

---

***П.М. ЛУКИЧЁВ, О.П. ЧЕКМАРЕВ,  
А.Д. ШМАТКО***

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ  
ЭКОНОМИКА**

---

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Балтийский государственный технический университет «Военмех»  
Кафедра менеджмента организации

*П.М. ЛУКИЧЁВ, О.П. ЧЕКМАРЕВ,  
А.Д. ШМАТКО*

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Санкт-Петербург  
2021

---

---

ББК 65.010.11я73  
Л84

**Лукичёв, П.М.**  
**Л84** Институциональная экономика: учебное пособие / П.М. Лукичёв, О.П. Чекмарев, А.Д. Шматко; Балт. гос. техн. ун-т. – СПб., 2021. – 124 с.  
ISBN 978-5-907324-57-2

В пособии, соответствующем одноименному курсу, рассматриваются такие экономические категории, как институты и трансакционные издержки, права собственности, механизмы координации экономической деятельности, концепция «принципал-агент», институциональные изменения, а также действия государства по регулированию экономики в условиях различных временных периодов.

Предназначено для бакалавров и магистров, обучающихся по специальностям «Экономика», «Менеджмент» и «Управление персоналом».

**ББК 65.010.11я73**

**Р е ц е н з е н т** д-р экон. наук, проф.,  
гл. науч. сотрудник ИПРЭ РАН РФ *Н.В. Афанасьева*

*Утверждено  
редакционно-издательским  
советом университета*

**ISBN 978-5-907324-57-2**

© БГТУ, 2021  
© Авторы, 2021

---

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Курс «Институциональная экономика» предназначен для изучения студентами общеэкономических специальностей всех форм обучения. Предмет изучения дисциплины – теория и практика организации взаимодействия между экономическими агентами при проведении сделок, обменов, трансакций.

Данный курс раскрывает содержание таких вопросов, как нормы, правила, обычаи хозяйственной деятельности, их значение для повышения эффективности экономических отношений, трансакционные издержки и формы их проявления, экономические институты (содержание, роль и значение в современной экономике).

Изучение дисциплины базируется на знании курса «Экономическая теория» и является его логическим продолжением и углублением.

Наряду с реалиями российской экономики рассматриваются примеры зарубежного опыта. В период перехода от системы государственного социализма к смешанной экономике целесообразно изучать практику рыночных отношений развитых стран Запада. Зарубежный опыт может сыграть позитивную роль при решении сложных проблем нашей экономики и помочь избежать кризисов, подобных мировому финансовому кризису 2008 г. и коронавирусному кризису 2020–2021 гг.

В пособии изучаются действующие, «живые» хозяйственные структуры, закономерности и тенденции их развития, что имеет важное практическое значение для бизнеса. Цель пособия – овладение экономическими знаниями для того, чтобы уметь разбираться в массе экономических фактов, событий, наблюдений и дискуссий, а также формирование способности эффективно принимать решения по экономическим вопросам. Знание институциональной экономики важно, поскольку она изучает внешнюю бизнес-среду, в которой действуют фирмы, домашние хозяйства, организации государственного сектора.

---

В результате изучения курса студент должен:

■ *знать*:

- понятие экономического института;
- значение норм и правил поведения экономических агентов;
- понятие транзакционных издержек, их классификацию и факторы, от которых зависит их уровень;
- механизмы координации экономической деятельности и их отличительные черты;
- факторы, влияющие на поведение экономических агентов;
- альтернативность между материальными и нематериальными интересами человека;
- основные направления институциональной теории и границы их применимости;
- роль распределения прав собственности в экономическом поведении;
- особенности института фирмы;
- особенности института государства;
- особенности института рынка;
- причины и направление развития современных экономических институтов;

■ *уметь*:

- выделять транзакционные издержки предприятия и определять их уровень;
- сравнивать уровни транзакционных издержек при организации транзакции путем рыночной или иерархической координации;
- принимать решение о необходимости перехода от одного механизма координации к другому;
- расставлять приоритеты при определении влияния различных факторов на уровень транзакционных издержек;
- пользоваться основными выводами различных направлений институциональной теории в зависимости от сложившихся условий хозяйственной деятельности.

Цель изучения курса – раскрыть роль и значение экономических институтов в современной экономике, показать основные пути снижения транзакционных издержек и увеличения эффективности функционирования экономических агентов.

# I. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

## 1. Особенности институционального анализа

### 1.1. Ограничения выбора альтернативных действий

Каждый индивидуум, вступающий в экономические отношения, сталкивается со множеством ограничений, которые не позволяют ему воспользоваться любой из принципиально возможных альтернатив своего поведения. По отношению к человеку эти ограничения можно условно поделить на эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние) (табл. 1.1).

Т а б л и ц а 1.1

#### Ограничения выбора альтернативных действий

Ограничения	
Эндогенные	Экзогенные
1. Когнитивные способности	1. Ресурсные
2. Компетентность	2. Технологические
3. Система ценностей	3. Информационные
4. Эмоциональные	4. Институциональные
	5. Эволюционные

Дадим основные определения эндогенных ограничений.

**Когнитивные (познавательные) способности** – это способности человека в области поиска, восприятия, ранжирования и обработки потока информации.

**Компетентность** – объем навыков, знаний и опыта индивидуума, полученных им до момента принятия решения.

**Система ценностей** – характерная для каждого человека иерархия целевых установок, в которой ранжирование происходит в соответствии со степенью их значимости.

**Эмоциональные ограничения** связаны с тем, что эмоции могут оказывать дополнительное влияние на выбор альтернатив поведения. Под эмоциями понимается «психофизиологический процесс, целостная реакция организма, отражающая отношение субъекта к объекту (другому субъекту) в ситуации неопределенности».

**Ресурсные ограничения** связаны с наиболее глобальной экономической проблемой – редкостью ресурсов. В каждый конкретный момент времени для проведения той или иной трансакции экономиче-

---

ский агент может привлечь лишь строго ограниченное число ресурсов. Поэтому варианты действий, требующие большего объема труда, капитала или земли, чем имеется у агента (или может быть получено им), становятся недоступными.

Помимо ресурсного ограничения, индивид связан *технологическими ограничениями*, т.е. возможностью использования только тех технологий производства или обмена, которые доступны для него.

*Информационные ограничения* возникают в результате того, что информация о товарах и контрагентах не является полностью доступной. Часть информации конфиденциальна и не подлежит разглашению. Другая информация, хоть и присутствует на рынке или в рамках организации, но сбор и выделение ее из общего потока требуют затрат времени или средств. Исходя из этого, оптимальность решения зависит от степени доступности информации, необходимой для его принятия.

Следующая группа экзогенных ограничений – *институциональные*. Никакая экономическая деятельность немислима без взаимодействия агентов. А никакое взаимодействие невозможно без существования систем правил и норм его проведения. Однако, позволяя агентам производить какой-либо обмен, эти системы одновременно накладывают на них определенные обязательства, которые уменьшают количество возможных вариантов действий.

*Эволюционные ограничения* отчасти вбирают в себя все предыдущие факторы, поскольку являются функцией прошлых действий экономических агентов. Однако основной упор в данном виде ограничений делается на компетентности, опытности и умении, приобретенными контрагентами. Все эти характеристики накладывают отпечаток на способ взаимодействия и, следовательно, на альтернативный выбор.

## *1.2. Краткая история возникновения институциональной теории*

Институционализм как направление экономической науки возник на стыке XIX и XX вв., когда рыночные отношения прочно утвердились в качестве основополагающих в развитых странах. Богатый эмпирический материал, полученный и накопленный экономистами в ходе наблюдений за хозяйственной деятельностью различных экономических агентов, позволил некоторым ученым усомниться в незыблемости устоев неоклассической экономической теории. Первыми среди них стали Т. Веблен (1857–1929) и Д. Коммонс (1862–1945).

---

Т. Веблен настаивал на том, что экономические реалии и экономическая теория его времени имели множество несоответствий друг с другом. Он впервые ввел в экономическую теорию понятие «институтов» как не писанных законов, норм и канонов поведения, которыми руководствуются люди, вступая во взаимодействие друг с другом. Изучению демонстративного потребления посвящена значительная доля его исследований.

Д. Коммонс продолжил традиции Веблена. По мнению Коммонса, институты как системы правил и норм поведения позволяют сглаживать реальные и потенциальные конфликты между людьми, что создает предпосылки для их эффективной работы.

Современник Веблена и Коммонса, Макс Вебер (1864–1920), исследовал созвучные проблемы – различия в экономических отношениях населения различного вероисповедания (католиков и протестантов). На их основе он доказывал существование определенных устойчивых форм взаимодействия агентов, сформировавшихся в процессе исторического развития и закрепленных в обычаях и правилах поведения. Соблюдение этих правил гарантировалось на уровне либо внутренних убеждений, либо в связи с угрозой специфических внешних эффектов при их нарушении. Еще одна заслуга Вебера – расширение границ мотивации экономической деятельности людей. Представители неоклассической теории считали, что человек, вступая в хозяйственные отношения, ведет себя рационально относительно преследуемых им целей. Другими словами, индивид выбирает тот путь достижения своей цели, который наиболее прост или требует наименьших затрат.

Важная веха в истории институционализма – работа Дж. Гэлбрейта «Экономические теории и цели общества». Анализируя крупные корпорации, он пришел к выводу о том, что их собственники отдалены от непосредственного управления фирмой в связи с большой распыленностью акций среди акционеров и их ограниченной рациональностью (неспособностью вникнуть во все детали функционирования компании). Реальное управление крупными фирмами переходит в руки так называемой «технократии» (высшего звена управления, менеджеров и технических специалистов). Это, в свою очередь, искажает основную цель фирмы. Теперь максимизация прибыли не является целью фирмы. Более рациональным становится поддержание определенного, минимально необходимого уровня прибыли и обеспечение роста организации.



---

Новый этап в развитии институционализма начался с 1937 г., когда вышла в свет работа Рональда Коуза «Природа фирмы». Если Т. Веблен и Дж. Коммонс ставили вопрос о разработке принципиально новой теории экономики, основанной на существовании институтов, то Р. Коуз и последующие сторонники институциональной теории не были столь категоричны. Они считали, что институциональная теория призвана сдвинуть акценты с технологических аспектов функционирования экономики (производственной функции) в сторону анализа взаимоотношений экономических агентов, но не изменять всю экономическую науку в корне. Поэтому Р. Коуза считают основоположником так называемого **неоинституционализма** и такого его направления, как **теория трансакционных издержек**.

После Коуза издержки взаимодействия стали называть **трансакционными издержками** (трансакция – это любое действие, возникающее с участием двух и более экономических агентов). К этим издержкам Р. Коуз отнес издержки на поиск и обработку информации, ведение и заключение переговоров и обеспечение гарантий по выполнению взятых сторонами обязательств.

