствующих норм, без которых функционирование новой нормы будет неэффективно.

Пути выхода из институциональной ловушки

I. Эволюционный

Издержки функционирования неэффективной нормы \geq Издержки отмены неэффективной нормы

II. Революционный

Издержки введения новой нормы \leq Издержки сопротивления новой норме

Вопросы для повторения

- 1) Что такое «институциональная ловушка»? Приведите примеры институциональных ловушек.
- 2) Каковы возможные пути выхода из институциональной ловушки?

Рекомендуемая литература

- 1) Бренделева, Е.А. Неинституциональная экономическая теория / Е. А. Бренделева. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
- 2) Бренделева, Е.А. QWERTY – эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек [Электронный ресурс] / Е.А. Бренделева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. - №2 (том 4). – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/journal/journal14.htm>, свободный.
- 3) Жук, А. «Диссертационная ловушка» на пути к построению инновационной экономики / А. Жук // Вопросы экономики. – 2011. - № 9. - С. 121-133.
- 4) Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. [Электронный ресурс] / В. М. Полтерович. – Электрон. текстовые дан. – М.: Российская экономическая школа, 1999. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru>, свободный.
- 5) Митрофанова, И.В. Институциональные ловушки инвестиционного фонда РФ [Электронный ресурс] / И.В. Митрофанова, Ю.И. Сизов // Финансы и кредит. – 2009. - №3 (339, январь). – Режим доступа: <http://finanal.ru/bankovskie-produkty/institutsionalnye-lovushki-investitsionnogo-fonda-rf?page=0,0>, свободный.
- 6) Балацкий, Е. Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2001. - № 10. – С.10-16.

¹ Бренделева, Е.А. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Дело и Сервис, 2006. – С.218.

ТЕМЫ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Американский институционализм конца XIX – начала XX вв.
2. Модели поведения человека и их роль в экономическом развитии.
3. Сравнительный анализ неоклассики и неоинституционализма
4. Развитие общества в трудах Т. Веблена и Дж. Гэлбрейта.
5. Карл Маркс как институциональный экономист.
6. Развитие теории прав собственности в работах западных экономистов.
7. Трансакционные издержки и проблема их измерения.
8. Теорема Коуза, ее критика и значение.
9. Контракты и подходы к их объяснению.
10. Сущность и функции государства с точки зрения институциональной теории.
11. Государство защищающее и государство производящее (по Дж. Бьюкенену).
12. Механизм принятия решений государственными чиновниками на конкретных примерах мероприятий экономической политики.
13. Рентоориентированное поведение в российской экономике.
14. Анализ правового документа на предмет возможности извлечения бюрократической ренты.
15. Теория игр в институциональной экономике.
16. Неформальный сектор экономики и специфические институты, формирующиеся в этом секторе.
17. Методы измерения теневого сектора экономики и способы борьбы с ним, применяемые в российской и мировой практике.
18. Практика использования институциональных технологий (на примере отдельных стран).
19. Институциональные ловушки в российской экономике.
20. Инвестиционная проблема в российской экономике с точки зрения институциональной экономики и методы ее решения.
21. Административные барьеры и экономический рост в России.
22. Оценка российских реформ зарубежными специалистами.