О. Уильямсон продолжил разработку теории трансакционных издержек, начатую Р. Коузом. Его заслугой стало исследование причин различного уровня трансакционных издержек при организации различных трансакций. Он ввел в экономическую теорию понятие атрибутов трансакций (специфичности активов, частоты трансакций и неопределенности), которые во многом предопределяют значение трансакционных издержек, а следовательно, и способ организации той или иной деятельности с помощью рыночного, внутрифирменного или промежуточного механизма координации деятельности экономических агентов.

Параллельно с формированием институциональной теории трансакционных издержек активно разрабатывались и другие направления институционализма. Среди них особенно выделяются следующие:

- бихевиористская (поведенческая) теория Г. Саймона;
- теория агентских отношений (Дж. Стиглиц);
- эволюционная теория А. Алчиана;
- теория прав собственности (Р. Коуз, О. Харт).

Каждая из этих теорий делает акцент на исследовании определенных факторов, влияющих на принятие решений о проведении той или иной трансакции.

**Поведенческая теория** при анализе экономической деятельности основной упор делает на изучении внутренних особенностей индиви-

---

дуума. Она предполагает, что последний преследует не одну общую для всех цель (максимизацию прибыли или полезности), а сразу несколько. В итоге процесс максимизации каких-либо результатов превращается в выбор лишь удовлетворительного варианта, который позволяет достичь компромисса между разнонаправленными целями человека, а также между временем и желанием обрабатывать информацию и ее объемом.

В основе *теории агентских отношений* лежит проблема «информационной асимметрии», которая возникает между заказчиком определенной транзакции («принципалом») и ее непосредственным исполнителем (агентом). Агент зачастую более осведомлен об особенностях выполнения задания, чем «принципал». Поэтому возникает ситуация, при которой первый, преследуя свои интересы, может злоупотреблять доверием второго. Данная ситуация приводит к росту издержек, связанному либо с затратами на контроль за действиями агента, либо (при отказе от контроля) с увеличением стоимости производимых им работ.

Вопросы зависимости тех или иных решений экономических агентов от достигнутого ими потенциала знаний, умений, систем правил и норм, производственной базы, а также вопросы динамики развития институтов рассматривает *эволюционная теория*. Она поднимает три основные группы проблем: компетентности, устойчивости и развития институтов.

Сопоставлением эффективности транзакций в зависимости от распределения права собственности на ресурсы между экономическими агентами занимается *теория прав собственности*. Основное внимание она уделяет исследованию гарантий исполнения обязательств, взятых сторонами, при той или иной спецификации прав собственности (распределении прав владения, распоряжения, присвоения и т.д. между агентами).

Таким образом, под *институциональной экономикой* понимается часть экономической теории, занимающейся проблемами возникновения, функционирования и развития экономических институтов (как систем норм и правил, структурирующих взаимодействия отдельных лиц), а также роль этих институтов в хозяйственной деятельности. Основная задача институциональной теории – разработка структур управления, повышающих эффективность экономических отношений.

### 1.3. Институциональный подход в экономике

Основные различия между неоклассическим и институциональным взглядом на экономику обусловлены тем, что эти теории исследуют экономику исходя из разных видов ограничений (табл. 1.2).

Т а б л и ц а 1.2

#### Различия неоклассического и институционального подходов к изучению экономической деятельности

Проблема	Предпосылки решения проблемы	
	в неоклассической теории	в неоинституциональной теории
Базовая единица анализа	Цена, количество (блага, ресурса и т.д.), их предельные величины	Трансакция и отношения, возникающие между агентами при ее проведении
Анализ данных	Количественный	Качественный
Масштаб анализируемых величин	Изучение рынка, фирмы в целом	Микроаналитический подход, анализ внутреннего мира фирм и отдельных рынков
Распространение информации	Свободное, каждый обладает всей необходимой информацией	Ограниченное, информация имеет стоимость
Использование в работе достижений других наук	Используется редко, сосредоточенность на собственном аппарате исследований	Междисциплинарность, использование в исследованиях достижений ученых из других областей знаний
Изучение фирм	Фирма – организация, которая трансформирует ресурсы в товары и услуги в соответствии с ее производственной функцией	Фирма – это не только технологическая линия, но и система правил, обеспечивающая взаимодействие между ее сотрудниками
Изучение рынков	Рынок – единственный эффективный механизм распределения ресурсов и благ	Рынок – альтернативный фирме механизм координации действий агентов
Поведение человека	Полностью рационально, сосредоточено на цели максимизации прибыли, полезности	Ослабление жестких поведенческих предпосылок неоклассической теории

Базовая единица анализа для представителей неоинституционализма – **транзакция**, то есть любое экономическое действие, в котором участвуют два и более экономических агентов. Все транзакции

---

проводятся на базе определенных систем норм и правил взаимодействия отдельных лиц, которые называются экономическими институтами.

Значение исследования экономических институтов:

1. Правила и нормы поведения упорядочивают взаимодействие агентов, приводят к ограничению круга допустимых альтернатив поведения, что упрощает процесс принятия решений и повышает шансы соблюдения соразмерности интересов сторон.

2. Упорядочивание взаимоотношений позволяет в той или иной степени прогнозировать процессы согласования решений и проведения их в жизнь.

3. Совместное действие первого и второго замечания приводит к изменению эффективности деятельности, т.е. влияет на уровень издержек взаимодействия.

Важнейшие факторы, определяющие на практике результативность экономических действий фирм и их адаптации (приспособления) к макроэкономическому окружению – институциональные изменения. Именно институты влияют на то, как одинаковое «бизнес-окружение» для разных фирм (или для одной и той же фирмы в различные периоды времени) приводит к абсолютно различным результатам. В соответствии с разработанным Нобелевским лауреатом по экономике Д. Нортом подходом институты ограничивают и определяют спектр альтернатив, доступных экономическим агентам, и оказывают влияние на решения, которые на деле принимают индивидуумы.

Один из наиболее ярких примеров такого рода – объяснение Д. Нортом резкого расхождения в экономическом могуществе Англии и Испании, произошедшее в Новое время, после длительного состояния примерного равенства сил в XVI–XVII вв. По его мнению, причиной роста экономики Англии и стагнации экономики Испании были не ресурсы как таковые (Испания получала их из американских колоний больше, чем Англия), а характер взаимоотношений королевской власти и экономического активного дворянства. В Англии возможности короны в сфере изъятия доходов и другого имущества были существенно ограничены парламентом, представлявшим дворянство. Последнее, располагая тем самым надёжной защитой своей собственности от властных посягательств, могло осуществлять долгосрочные и выгодные капиталовложения, результаты которых и выразились во впечатляющем экономическом росте. В Испании же власть короны была ограничена кортесами чисто формально, так что экспро-

---

приация имущества у потенциально экономически активных субъектов была вполне возможной. Соответственно значимые и долгосрочные капиталовложения были весьма рискованны, и получаемые из колоний ресурсы использовались для потребления, а не для накопления. Как следствие, Великобритания стала мировой державой, а Испания трансформировалась во второразрядную европейскую державу.

Использование данного подхода позволяет преодолеть те барьеры, перед которыми застыла преобладающая ныне неоклассическая теория. Модели неоклассической теории, предполагая отсутствие трансакционных издержек, наличие полной информации и беспрепятственные возможности познания, объясняют различия в функционировании экономик на базе различий в объеме инвестиций в образование, норме сбережений и т.п., но они не могут объяснить, почему меры, цель которых – высокая отдача и максимум полезности, подчас заканчиваются крахом. А отдача определяется влиянием институтов. Институты, по Д. Норту, представляют собой структуру, которую люди накладывают на свои взаимоотношения, определяя, таким образом, что стимулы, наряду с другими ограничениями (бюджетными, технологическими), очерчивают границы выборов, а они, в свою очередь, задают рамки функционирования экономики и общества в течение того или иного периода времени. Таким образом, необходимость институциональных преобразований выступает в качестве важнейшего элемента успешного развития экономики.

Д. Норт выдвинул положение о разделении *институтов* – прав собственности, законов, традиций, кодексов поведения, табу от *организаций* – фирм, политических партий, профсоюзов и других групп, связанных общим набором целей. Институты подобны правилам игры в командных видах спорта. Организации – агенты институционального изменения – подобны спортивным командам. Как и игроки во время матча, организации часто должны действовать, не имея полной информации, и способ обработки информации, которую они получают через мысленные конструкции, может приводить к неэффективности их действий. Норт определяет эти мысленные конструкции как «идеологию» и доказывает, что они могут создавать систематические организационные ошибки, предоставляя преимущество для тех решений, которые не ориентированы на долгосрочную эффективность.

---

## 2. Поведенческие предпосылки институционализма

### 2.1. Зависимость экономических решений от особенностей индивидуумов

Когнитивные (познавательные) способности человека ограничены его возможностями по восприятию и обработке поступающей извне информации.

В связи с невозможностью получения, восприятия и понимания всех данных, необходимых для принятия решений, человек постоянно сталкивается с ситуацией неопределенности. Осуществление выбора в таких условиях возможно только при наличии механизма дополнения неполных данных их интерпретациями (на уровне эмоций или логических выводов).

Субъективный характер оценки информации способен исказить выводы об экономических реалиях, что приводит к следующим ошибкам при принятии решений:

- эффекту репрезентативности (переоценке надежности малых выборок);
- эффекту наглядности (переоценке вероятностей ярких, запоминающихся событий);
- эффекту эгоцентризма (недостаточному учету априорной информации и использованию преимущественно собственного опыта);
- эффекту консерватизма (недооценке новых вариантов поведения и полаганию на традиционные решения);
- эффекту Ирвина (переоценке вероятности желательного события и недооценке вероятности нежелательного);
- эффекту якоря (зависимости между сложившимся положением и принимаемым решением);
- эффекту края (переоценке маловероятных событий и недооценке вероятных);
- эффекту Монте-Карло (установлению связи между двумя последовательными независимыми событиями);
- эффекту Стоунера (преувеличению риска при групповых решениях по отношению к индивидуальным);
- эффекту атрибуции (моделированию поведения других лиц на основе обыденного анализа их действий, собственного опыта и представлений).

Важное влияние на восприятие имеет и способ подачи информации.

---

Компетентность подразумевает накопленные человеком знания, умения и опыт в решении стоящих перед ним задач. Она связана с некоторыми когнитивными способностями индивида, такими как свойства памяти, логическое мышление и т.д. Однако важнейшую роль в накоплении знаний играет обучение. Повышению компетентности человека способствует:

- получение образования;
- продолжительность обучения (в том числе на рабочем месте);
- наличие стимулов к получению знаний, умений и опыта.

При этом знания могут быть как практическими, так и теоретическими, а умения и опыт всегда приобретаются только в практической деятельности.

Отсутствие системных знаний (причем не только о повседневной работе) ведет к осложнению процесса выбора при нововведениях и увеличении неопределенности. Практические знания в большинстве случаев применимы, когда условия выбора более или менее постоянны.

Система ценностей – это эволюционно и генетически обусловленная, достаточно устойчивая во времени иерархическая структура интересов и убеждений человека по степени их значимости (важности), в соответствии с которыми детерминируются его целевые установки и мотивация поведения при заданном внешнем окружении.

Система ценностей человека зависит:

- во-первых, от *врожденных, генетически предопределенных особенностей личности*. Помимо когнитивных способностей, это некоторые фундаментальные параметры структуры индивидуума: невротизм, экстра-, интровертированность и инертность (подвижность) нервных процессов;

- во-вторых, от *эволюционного развития индивида, социального окружения, внешних факторов, воздействующих на него в течение жизни*, т.е. накопленного опыта, знаний и навыков.

Система ценностей тесно связана с понятием **мотивации (побуждением к деятельности)**. При этом нужно разделять представление о потребности и системе ценностей, так как и то и другое имеет мотивообразующий характер.

Потребности регулируют деятельность индивида в соответствии с конкретными условиями, т.е. являются ситуативными. Кроме того, любая потребность имеет порог насыщения, по достижении которого она деактивируется и перестает быть значимой для человека.

---

Ценности, напротив, носят внеситуативный характер. Они не зависят от складывающихся обстоятельств и являются более устойчивыми во времени характеристиками личности. Насыщение ценностных установок невозможно, так как они представляют собой не конкретную осязаемую цель, а скорее ориентиры и желательное состояние вещей. Таким образом, система ценностей представляет собой некоторую «модель должного», согласно которой пытается действовать человек.

Ценностная ориентация, ранжируя интересы и потребности человека, позволяет прогнозировать ответные действия индивида на те или иные изменения условий его деятельности.

**Эмоции** – это психические явления, характеризующие уровень удовлетворенности индивида самим собой, ситуацией или результатом своих действий. Они образуют комплексную реакцию человека на изменение отношений между реальностью и должным положением вещей.

Основные функции эмоций:

1. *Оценочная функция* предполагает, что эмоциональные переживания позволяют выделить те параметры прошлой, текущей или прогнозируемой ситуации, которые являются *индивидуально значимыми* для человека. Такая оценка необходима для формирования целенаправленного поведения.

2. *Регулирующая функция*. Эмоциональная оценка различных обстоятельств и потребностей позволяет определить приоритетность действий индивида. При возникновении нескольких интересов человек будет направлять свои усилия на реализацию того из них, который имеет большую эмоциональную окраску.

Таким образом, эмоции являются своего рода координаторами поведения человека, связующим звеном между внешним миром, когнитивными способностями, компетентностью, системой ценностей и потребностями.

Первыми, кто установил связь между уровнем активации работы и качеством ее исполнения, были Йеркс и Додсон (1908). Они сформулировали закон, в дальнейшем названный законом Йеркса–Додсона, согласно которому усиление эмоций и мотивации приводит сначала к улучшению качества исполнения задания, а затем, при определенном значении эмоциональных переживаний, к ухудшению эффективности исполнения.



---

## 2.2. Основные различия между поведенческими предпосылками неоклассической и институциональной теорий

Основные поведенческие предпосылки институционализма:

- ограниченная рациональность;
- полимотивированность;
- оппортунизм.

Институционалисты обращают внимание на важность исследования экономических отношений с позиций **ограниченной рациональности**, под которой понимается экономическое поведение, связанное с лимитированностью когнитивных способностей и компетентности человека.

**Полимотивированность** – множественность целей, преследуемых экономическими агентами. Как показали исследования индивидуальных особенностей человека, люди преследуют множество целей, при этом их приоритеты изменяются и материальные потребности часто вступают в противоречие с иными интересами (нравственными, духовными и т.д.).

Под **оппортунизмом** Оливер Уильямсон понимал преследование личного интереса с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обман, сокрытие информации и т.д. Оппортунистическое поведение следует отличать от простого эгоизма, при котором человек открыто, без лукавства заявляет о своих интересах. При оппортунизме индивид пытается скрыть свои истинные намерения, что позволяет ему быстрее достичь цели, используя информационную асимметрию между своими знаниями и знаниями партнера.

Раскрывают и детализируют три первые предпосылки еще несколько особенностей поведения агентов в институциональной экономике.

**Эндогенность системы предпочтений** подчеркивает значение внутренних для индивида факторов в принятии им экономических решений. Она связана с существованием у человека собственной системы ценностей и потребностей и индивидуальных особенностей личности.

**Избирательность и порог восприятия** связаны, с одной стороны, с ограниченностью когнитивных способностей человека, с другой – со степенью приоритета одних интересов над другими.

Изменения внешнего окружения человека могут затронуть значимые для него интересы. Чем больше таких изменений, тем выше

---

вероятность того, что индивид обратит на них внимание. Тот уровень изменения фактора, который вызывает сдвиг восприятия в свою сторону, называется порогом восприятия.

**Определение ценности информации** – необходимое условие поведения человека при наличии ограниченной рациональности и неполной доступности информации. Индивид должен оценивать затраты на сбор и обработку информации и сравнивать их с теми выгодами, которые эта информация может ему принести.



### 3. Механизмы координации экономической деятельности

#### 3.1. Норма как способ организации взаимодействия

Представление о **норме** имеет в экономической науке достаточно широкий смысл и в общем виде обозначает любую инструкцию, которая предписывает индивидууму удовлетворять возникающие потребности и интересы определенным образом или отказаться от их удовлетворения. Любая норма, таким образом, отвечает на вопрос как, каким образом достичь поставленной цели. Одновременно норма может являться запретительной, т.е. исключать саму возможность удовлетворения той или иной потребности.

Значение норм состоит в том, что, с одной стороны, они упрощают выбор альтернатив поведения, с другой – увеличивают рациональность этого выбора. Эти центральные функции норм связаны с их следующими общими свойствами:

- нормы ограничивают поле выбора;
- нормы предлагают готовые рецепты решения постоянно повторяющихся задач;
- нормы во многом предопределяют поведение контрагентов.

Чтобы нормы могли успешно выполнять свои функции, они должны соответствовать определенным требованиям:

- наличие определенного круга лиц, в отношении которого действует данная норма;
- конкретизация условий, при которых действует норма;
- степень долженствования;
- присутствие цели действия;
- устойчивость нормы;
- легитимность.

---

При этом в структуре норм необходимо наличие механизма принуждения человека к выполнению стоящих за ними канонов поведения. Такие механизмы принуждения называются **«санкции»**. Санкции позволяют гарантировать исполнение нормы всеми лицами, которых она затрагивает. В результате создаются условия для установления доверия между экономическими агентами. По источникам происхождения санкции подразделяются на две группы.

*Внутренние санкции* – это принуждения к соблюдению норм, основанные на внутренних особенностях личности. К таким гарантам исполнения правил поведения относятся чувства (выражение эмоциональной преданности кому-либо), ценностные ориентации, религиозные представления.

*Внешние санкции* связаны с «ожиданием специфических внешних эффектов». Сюда относят юридические санкции, закрепленные на бумаге в виде законов, кодексов, инструкций, и социальные санкции, связанные с возможностью отчуждения индивида от общества, остракизма.

Существует несколько способов классификации норм.

В зависимости от числа участников, на которых воздействует та или иная норма, они подразделяются на частные или индивидуальные, групповые или клановые, общие или общественные.

*Частные нормы* оказывают значительное влияние на поведение отдельного человека, при этом они могут не являться правилом для других людей. К таким канонам поведения относятся привычки и системы ценностей.

*Клановые нормы* определяют поведение групп лиц, сходных по каким-либо характеристикам (полу, возрасту, профессии, месту работы). Основная функция этих норм состоит в упрощении взаимодействия и принятия решений среди лиц, ведущих свою деятельность в одной сфере. К разновидностям групповых правил относятся различные стандарты, инструкции, контракты и т.д.

*Общественные нормы* направлены на участие в формировании поведения большого числа экономических агентов, и даже общества в целом. Их основная функция – обеспечить соблюдение общественных интересов во всех видах деятельности. Кроме того, они формируют общие правила игры, которых должны придерживаться хозяйствующие субъекты, находящиеся в зоне влияния этих норм. Различие норм по степени обобщения представлены на рис. 3.1. Можно выделить следующие основные виды общих норм: менталитет населения, традиции, обычай, конституции, основополагающие кодексы и законы.

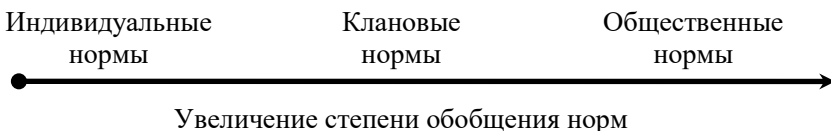


Рис. 3.1. Различия норм по степени их обобщения

Под *традициями* и *обычаями* подразумевают общепринятые нормы поведения, отраженные в культуре и менталитете общества.

**Менталитет** – это доминирующая в обществе система ценностей и убеждений, которая оказывает сильное мотивирующее влияние на население и проявляется в характерных для данного общества методах решения проблем, традициях и нравах. Устойчивость менталитету придают непрерывный процесс передачи информации от одного поколения к другому посредством воспитания, обучения, культуры и принуждения.

**Конституция** – основной оформленный закон государства, определяющий первостепенные права и обязанности граждан.

Основополагающие законы и кодексы устанавливают распределение прав собственности, свободы и ответственности граждан в основных сферах человеческих отношений (см., например, налоговый или земельный кодексы).

Большое количество правил поведения не отражены в каких-либо юридических документах, однако существенно влияют на выбор. Таким образом, можно разделить все существующие нормы на *формальные*, т.е. те, которые приняли определенную форму в виде писанных правил, законов и т.п., и *неформальные*, которые существуют в обществе в виде неосозаемых канонов поведения.

Роль неформальных правил:

1. Неформальные нормы упрощают обмен в условиях, когда отсутствуют формальные законы.

2. Неформальные ориентиры можно рассматривать как некий механизм «тонкой настройки» формальных правил поведения индивида, который позволяет применять последние при возникновении достаточно широкого круга ситуаций и повышают эффективность их использования. В противном случае выраженные на бумаге законы могли бы применяться только в узкоспецифичных условиях и были бы неэффективны.

---

3. Неформальные нормы придают действиям людей личностный смысл, создают определенный социальный или субъективный стандарт поведения, повышают мотивацию экономических агентов.

4. Неформальные ограничения придают экономическому поведению большую степень устойчивости и инерции.