Требования к написанию контрольной работы

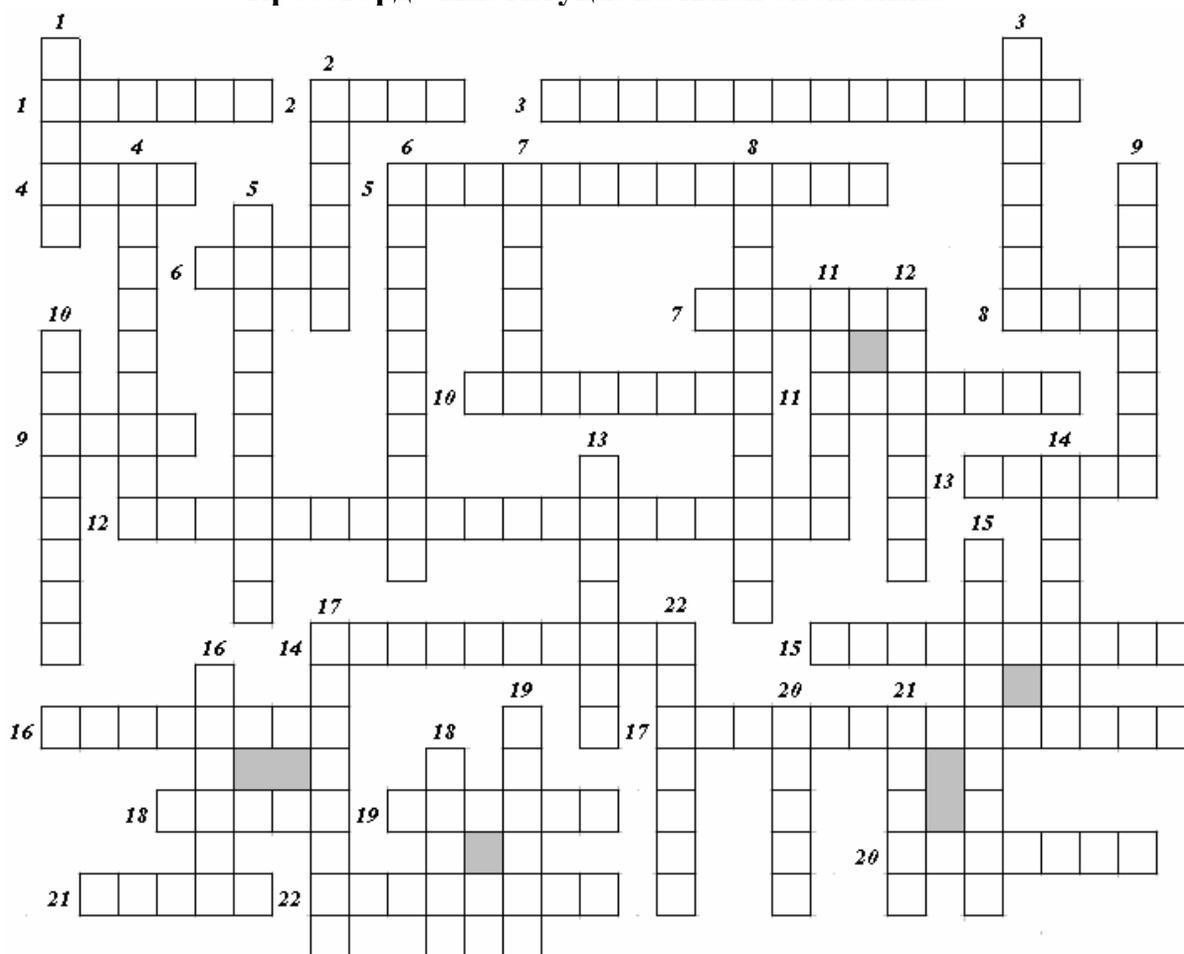
Контрольная работа выполняется в виде творческой работы объемом 10-15 страниц, интервал – 1,5; шрифт – Times New Roman, 14. Выбранная или предложенная студентом тема (при согласовании с преподавателем) должна быть достаточно полно раскрыта, сделаны выводы. При недостаточном количестве отечественной литературы приветствуется использование иностранных источников по соответствующей теме. Работа должна быть иллюстрирована примерами из российской действительности и необходимым статистическим материалом. Обязательно нужно указать список использованных источников. Выполнение данной работы дополняет и расширяет представление студентов об институциональной экономике.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Место институционализма в истории экономической мысли.
2. Предпосылки зарождения институциональной экономики. Критика классической школы.
3. Общие признаки институционализма.
4. Основные черты «старого» институционализма.
5. Представители традиционного институционализма, их теории.
6. Модель человека в институциональной экономике.
7. Структура научной теории. Общая характеристика и направления неoinституционализма.
8. Теория прав собственности.
9. Теория транзакционных издержек. Теорема Коуза и ее доказательство.
10. Теория оптимального контракта.
11. Новая экономическая история.
12. Теория общественного выбора.
13. Политическая рента в рыночной экономике.
14. Структура научной теории. Общая характеристика и направления новой институциональной экономики.
15. Экономика соглашений.
16. Теория игр. Типы равновесий.
17. Теория неполной рациональности.
18. Институты и их эффективность в России. Противоречия интересов в российской экономике.
19. Теневая экономика в России.
20. Институциональные «ловушки» в российской экономике.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

Кроссворд "Институциональная экономика"



По горизонтали

1. Один из основоположников прав собственности.
2. Автор, представивший решение проблемы внешних эффектов в рамках традиционной экономической теории.
3. Опровергаемая институциональной экономикой форма поведения индивида.
4. Теорема данного автора показывает размещение ресурсов при нулевых транзакционных издержках вне зависимости от распределения прав собственности.
5. «Пучок прав» на принятие решений по поводу того или иного ресурса.
6. Основоположник новой экономической истории.
7. Точка зрения той или иной научной школы.
8. Объект анализа Уэсли Клера Митчелла.
9. Один из первых немецких критиков классической политэкономии.
10. «Правила игры» в обществе.
11. Неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер.
12. Направление экономической науки, объектом анализа которой являются: транзакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.
13. Представитель новой институциональной экономики в России.
14. Рыночное общество, в котором главным лимитирующим фактором является капитал.
15. Фактор производства, присущий постиндустриальному обществу.
16. Основоположник теории общественного выбора.
17. Сословие педагогов и

ученых, принимающих решения в обществе (Дж. Гэлбрейт). 18. Социолог-экономист, чьи идеи стали одними из источников зарождения институционализма. 19. Автор труда «Теория праздного класса». 20. Фактор, на котором по мнению представителей новой институциональной экономики должен базироваться закон. 21. Разновидность управленческой структуры, где обмен правами собственности происходит добровольно с использованием сигналов ценовой системы. 22. Функция института.