Формальные нормы необходимы, когда усложняется деятельность, углубляются специализация и разделение труда и отношения становятся все более обезличенными.

Значение формальных норм:

1. *Усиливают доверие между агентами, уменьшают неопределенность в их отношениях.* Как правило, чем важнее и сложнее стоящая перед человеком задача, тем больше он полагается на договоренности, закрепленные на бумаге. Ведь их легче подтвердить в случае спорных ситуаций.

2. *Специфицируют отношения агентов в различных сферах деятельности.* Неформальные нормы настолько разнообразны, что одна и та же задача может решаться по-разному исходя из правила, выбранного для его решения. Так, доступ к благу может регламентироваться такими неформальными нормами, как правило очередности, правило старшинства, правило силы. Зная правило, которым воспользуются агенты для решения поставленной перед ними задачи, можно спрогнозировать их действия и снизить неопределенность. Однако, когда агенты и задачи постоянно меняются или сделка носит достаточно продолжительный характер, зачастую неизвестно, какая именно норма будет выбрана изначально.

3. *Определяют права и обязанности агентов в отношении внешних эффектов, общественных благ и других проблем экономической деятельности,* решение которых на основе частных договоренностей между хозяйствующими субъектами невозможно или неэффективно.

### **3.2. Механизмы координации экономической деятельности**

Экономисты выделяют три основные структуры управления отношениями: рынок, иерархию и «отношенческую контрактацию», которые определяют характер взаимодействия между членами этих структур и называются **механизмами координации экономической деятельности.**

Роль механизмов координации:

- формируют общие принципы управления отношениями агентов;

- позволяют выбрать для реализации сделки тот механизм, который потребует от агентов наименьших затрат средств и усилий;
  - дают человеку информацию о той системе правил, которая применима для организации работы в рамках выбранного механизма.
- Различия между этими механизмами представлены в табл. 3.1.

Т а б л и ц а 3.1

### Механизмы координации экономической деятельности

Характеристики	Рынок	«Отношенческая контрактация»	Иерархия
<i>Свобода принятия решений</i>			
Выбор сферы деятельности и ее целей	По усмотрению агента, (придерживаясь законодательства)	Выбор ограничен рамками отношений между агентами (иерархиями)	Распределение сфер деятельности и целей между агентами (делегирование полномочий от принципала к агенту)
Выбор способов достижения целей	Самостоятельный	В большей степени самостоятельный	Зависимый, необходимо согласовать действия внутри иерархии
Степень принуждения и угрозы санкций	Отсутствие принуждения и санкций при отказе от взаимодействия	Отказ от реализации транзакций затруднен возможностью ввода санкций	Степень принуждения максимальна, существует угроза удаления агента из иерархии
<i>Особенности контрактов</i>			
Продолжительность	Краткосрочные и среднесрочные	Среднесрочные и длительные	Длительные
Гибкость и адаптивность	По возможности полные, с жесткими условиями	Неполные, имеется возможность адаптации к обстоятельствам	Неполные, высокая адаптивность, ориентация на неформальные нормы
<i>Специфика отношений между агентами</i>			
Жесткость связи	Слабая связь, свободный <sup>®</sup> выбор партнера	Связи достаточно жесткие и образуются между иерархиями	Жесткая связь между агентами, возрастает по мере того, как полномочия агента становятся более частными
Характер связи	Обезличенный	Определенная степень персонафицированности отношений	Персонафицированность отношений проявляется в сильной степени

Мотивационные факторы			
Иерархичность преследуемых целей	Отсутствие иерархичности целей агентов или слабая степень иерархичности	Определенная иерархичность целей	Сложная иерархия целей агентов
Выраженность стимулов	Действие мощных стимулов	Ослабление мощных стимулов	Слабая выраженность мощных стимулов

**Рынок** – это механизм координации, предполагающий свободный выбор целей, способов их достижения и партнеров (см. рис. 3.2, *а*). На схеме изображены экономические агенты (буква *A* в кружочке), которые свободно связаны между собой. Каждый из них может взаимодействовать со всем множеством контрагентов (пунктирные стрелки). Автономия субъектов велика в том смысле, что до заключения двухсторонней сделки их действия независимы друг от друга. Независимость предполагает отсутствие каких-либо санкций (наказаний) при отказе от взаимодействия. Ответственность возникает только в том случае, если стороны нарушили условия соглашения.

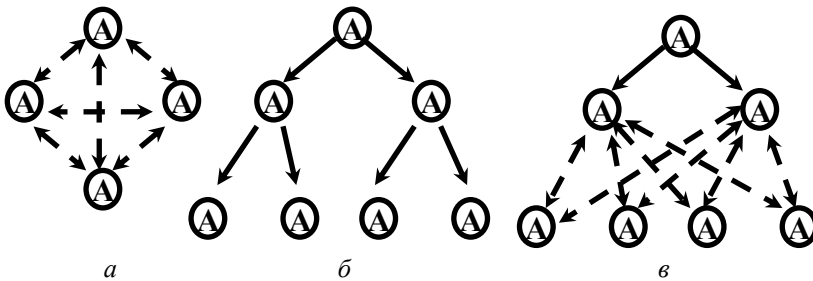


Рис. 3.2. Особенности взаимосвязи агентов при различных механизмах координации: *а* – рынок; *б* – иерархия; *в* – «отношенческая контрактация»

**Иерархия** – это механизм координации, основанный на фиксированных связях административного подчинения типа «начальник-подчиненный» («принципал-агент»), расположенных в один или несколько уровней, т.е. образующих определенную иерархическую структуру (рис. 3.2, *б*).

---

С момента вступления в иерархию агенты ограничивают свои права и обязанности, выполняя работу в пределах должностных инструкций и полномочий, данных принципалом (заказчиком). Это основная отличительная черта иерархии. В рамках этого механизма координации отсутствует самопроизвольность действий агентов.

«**Отношеческая контракция**» — это механизм координации, предполагающий длительность отношений агентов, но сохраняющий возможность самостоятельного принятия ими части своих решений (рис. 3.2, в). При этом чаще всего этот вид координации возникает между иерархиями, а не между отдельными индивидами.

### **3.3. Экономические институты: понятие, классификация, значение**

В рамках каждого из перечисленных механизмов координации создаются специфические системы правил (норм поведения), позволяющие оптимизировать экономические отношения в зависимости от конкретных условий хозяйствования (отрасли, размера предприятий, особенностей регионов, менталитета населения и т.д.). Такие системы правил, структурирующих взаимодействия отдельных лиц и ресурсов, созданные на базе определенного механизма координации и функционирующие в целях разрешения противоречия между личными интересами этих лиц в сложившихся условиях их деятельности, называют **экономическими институтами**.

Понятие «институт» неразрывно связано со следующими его характеристиками:

- потребностями и интересами агентов;
- нормами и обеспечением гарантий их исполнения;
- трансакционными издержками.

*Основное значение экономических институтов* состоит в том, что они уменьшают трансакционные издержки по проведению сделок. В этом заключается ответ на вопрос: почему нельзя обойтись только одним экономическим институтом или лежащим в его основе механизмом координации для проведения любых трансакций. Каждая трансакция должна осуществляться с использованием того механизма координации, который обеспечивает наименьший уровень трансакционных издержек.

Схема институтов, формирующихся на базе основных механизмов координации, изображена на рис. 3.3. Различия между институтами в каждой из этих групп связаны с воздействием на них специфици-



ческих условий, создаваемых технологическими, мотивационными, институциональными и прочими факторами.



Рис. 3.3. Группировка институтов в зависимости от механизма координации

**Рынок** представляет собой институт, который сводит вместе продавцов и покупателей тех или иных товаров и услуг. Возникновение рынка, помимо наличия свободы действий агентов, связано с двумя основными причинами. Во-первых – это отход от натурального ведения хозяйства.

Второе, тесно связанное с первым, условие появления рынка – процесс разделения труда.

*Свободный рынок* представляет собой некую абстракцию и характеризуется полной свободой действий экономических агентов.

*Регулируемый рынок* складывается там, где государство ограничивает выбор альтернатив взаимодействующих институтов с целью уменьшить отрицательные эффекты, генерируемые свободным рынком: расслоение общества, внешние эффекты, отсутствие предложения товаров коллективного пользования.

---

*Неразвитый рынок* имеет место в тех случаях, когда рыночные отношения носят случайный и часто товарный характер в связи с большой степенью неопределенности в экономике и слабым развитием экономических институтов как агентов данного рынка. Рынок в данном случае плохо адаптируется к изменениям рыночной конъюнктуры. Предложение медленно реагирует на изменение спроса.

Большинство рынков современной России представляют собой конгломерат из элементов, относящихся к неразвитым рынкам, с одной стороны, и регулируемым – с другой.

Основные причины несовершенства рынка:

- монополизация;
- несовершенство законодательства;
- неразвитость инфраструктуры рынка (дорог, сооружений, коммуникаций, систем связи и пр.).

Вторая группа институтов базируется на механизме координации, называемом **«отношенческая контрактация»**. Наиболее яркие представители данной группы институтов: франчайзинг, холдинг, персонифицированные отношения иерархий и некоммерческие объединения (потребительский кооператив, ассоциация).

Институт *франчайзинга* возникает в том случае, когда экономический агент передает право пользования своей франшизой другому агенту в обмен на обязательство последнего проводить определенные трансакции в рамках двухсторонних отношений между ними (покупка товаров и услуг, сырья для их производства, оборудования и т.д.). При этом под франшизой понимают уникальный предмет сделки (технологию, торговую марку, бренд, имидж, репутацию). Преимущество франчайзинга для владельца франшизы связано с тем, что он приобретает значительные возможности для расширения своего бизнеса, не усложняя при этом процедуру управления. Для фирм-покупателей франшизы институт выгоден тем, что при значительной свободе действий (самостоятельность при принятии экономических решений, кроме тех, которые связаны с поддержанием имиджа франшизы и отчислений за ее использование) они приобретают по сути дела готовый бизнес.

*Холдинг* представляет собой институт, основанный на взаимодействии нескольких экономических агентов (как правило, акционерных обществ), при котором один из них владеет контрольным или блокирующим пакетом акций других и принимает на себя обязанности по координации, распределению финансовых потоков и стратегическому управлению другими. В результате подчиненные головной структуре

---

экономические агенты неспособны самостоятельно осуществлять данные виды деятельности. Однако они могут рассматриваться и как автономные структуры, поскольку имеют свободу оперативного управления.

*Потребительский кооператив* – это добровольное соединение граждан на основе паевых взносов с целью удовлетворения их материальных и социальных потребностей. Персонифицированность отношений, ограничение права принятия решений отдельным экономическим агентом и слабо выраженная иерархичность целей, а также отсутствие существенных санкций за отказ от проведения трансакций позволяют определить данную структуру как институт с промежуточным механизмом координации действий агентов.

*Ассоциация* как экономический институт схожа с потребительским кооперативом с той лишь разницей, что представляет собой объединение не домашних хозяйств (граждан), а таких иерархий, как фирмы или государственные структуры.

Потребительский кооператив и ассоциация представляют собой некоммерческие институты, так как их целью не является получение прибыли.

Еще один институт, сформированный на базе «отношенческой контрактации», – «*персонифицированные отношения иерархий*». Этот институт представляет собой взаимодействие между иерархиями в условиях, когда выбор партнера по трансакции ограничен большой неопределенностью и неразвитостью рынка. При этом возникает необходимость персонификации и сохранения отношений между агентами отдельных иерархий, что в определенной степени гарантирует соблюдение принятых ими обязательств.

Последняя рассматриваемая группа институтов формируется *иерархическим механизмом координации* экономических агентов. К таким институтам относятся: фирма, государство и домашние хозяйства.

Фирма, как уже отмечалось, представляет собой один из основных экономических институтов рыночной экономики. Под *фирмой* понимается экономический институт с иерархическим механизмом координации между агентами, обладающий некоторой степенью самостоятельности.

Среди экономических институтов, соединенных в понятии «фирма», различают коммерческие и некоммерческие фирмы. Последние подразделяются на учреждения и фонды.

Коммерческая фирма – центральный институт рыночной экономики, на сегодняшний момент обладает наибольшим производствен-

---

ным потенциалом в сравнении с другими институциональными образованиями.

*Коммерческие фирмы* – это экономически и юридически самостоятельные институты, функционирующие на базе иерархических отношений между ее агентами и имеющие основной целевой установкой получение прибыли.

*Учреждение* – структура, созданная и финансируемая собственником имущества и выполняющая управленческие, социально-культурные и иные функции. Чаще всего собственником имущества учреждения является государство, которое при помощи данного института решает стоящие перед ним проблемы (медицинское обслуживание, образование, оборона, охрана правопорядка и т.д.).

*Фонд* создается на основе взносов граждан и юридических лиц для общественно полезных целей. Фонды могут быть государственными (пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования), общественными или частными.

*Государство* – иерархическая структура, цель которой заключается в уменьшении воздействия отрицательных эффектов рыночной координации, создании условий развития экономики и общества. Это наиболее сложная иерархия, так как она предполагает наличие множества целей, преследуемых ее агентами, многоуровневость решаемых задач, сложность согласования действий, сильную дифференциацию прав принятия решений и т.д.

Последний рассматриваемый институт – *домашнее хозяйство* (семья). По мнению Г. Беккера, семья наиболее древний из институтов. Он отличается от других институциональных образований малыми размерами, альтруизмом в отношениях между его членами, родственными связями между людьми, обладанием собственностью на какой-либо фактор производства. Для агентов, взаимодействующих в рамках этого института, большое значение приобретают нравственные и моральные ценности.

## 4. Трансакционные издержки

### 4.1. Понятие, значение и виды трансакционных издержек

*Трансакционные издержки* можно определить как издержки обмена или координации деятельности. В более развернутом виде трансакционные издержки – это издержки на поиск и обработку информа-

---

ции, выбор партнеров, проведение переговоров и заключение сделки, обеспечение выполнения взятых сторонами обязательств.

Значение транзакционных издержек обусловлено их свойствами.

1. Затраты на проведение взаимодействий создают саму возможность существования экономических отношений в мире ограниченной рациональности и оппортунизма. Они играют ключевую роль в формировании, проведении транзакций и контроле за их исполнением.

2. Транзакционные издержки составляют значительную часть общих расходов экономических агентов и влияют на уровень цен предоставляемых благ и ресурсов.

3. Показатель транзакционных издержек служит ориентиром того, какие механизмы координации и сформированные на их базе экономические институты должны использоваться для организации сделки между агентами.

К транзакционным издержкам относятся следующие виды затрат:

- издержки поиска и обработки информации;
- издержки измерения;
- издержки проведения переговоров и оформления контрактов;
- издержки спецификации и защиты прав собственности. Они подразумевают затраты на передачу партнеру или принятие от него определенных прав в отношении использования каких-либо активов;
- издержки оппортунизма, его предупреждения и обнаружения. Хозяйствующие субъекты тратят значительные силы и средства для обнаружения и предупреждения оппортунизма. Создание систем контроля за деятельностью агентов, наличие санкций за неисполнение условий соглашения, организация тендерных торгов и работы с несколькими поставщиками однородной продукции – все это примеры противодействия возможностям оппортунистического поведения агентов.

#### ***4.2. Ex ante и ex post транзакционные издержки***

***Ex ante*** транзакционные издержки связаны с расходами, которые несут агенты до момента заключения соглашения для его подготовки и оформления.

***Ex post*** транзакционные издержки – это издержки координации, возникающие после заключения соглашения, в процессе его реализации.

Ex ante транзакционные издержки достаточно легко прогнозируемы и позволяют снизить ex post транзакционные затраты. Однако

---

учесть все возможные пути развития ситуаций в будущем на *ex ante* стадии, как правило, невозможно. Следствия этой проблемы:

1. Заключение более или менее полного контракта (учитывающего все возможные варианты развития событий) в реальном мире либо невозможно, либо требует слишком высоких транзакционных издержек на *ex ante* стадии.

2. Большое значение в оптимизации уровня *ex ante* издержек координации имеют формальные и неформальные нормы поведения, компетентность и когнитивные способности агентов.

3. Невозможность заключения всеобъемлющего контракта рождает необходимость выработки гарантий того, что обязательства сторон будут исполнены с взаимной выгодой.

4. Для решения проблем, связанных с возникновением непредвиденных (хотя бы одной из сторон) ситуаций в контрактах обычно присутствует пункт о необходимости поиска взаимовыгодного выхода из создавшегося на *ex post* стадии положения. Причем решение проблем строится чаще всего на основе двухсторонних *ex post* переговоров, чем на привлечении третьих лиц (судов и т.д.).

Можно выделить несколько особенностей, характерных для *ex post* транзакционных издержек.

1. Эти издержки обладают низкой степенью предсказуемости. До заключения соглашения никто не может точно определить их уровень. Поэтому актуальным становится вопрос о выработке гарантий исполнения контракта еще на *ex ante* стадии. Нельзя рассчитывать, что будущие проблемы решатся сами собой и наиболее эффективным образом.

2. Следствие из первого замечания – *ex post* и *ex ante* издержки находятся в тесной зависимости друг от друга. Плохо разработанные на этапе *ex ante* гарантии ведут к большим потерям от проявления *ex post* оппортунизма. Некачественный или недостаточный сбор информации может привести к транзакционным расходам по уплате неустоек, штрафов, судебных издержек.

3. На стадии реализации соглашения основополагающую роль начинают играть неформальные правила поведения. Именно они способны обеспечить выполнение контракта в тех случаях, когда применение формальных правил невозможно ввиду того, что оно является спорным или сложившаяся ситуация не подпадает под описание хотя бы одного из них. Следовательно, умение агентов согласовывать эти правила и придерживаться их существенно влияет на уровень *ex post* расходов.

---

### 4.3. Атрибуты трансакций

К основным параметрам, которые отличают одну трансакцию от другой, О. Уильямсон относит специфичность активов, неопределенность и частоту трансакций. В работе А. Алчиана «Затраты и выпуски» говорится о возможности добавления к этим параметрам фактора общего объема трансакции и времени на его осуществление. Итак, существует пять атрибутов трансакций, которые во многом определяют условия проведения сделок и уровень трансакционных издержек:

- специфичность активов;
- неопределенность;
- частота трансакций;
- общий объем трансакций;
- время на осуществление трансакции.

Специфичность активов – это показатель возможности эффективного использования тех или иных ресурсов (товаров) в альтернативных целях. Если переориентация актива с одной сферы деятельности на другую приведет к значительной потере его производственного потенциала (эффективности), то данный актив называют высокоспецифичным. С другой стороны, актив, который может легко переводиться с одного места своего использования в другое и не терять при этом в своей производительности, является неспецифичным или активом общего назначения.

Различают специфичность местоположения, специфичность физических активов и специфичность человеческих активов.

Существует несколько характерных для специфических активов черт, которые во многом определяют возможности их применения в экономических отношениях:

- снижение издержек, повышение производительности специфического актива;
  - риск инвестиций в специфичные активы;
  - долгосрочность использования;
  - необходимость соответствия участников сделки друг другу.
- Риск инвестиций в специфические активы, долгосрочность их использования, с одной стороны, и выгоды от их применения – с другой ставит вопрос о ценности поддержания взаимоотношений между участниками сделки, в которой такие активы используются;
- важность гарантий обеспечения трансакций;

---

• рост трансакционных издержек по мере увеличения специфичности активов.

**Неопределенность** – это свойство трансакции, заключающееся в отсутствии значимой для принятия решения информации.

По источнику возникновения неопределенность делится на первичную, коммуникативную и поведенческую (оппортунистическую).

*Первичная неопределенность* возникает из-за нехватки информации о предмете и условиях соглашения.

*Коммуникативная неопределенность* исходит из желания агента получить недостающую информацию путем общения с более компетентными индивидами. Однако различные возможности «консультантов», неоднозначность и частность даваемой ими информации, а также наложение последней на собственные соображения агента могут приводить к неоднозначным выводам и усиливают неопределенность.

*Поведенческая неопределенность* – проявление оппортунизма в отношениях между агентами. Даже тогда, когда агент получает от контрагента информацию, подтверждающую его выводы, он может усомниться в ее достоверности. Ведь контрагент может быть не искренним и скрывать истинное положение вещей.

Разные по продолжительности трансакции также имеют свои особенности, присущие им неопределенности. Можно выделить неопределенность отдельной сделки и неопределенность продолжительных отношений.

*Неопределенность единичной сделки* в современном мире проявляется в случае слабого развития формальных правил, регламентирующих деятельность агентов, или защиты этих правил третьими лицами. В такой ситуации участники соглашения не могут прогнозировать результат взаимодействия, так как неформальные нормы каждой из сторон могут не совпадать. Чем специализированней деятельность, тем сложнее применить в ней обычные неформальные санкции.

В 90-е годы XX в. для российских предприятий было характерно нежелание вступать в отношения с новыми партнерами. Проводимые в стране реформы привели к отсутствию надлежащего законодательства и слабости судебной системы. В этих условиях проведение единичных трансакций было достаточно рискованным. Существовали реальные шансы неоплаты поставленной продукции или, наоборот, нарушение сроков и объемов поставок.