По вертикали

1. Автор, охарактеризовавший некоторые институты, такие как: классовая теория, динамические законы и др. 2. Равновесие, показывающее распределение благ, изменяя которое, нельзя улучшить чье-либо благосостояние, не нанося ущерба другим лицам. 3. Один из основателей теории оптимального контракта. 4. Один из представителей теории трансакционных издержек. 5. Практика взаимной поддержки политических деятелей («я голосую за тебя, а ты – за меня»). 6. Наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами. 7. Основатель теории неполной рациональности. 8. Преследование личного интереса с использованием коварства, мошенничества, сокрытия информации. 9. Один из представителей теории общественного выбора. 10. Автор труда «Новое индустриальное общество». 11. Объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов. 12. Ожидание тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые субъектом решения в ситуации, когда он должен начинать действовать, не зная, совершены ли эти поступки. 13. Особая система и практика реализации интересов отдельных организаций и разнообразных групп общественности путем целенаправленного влияния на законодательные и исполнительные органы государственной власти; строится на взаимовыгодном обмене между бизнесом и законодательной властью. 14. Представитель немецкой исторической школы, который считал, что процесс общественного развития базируется на предложенном им понятии «хозяйственный дух». 15. Установление привилегированного положения путем подкупа должностного лица. 16. Основоположник теории соглашений. 17. Соглашение об обмене относительными правами собственности. 18. Доход, источником которого являются монопольные права принятия решений. 19. Представитель теории общественного выбора, автор труда «Поиск ренты». 20. Базовый институт взаимодействия людей, определяющий, как должен себя вести индивид в различных ситуациях. 21. Компания с крупной централизацией производства и капитала, что может стать причиной социальных противоречий в обществе. 22. Автор труда «Деловые циклы».

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КУРСА

1. Рекомендуемая литература (основная)

1. Бренделева, Е.А. Неинституциональная экономическая теория / Е. А. Бренделева. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
2. Вольчик, В.В. Курс лекций по институциональной экономике. [Электронный ресурс] / В. В. Вольчик. – Электрон. текстовые дан. - Ростов - н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2008. – Режим доступа: <http://www.ie.boom.ru>, свободный.
3. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 416 с.
4. Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.
5. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика / Б. В. Корнейчук. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.
6. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный.
7. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
8. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.
9. Скоробогатов, А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. [Электронный ресурс] / А. С. Скоробогатов. – Электрон. текстовые дан. – СПб.: ГУ-ВШЭ, 2006. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>, свободный.
10. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд., перераб. и доп. / А.Е. Шаститко. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 591 с.
11. Экономический сайт.- Режим доступа: <http://institutional.narod.ru>, свободный.

2. Рекомендуемая литература (дополнительная)

1. Бьюкенен, Дж. М. Сочинения / Фонд экономической инициативы; гл. ред. Нуреев Р.М. и др. – М.: «Таурис Альфа», 1997.- 545 с.
2. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. - М.: Прогресс, 1984. -С.202.
3. Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. - М.: ИМЭМО, 1990. – 251 с.
4. Курс институциональной экономики: задачник: в 4ч. / под ред. Е.А. Подколзиной, М.М. Юдкевич. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 758 с.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД, 1993. - 192 с.
6. Материалы Международной ассоциации по новой институциональной экономике (ISNIE). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.isnie.org>, <http://www.msu.edu/user/schmid/course.htm>, свободный.

7. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М, 1997. – 286 с.
8. Нуреев, Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций [Электронный ресурс] / Р. М. Нуреев. – Электрон. текстовые дан. - М.: ГУ ВШЭ, 2005. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/204390.html>, свободный.
9. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. [Электронный ресурс] / В. М. Полтерович. – Электрон. текстовые дан. – М.: Российская экономическая школа, 1999. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru>, свободный.
10. Розмаинский, И.В. История экономических учений. Тема № 8. Институционализм [Электронный ресурс] / И. В. Розмаинский. – Электрон. текстовые дан. – М.: Б. изд., 2002. – Режим доступа: http://www.institutional.boom.ru/hist_metod.htm
11. Трансформация экономических институтов в постсоветской России / Под ред. Р.М. Нуреева. Вып XIV. – М.: Московский общественный научный фонд, 2000. – 242с.
12. Юдкевич, М.М. Основы теории контрактов: модели и задачи: Учеб. Пособие / М.М. Юдкевич, Е.А. Подколзина, А.Ю. Рябинина. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 352 с.
13. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>, свободный.
14. Экономический сайт. - Режим доступа: <http://www.economicus.ru>, свободный.

Анна Владимировна **Виноградова**

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Учебно-методическое пособие

Компьютерная верстка:
Анна Владимировна **Виноградова**

Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования «Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского».
603950, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23.

Подписано в печать _____. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Печать цифровая. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 5,0. Заказ № _____. Тираж 100 экз.

Отпечатано в типографии Нижегородского госуниверситета
им. Н.И. Лобачевского,
603000, г. Нижний Новгород, ул. Большая Покровская, 37.
Лицензия ПД № 18-0099 от 14.05.01