*Неопределенность продолжительных отношений* имеет несколько другие корни. Когда необходимо поддержание проведения трансакций во времени, основную роль в увеличении неопределенно-



---

сти начинают играть изменения условий сделки. Это осложняет применение к соглашению строгих норм формального права, даже если они разработаны (см. подразд. 4.2.). Возникновение непредвиденной ситуации рождает первичную неопределенность, которая подкрепляется коммуникативной и оппортунистической неопределенностью.

Как и неопределенность единичных сделок, данный вид неопределенности имеет тенденцию усиливаться при увеличении специфичности активов.

Таким образом, по мере усиления неопределенности:

- растет значение соответствия между партнерами;
- становится все более важным поддержание долгосрочных отношений;
- увеличивается уровень транзакционных издержек.

Рост *частоты транзакций* делает более выгодным длительные отношения, так как это позволяет уменьшить издержки на ведение переговоров (договориться с одним партнером всегда проще, чем со множеством контрагентов). Однако длительность отношений и состояние взаимозависимости вызывают необходимость контролировать оппортунистическое поведение сторон. Большую роль, в этой связи, играют соответствие участников сделки и уровень издержек по формированию гарантий и защите контракта.

*Общий объем транзакций* в некоторой степени объединяет неопределенность и частоту транзакций. Наблюдаемое учащение транзакций не обязательно приведет к процессам инвестирования в специфические активы и увеличению продолжительности взаимоотношений агентов. В основе их реализации стоит общий прогнозируемый объем транзакций.

*Время на осуществление транзакции* – последний рассматриваемый показатель, влияющий на особенности осуществления транзакций. При прочих равных условиях увеличение времени транзакции ведет к усилению значения адаптационных мероприятий в отношениях между агентами.

Когда транзакции носят моментальный или непродолжительный характер, они могут достаточно успешно регламентироваться формальными правилами, а условия обмена будут очень конкретными.

По-другому обстоит дело с долгосрочными транзакциями. Заключение жесткого соглашения в данном случае невозможно (см. подразд. 4.2.). Чем больше период времени на проведение транзакции, тем более гибкими будут условия договора. Однако по мере смягчения его условий возникают возможности оппортунистического

поведения сторон. Поэтому все явственней становится необходимость соответствия агентов друг другу и самой транзакции.

#### 4.4. Выбор механизма координации на основе сравнения уровня транзакционных издержек

**Минимизация транзакционных издержек** достигается путем дифференцированного закрепления транзакций за определенными экономическими институтами и лежащими в их основе механизмами координации. Различия в системах управления, совокупности норм и правил, характерных для того или иного института, позволяют снизить уровень издержек на координацию деятельности для проведения отдельных транзакций. Все сделки могут осуществляться на базе любого института, однако эффективности их использования различны.

Особую роль в вопросе соответствия между транзакцией и институтом, на базе которого она должна быть осуществлена, играют конкретные **атрибуты сделки**. Именно они во многом определяют уровень транзакционных издержек в процессе реализации транзакции тем или иным способом.

В табл. 4.1 приведены характеристики атрибутов транзакций, которые благоприятствуют выбору того или иного механизма координации.

Т а б л и ц а 4.1

#### Характеристика атрибутов транзакций для рыночного и иерархического механизмов координации

Атрибуты транзакций	Характеристика атрибутов		
	для рыночного механизма	для «отношенческой контрактации»	для иерархического механизма
Специфичность активов	Низкая	Средняя	Высокая
Неопределенность на рынке	Низкая	Средняя	Высокая
Частота транзакций	Низкая	Средняя	Высокая
Общий объем транзакций	Малый	Средний	Большой
Период осуществления транзакции	Короткий	Ограничен, достаточно длительный	Длительный или неопределенный

---

## 5. Основные достижения различных направлений институциональной теории

### 5.1. Теория агентских отношений

Теория агентских отношений возникла в 70-х годах XX в. Ее наиболее яркие представители – С. Росс, Дж. Мирлис и Дж. Стиглиц. Краеугольным камнем данной теории является так называемая проблема «принципал-агент», которая сводится к существованию информационной асимметрии между заказчиком каких-либо действий (принципалом) и их исполнителем (агентом).

Суть проблемы «принципал-агент» состоит в том, что в большинстве случаев заказчик обладает меньшим объемом информации о характере сделки и значимых условиях ее выполнения, чем непосредственный исполнитель. В результате агент получает возможность манипулировать действиями принципала.

Итоговый результат действий ( $Q$ ) агента ( $A$ ), порученных ему принципалом ( $P$ ), есть функция от усилий агента ( $E$ ) и случайных обстоятельств ( $V$ ):

$$Q = f(E, V),$$

при этом  $E$  – это функция от личных качеств агента ( $P$ ), эффективности контроля ( $C$ ) и стимулирования ( $S$ ):

$$E = f(P, C, S).$$

Когда издержки контроля или необходимость стимулирования становятся значительными относительно итогового результата, этот результат становится зависимым от личных качеств агента и разнообразия случайных обстоятельств.

Основные последствия информационной асимметрии:

- негативный отбор;
- «моральный риск»;
- вымогательство.

**Негативный отбор** возникает на этапе принятия решения. Он приводит к принятию преимущественно неблагоприятных решений, когда основывается не на критически важной информации, а на информации, которую способен получить и интерпретировать принципал.

«**Моральный риск**» появляется в каждом случае, когда принципал вынужден полагаться на агента, не обладая при этом достаточной

---

информацией о его поведении и факторах, от которых оно зависит. В этом случае у агента появляется, по крайней мере, два рода возможностей воспользоваться сложившимися обстоятельствами.

Во-первых, это «отлынивание», при котором принципал не может контролировать уровень усилий агента при выполнении задания, и у последнего возникает стимул уменьшить интенсивность труда. Особенно актуальны вопросы «отлынивания» при рассмотрении командной работы.

Во-вторых, это «недобросовестность» агента, который, пользуясь асимметрией информации, может в процессе выполнения задания получать односторонний выигрыш и (или) увеличивать издержки принципала.

Третья возможная проблема асимметрии информации связана с ситуацией *прямого вымогательства* агентом у принципала каких-либо привилегий. Она возникает в случае, если агент выполняет важную миссию, неисполнение которой приводит к резкому падению эффективности или полезности деятельности заказчика. Пользуясь своей властью над принципалом, своей «незаменимостью», агент может требовать увеличения доходов, создания льготных условий труда, гарантий на случай увольнения и пр.

Теория агентских отношений предлагает несколько способов решения проблемы «принципал-агент», которые представляют собой попытку побудить агента действовать в интересах принципала. Все их можно разделить на три условные группы. Как следует из функции личного вклада агента в результат работы ( $E$ ), этот вклад можно увеличить:

- с помощью усиления контроля над агентом;
- с помощью усиления стимулов к эффективной работе агента;
- комбинируя первые два способа.

Любой из перечисленных способов воздействия на индивида влечет за собой рост издержек. Важно, чтобы выгоды от его использования превышали эти затраты.

Для повышения эффективности контроля можно применять выборочный надзор. В этом случае сокращается число контролирующих лиц, так как каждое из них может наблюдать за работой нескольких агентов. Крайним примером этого служат браслеты, надеваемые на руку каждого работника компании Amazon, которые фиксируют все действия сотрудника и начинают подавать сигналы, если работник отлучается с рабочего места.

---

Надзор за творческой деятельностью или за работой, связанной с использованием специфических активов (и предъявляющей повышенные требования к компетенции), более эффективен с помощью контроля по результатам труда.

Необходимое условие контроля за результатами труда – возможность сравнения полученных результатов с какими-либо плановыми показателями или результатами в схожих видах деятельности.

Стимулирование агентов может принимать несколько форм, основные из которых:

- соревнование агентов;
- применение дифференцированных схем оплаты;
- введение системы залогов;
- создание коалиции агентов.



Форма стимулирования в виде **соревнования агентов** представляет собой развитие конкуренции между агентами. Результат в данном случае – не конкретные показатели выпуска, объемов продаж, издержек или качества продукции, а достижение наивысшего, относительно других агентов, уровня решения задач.

Ограничения данной формы стимулирования связаны с необходимостью наличия не слишком большого числа соревнующихся, слабостью стимулов к коллективной работе, повышением рискованности сделок и особенностями системы ценностей агентов.

Применение **дифференцированных схем оплаты труда** связывает доход работника с результатами или родом его деятельности. Схемы оплаты, при которой работники на одной должности получают доход в зависимости от выработки, называют сдельными. Применяя схемы с фиксированной оплатой (оклад, тарифные сетки), можно снизить неопределенность доходов агента, но тогда он лишается стимулов к труду и эффективность его работы снижается.

Ограничения сдельной оплаты труда:

- род деятельности (например, работа на конвейере);
- сложность оценки вклада работника;
- стимулы к неэффективному (слишком интенсивному) использованию имущества принципала;
- уклонение от риска (если оплата труда связывается с ответственностью за проведенные агентом мероприятия).

**Залог** представляет собой какое-либо благо, которым агент может воспользоваться по истечении определенного времени, только в случае своего добросовестного поведения в отношениях с принципалом.

---

Наиболее частыми залогами являются денежные. Выходное пособие при уходе на пенсию, скупка фирмой принадлежащих менеджеру акций при уходе его с работы, выплаты компенсаций при увольнении – все это виды залогов, получение которых зависит от того, насколько добросовестно вел себя агент по отношению к принципалу. Залог может принимать и нематериальную форму (репутация). Увеличение размера залога приводит к росту у агента стимулов к честному поведению, снижению уровня неправомочных действий. Однако слишком крупные залогов могут изменить мотивацию самого принципала.

Создание *коалиции агентов* подразумевает поочередное наделение агентов полномочиями принципала. Таким образом, принципал представляет собой одного из агентов, который получил более широкие полномочия на определенный срок. Упрощение процессов верификации, увеличение доступности информации приводят к снижению издержек контроля и укреплению доверия между членами коалиции. В результате возникают условия для кооперации агентов, что еще больше повышает эффективность деятельности группы.

Ограничения применения данной схемы стимулирования связаны с малочисленностью группы и необходимостью достаточной однородности агентов, как по уровню компетентности, так и по системе целевых установок.

## 5.2. Поведенческая теория

*Основные положения поведенческой теории.* Принятие решений – процесс, зависящий не только от внешнего окружения субъекта, но и от его внутреннего мира. Среди предпосылок, которые воздействуют на выбор, помимо технологических и производственных факторов, имеют значение социальная роль индивида, его мировоззрение и личные качества.

Роль, которую играет тот или иной субъект, позволяет очертить круг факторов, на которые он должен реагировать тем или иным образом, в соответствии с возложенной на него социальной функцией.

Поведенческая теория привнесла в экономическую науку предпосылку об ограниченной рациональности, под которой понимаются не только трудности с получением информации, но и ограниченные возможности ее адекватной переработки.

Поведенческая теория отвергает принцип максимизации полезности, заменяя его на постулат о поиске удовлетворительного результа-

---

та. Так как затраты на получение информации и ее переработку достаточно велики, субъекты, как правило, не ищут наиболее подходящий вариант решения проблемы, а останавливаются на том из них, который более удовлетворяет их интересы. Поиск удовлетворительного результата есть поиск компромисса между всем многообразием потребностей человека в сложившихся внешних условиях, а минимизация производственных и трансакционных издержек скорее является промежуточной целью экономических агентов.

**Концепция личных издержек.** Изучать воздействие личных устремлений агентов на экономическую деятельность удобнее с привычных для экономистов позиций, а именно, рассматривая различные виды интересов человека как определенные статьи издержек, которые нужно затратить для реализации того или иного плана действий. Такой подход сводит анализ интересов до простой и понятной схемы изменения затрат. Если при каком-либо действии издержки больше, чем при альтернативном поведении, то это действие менее предпочтительно.

Под **личными издержками** понимаются потери в удовлетворенности человека при той или иной деятельности. Было выделено две группы личных издержек (ЛИ) индивидуумов как экономических агентов. Первая – это *личные материальные издержки* (ЛМИ), которые представляют собой потери дохода индивида во всех формах. В современной России именно эти издержки наиболее значимы при работе. По данным опроса, 72% опрошенных заявили о том, что их доход является одним из определяющих факторов деятельности.

Вторая группа личных издержек – *нематериальные издержки или издержки дискомфорта* (ИД). Они представляют собой потерю удовлетворенности при ограничении возможности реализации нематериальных интересов человека в связи с осуществлением той или иной деятельности либо ее отсутствием. Чем больше ущемляются интересы человека, тем большие издержки дискомфорта он несет.

Издержки дискомфорта подразделяются следующим образом:

1. Издержки достижения результата (ИДР): издержки ответственности; издержки риска и неопределенности; издержки активности использования знаний и умений, инициативности; издержки интенсивности труда; издержки неустроенности работы.

2. Социальные издержки (СИ): издержки ограничения общения; снижение сплоченности и взаимопонимания в коллективе; принижение своего общественного статуса.

---

3. Издержки самооценки (ИС): ограничение свободы, контроль; невозможность самореализации; ограничение стремления к руководству; ущемление собственного достоинства.

4. Издержки отдыха (ИО): ограничение свободного времени; уменьшение возможности общения и заботы о близких людях.

При необходимости ЛИ способны замещаться друг другом в определенном соотношении. В процессе своей деятельности человек оценивает собственные возможности в удовлетворении тех или иных интересов, т.е. процесс уменьшения отдельных личных издержек. При этом значимость интересов для человека неоднородна: одни интересы более значимы для него, другие менее. Поэтому прежде всего индивид пытается достигнуть наиболее важных для него целей, и ради этого он может жертвовать менее значимыми интересами.

При изменении состава ЛИ персонала для сохранения уровня его общей удовлетворенности требуется компенсация снижения одних личных издержек соответствующим повышением других и наоборот. При отсутствии компенсации уровень общей удовлетворенности изменяется (увеличивается или снижается).

Существуют **две основные ответные реакции** на несоответствие между ожиданиями и результатами экономической деятельности:

- *активный поиск* новых вариантов действий, обеспечивающих выполнение намеченных целей;
- *пассивная адаптация* – изменение ценностных ориентаций в соответствии с реалиями внешней среды.

Активное противодействие снижению общего уровня удовлетворения возникает в следующих случаях:

- индивид, выбирающий данный вариант действий, обладает более низкой значимостью издержек достижения результатов (так как активный поиск требует увеличения именно этих издержек);
- цель, ради которой он повышает свою активность, наоборот более важна для него (насколько высока значимость ЛИ);
- больше разница между реально достигнутым уровнем устремлений и желаемым;
- внешние условия благоприятствуют поиску необходимого варианта.

Приведенный анализ личных издержек позволяет по-новому взглянуть на проблему связи между мотивацией экономических агентов и уровнем транзакционных и производственных издержек фирмы.

При прочих равных условиях низкие личные издержки персонала приводят к материальным издержкам (МИ) фирмы, которые будут



превышать их возможный минимальный уровень. По мере увеличения значимости и реального выражения ЛИ, МИ снижаются до точки своего минимума. С этого момента, при дальнейшем увеличении личных издержек, материальные издержки имеют тенденцию к росту.

Если выразить личные издержки в каких-либо условных единицах, данное правило можно отразить с помощью графика (рис. 5.1).

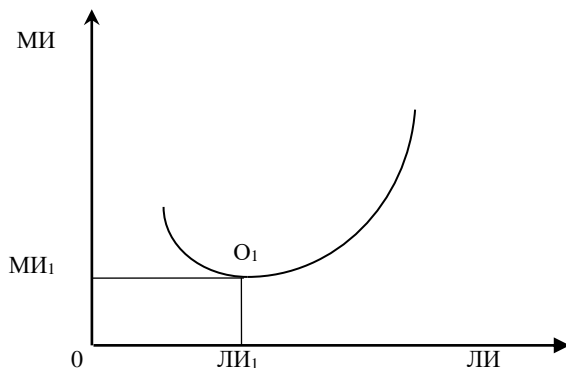


Рис. 5.1. Влияние ЛИ персонала на МИ фирм

По оси X расположены личные издержки персонала, по оси Y — материальные издержки фирмы. На графике выделяются два участка изменения МИ. На первом участке, где ЛИ изменяются от нуля до значения ЛИ<sub>1</sub>, материальные издержки снижаются и достигают своего минимума в точке O<sub>1</sub>, при их величине, равной МИ<sub>1</sub>. На втором участке, при дальнейшем увеличении личных издержек, МИ растут.

Таким образом, как распушенность персонала, предоставление его самому себе, так и значительное давление на него через увеличение основных личных издержек, не ведут к росту эффективности труда. При организации экономической деятельности необходимо соблюдать компромисс между интересами агентов, реалиями внешних обстоятельств и производственными, технологическими требованиями.

### 5.3. Теория прав собственности

В каждый конкретный период времени спрос и предложение определяют цену и доход при данной институциональной структуре.

Институциональная структура включает права собственности и систему контрактного законодательства (совокупность законов, которые управляют экономическим поведением общества). Национальный правовой режим деятельности фирм во многом определяет их бизнес-стратегию и экономические результаты.

Базовыми нормами экономической деятельности являются права собственности. Обмен невозможен без отчуждения блага одним лицом и присвоения этого блага контрагентом. Однако в такой ситуации контрагент должен быть уверен в том, что лицо, которое предоставило ему данное благо, действительно имело права на это.

Под **правами собственности** понимаются права, данные людям, контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды, как они считают нужным.

Основная характеристика права собственности – его *исключительность*. Данный термин означает, что никто не может пользоваться правомочиями собственника по своему усмотрению, кроме него самого. Таким образом, если вещь принадлежит собственнику, то ни один экономический агент не может использовать её без согласия собственника.

Существует два главных подхода к определению права собственности. В странах Западной Европы и в России доминирует концепция «естественного права», которая постулирует: право собственности есть естественное (изначально предопределенное) и *неделимое* право любого индивида в отношении тех или иных благ, реализующееся через «триаду правомочий». Под триадой понимают правомочия владения, пользования и распоряжения вещью (рис. 5.2).

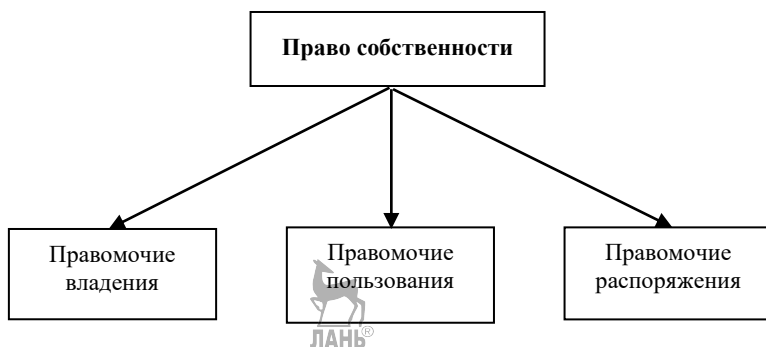


Рис. 5.2. Триада полномочий

---

Правомочие владения представляет собой фактическое обладание вещью, удержание ее в своей власти. Правомочие пользования означает возможность извлечения из вещи полезных свойств и доходов по мере её потребления. Правомочие распоряжения позволяет собственнику определять судьбу вещи (объекта собственности) путем совершения юридических актов (продажа, аренда, дарение, уничтожение вещи и пр.).

***Размывание прав собственности*** – это распределение отдельных правомочий среди различных экономических агентов *без согласия собственника*. Размывание собственности происходит в том случае, *если невозможно обеспечить исключительный характер права собственности*.

Размывание собственности ослабляет стимулы к деятельности со стороны собственника. В данном случае более привлекательными становятся нормы общего права, характерные для правовой системы Англии и США.

Право собственности в данной системе представляет собой не законодательно установленную целостность и неразрывность этого права, а набор из 10–12 различных правомочий собственника, способных в разных сочетаниях одновременно находиться у различных лиц.

Неоинституциональное направление рассматривает собственность как объект права – но права не на вещь, а на пучок или долю правомочий, относящихся к данному ресурсу. Основным атрибутом собственности оно считает возможность рассредоточения различных прав на одну и ту же вещь между разными лицами. Впервые в наиболее законченном виде данное представление о собственности было изложено Арменом Алчианом (1961). В отличие от классической юриспруденции, описывающей собственность как триаду владения, пользования и распоряжения, теория правомочий собственности не только расширяет набор правомочий, включая в них право на управление, на безопасность, на передачу в наследство и т.д., но и сосредоточивает внимание на оборачиваемости самих этих прав, на том, что объектами купли-продажи являются не сами вещи, а права на них. Например, право пользования земельным участком; право на доход от использования имущества; право на обращение взыскания.

Техника вычленения различных правомочий чрезвычайно плодотворна. Собственник, оставаясь собственником, может временно отчуждать и право пользования, и право на управление, и право на доходы. А товар предстаёт не только как совокупность своих физиче-

---

ских свойств, но и как определённый набор возможностей и ограничений.

Обмен товаров – это не столько купля-продажа каких-то благ, сколько купля-продажа прав собственности, закрепленных за ними. Поэтому все рыночные взаимосвязи являются контрактными отношениями, т.е. добровольными отношениями по передаче имущественных прав.

Применяя нормы общего права, можно значительно упростить проблему стимулов отдельных собственников. Ведь теперь имеется возможность получить только те правомочия собственности, которые будут наиболее эффективно использоваться агентом, все другие права могут быть распределены между другими участниками обмена, в котором участвует объект собственности. Таким образом достигается спецификация прав собственности – процесс, позволяющий агенту исключить других субъектов из свободного доступа к своим правомочиям и справиться с проблемой размывания права собственности. Помимо усиления стимулов, выгода от спецификации прав собственности состоит в возможности повышения специализации агентов в реализации того или иного правомочия. Рабочие могут специализироваться на полномочии использования станков и инструментов, а менеджеры – на распоряжении оборудованием и иными ресурсами фирмы.

Основы спецификации прав собственности заложены в законодательстве, которое определяет саму возможность и характер распределения правомочий собственников, их ограничения. Наиболее тонкая подгонка распределения прав собственности под условия конкретных сделок осуществляется путем подписания контракта между сторонами. Практически контракт можно рассматривать как обмен пучками полномочий. В результате такого обмена увеличиваются стимулы контрагентов, обеспечиваются гарантии выполнения соглашения.

**Интеллектуальная собственность** (ИС) играет важную роль в национальной экономике, позволяя защитить права и выгоды изобретателей и инновационных предприятий. Вместе с тем ИС создает монополию, временную или постоянную, на развитие изобретений в данной отрасли. Как найти оптимальный баланс между соблюдением интеллектуальной собственности и свободным доступом к новой информации? Или более широко: должно ли преобладать государственное регулирование инновационного процесса или государственное дерегулирование?

---

Защита прав интеллектуальной собственности создает стимулы для занятия инновационной деятельностью. Вместе с тем вопросы, связанные с защитой ИС, считаются уязвимым местом российской экономики, хотя Россия является участником почти всех международных соглашений по охране ИС. Существуют попытки ужесточения регулирования, когда работодатель заставляет своих сотрудников подписать соглашение о неразглашении тайны изобретений. Каковы последствия этого на практике? Подобное регулирование было признано незаконным в Калифорнии (в отличие от других штатов) и поэтому уровень изобретений в Калифорнии выше. Компания Google создала многоязычную энциклопедию Google Knol (закрыта в 2012 г.), а Microsoft организовала цифровую мультимедийную энциклопедию Encarta (срок действия с 1993 г. по 2009 г.). Обе они были основаны на правах частной собственности и потерпели крах, проиграв Wikipedia, которая была создана на правах свободной собственности и свободного участия.

Опыт США показывает, что интеллектуальная собственность приобретает большое значение и большую ценность. Сейчас 80% стоимости американских корпораций составляет именно ИС. Ее вклад в экономику США – 38,2% ВВП, 52% экспортируемых товаров, \$6,6 трлн долларов добавленной стоимости и 45,5 млн поддерживаемых рабочих мест в отраслях, интенсивно использующих ИС. Так, запатентованные технологии и товарные знаки мирового уровня помогают захватить долю рынка, сохранить приверженность клиентов и минимизировать издержки развития нового продукта.

### ***Собственность работников: «за» и «против»***

Одним из первых Уильям Проктер (William Procter) ввел распределение прибыли в 1887 г. и, в итоге, разделил право собственности среди работников Procter & Gamble (P & G), фирмы по производству потребительских товаров. Более ста лет P & G по-прежнему предоставляет около десятой части своих акций своим сотрудникам и пенсионерам. Другие известные фирмы, такие как Southwest Airlines, Starbucks и даже Huawei из Китая, частично или полностью принадлежат работникам.

Социализм исходит из неравенства в богатстве. Если у сотрудников будет больше акций компании (как это делают сейчас для высших руководителей), то благодаря распределению акций уменьшится разрыв в уровне богатства США: 10% домашних хозяйств владеют 80% финансовых активов Америки.

Собственность сотрудников имеет много достоинств. Во-первых, это повышает благосостояние работников. Согласно исследованию,

---

проведенному в 2017 г., работники-владельцы имеют значительно более высокий средний доход и срок пребывания на работе, чем работники без собственности.

Во-вторых, работники получают долю в будущей прибыли фирмы, что может улучшить их результаты, а также эффективность бизнеса.

Не все схемы работают, но исследования показывают, что в среднем фирмы, принадлежащие работникам, получают выгоду от более высокой производительности на одного работника, более стабильной рабочей силы и более высокой доходности активов.

Сейчас США лидируют по числу рабочих-капиталистов. Почти 40% взрослых американских работников заняты в каком-то распределении прибыли. Число американцев, участвующих в планах владения акциями работников (ESOPs), в рамках которых фирмы предоставляют акции работникам, неуклонно росло с 13,5 млн в 2010 г. до 14,3 млн в 2016 г. Активы ESOP составляют 1,4 трлн долларов.

Вместе с тем собственность работников встречает и серьезные возражения. Она является рискованной заменой заработной платы, поскольку поощряет работников «класть слишком много яиц в одну корзину». Если их фирма обанкротится, они могут потерять все, как это случилось с United Airlines в 2002 г. Другие оппоненты говорят, что это поощряет иждивенческие настроения (free-riding): если вы ожидаете, что другие сделают тяжелую работу, чтобы их активы сохраняли ценность, вы можете расслабиться.

Собственность сотрудника, как правило, выходит за рамки основной оплаты, выступая дополнением к ней (не в United, что объясняет данное фиаско). Работники редко держат более 15% своего финансового состояния в собственной компании, которой можно управлять. Что касается иждивенческих настроений, то расчеты показывают, что работники, владеющие акциями компании, не потерпят бездельника. Исследователи видят потенциал использования собственности сотрудников для компенсации возможной потери ими работы из-за внедрения искусственного интеллекта (AI).

В настоящее время в США крупные фирмы выдают по меньшей мере 0,5% своих акций в год своим пяти высшим руководителям. Советы директоров компаний могли бы сделать больше, чтобы расширить право собственности на рядовых сотрудников.

Значение права собственности связано также с возможностью обеспечения гарантий проведения обменов между агентами с помощью «остаточных прав контроля». Уровень транзакционных издер-

---

жек ex post плохо поддается прогнозу в связи с невозможностью учета в контракте всех случайных обстоятельств (см. разд. 4). Естественно, что в этом случае встает вопрос о гарантиях, которые могли бы снизить вероятность неблагоприятного развития событий.

Остаточные права контроля – это права агента использовать актив любым образом, если подобное не противоречит ограничениям, оговоренным в соглашении сторон. Эти права тесно связаны с правами собственности, с обладанием агентами теми или иными полномочиями. Остаточные права контроля позволяют владельцам этих прав значительно сокращать издержки ведения переговоров и обеспечивать гарантии выполнения соглашения в их интересах.

Изменение прав собственности оказывает сильное, подчас шокирующее воздействие на работу фирмы, но не отменяет необходимости трудиться как для работников предприятия, так и для предпринимателей. Многие люди, особенно политики, склонны преувеличивать значение смены прав собственности на достигаемые экономические результаты. Однако изменение прав собственности необходимое, но не достаточное условие экономического роста. Как показывает исторический опыт, полная смена прав собственности с частной на общественную (Россия после октября 1917 г.) или с государственной на частную (российская приватизация 1990-х гг.) изменяет внешнюю экономическую среду, в которой действуют фирмы. Приспосабливаясь к этим переменам, предприятия трансформируют своё экономическое поведение, достигая в краткосрочном и долгосрочном периодах лучших или худших экономических результатов, в зависимости от того, как работают их сотрудники и предприниматели.

В современных условиях права собственности являются законно установленными правами, осуществление которых защищается судом. Они лежат в основе любой национальной экономики и координируются на глобальном уровне. Однако их реализация на практике везде, и особенно в современной России, порождает серьезные проблемы. Опрос, проведенный в РФ, показал следующее. «Как бы Вы отнеслись к идее “бархатной реприватизации” – принудительного выкупа у собственников эффективно действующих компаний по ценам, назначенным государством, с передачей их государственным корпорациям, во главе которых будут стоять крупные госчиновники?». Целиком положительно или скорее положительно к этому отнеслись бы 46% опрошенных, скорее отрицательно или резко отрицательно – вдвое меньше, 23%; затруднились ответить на поставленный

вопрос 31%. Если права собственности четко не установлены, то стимулы к труду и к увеличению прибыльности будут слабыми, и многие потенциальные выгоды от специализации производства, торговли и инноваций не будут достигнуты.

Другая проблема – *распределение доходов*. Если происходит смена прав собственности, то изменяется распределение доходов. Поэтому не столько спрос и предложение определяют распределение доходов, сколько распределение прав собственности. Для современной России, как и для других стран СНГ и Восточной Европы, очень болезненна проблема прав собственности, приобретённых в ходе приватизации.

## II. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

### 6. Институциональные особенности рынка

#### 6.1. Преимущества рынка перед другими механизмами координации

Рынок способен создать условия, наиболее благоприятные для развития как всего общества, так и для отдельного экономического агента (табл. 6.1).



Т а б л и ц а 6.1

#### Преимущества института рынка

Выгоды для отдельных агентов	Выгоды для общества
Свобода и возможность самовыражения	Максимизация материальной составляющей благосостояния
Сокращение затрат на организацию производства всей номенклатуры необходимых благ	Эффективность производства
Возможность углубления специализации агента и получения дополнительных доходов	Эффективность распределения
Уменьшение транзакционных издержек	–



---

Одно из важнейших достоинств рынка для отдельных экономических агентов, проистекающее из самой его сущности, – свобода и возможность самовыражения.

Свобода действий, самостоятельность выбора рода, характера и специфики деятельности достаточно значимый фактор для человека. Хотя значение этого права по-разному оценивается отдельными людьми, наибольшее значение свободе придают руководители фирм, за ними следуют менеджеры. Для частных потребителей свобода выбора приобретаемых благ также имеет важное значение.

Второе значительное достоинство рынка – сокращение затрат экономических агентов на получение большинства необходимых для него благ (в первую очередь, материальных).

Рынок позволяет экономить на двух видах издержек, связанных с получением необходимых благ. Во-первых, это материальные затраты. Даже если существует сама возможность производства блага отдельным агентом, за счет специализации и конкуренции предлагаемые на рынке товары, как правило, дешевле, чем товары, производимые самостоятельно неквалифицированным образом. Во-вторых, лицо или коллектив, пользуясь рыночным механизмом, способны экономить на нематериальных затратах в виде времени, усилий и т.п.

Используя рыночный механизм координации, агенты получают возможность углублять собственную специализацию и, следовательно, получать больший доход, что наравне с меньшими затратами на блага, приобретаемые на рынке (второе из рассматриваемых преимуществ), позволяет им повышать свое благосостояние.

Последнее из рассматриваемых преимуществ рынка для отдельных экономических агентов – сокращение транзакционных затрат. Пользуясь рыночным механизмом, агенты экономят затраты на поиск и обработку информации, заключение сделок и контроль за соблюдением соглашения.

Основная заслуга рынка – увеличение благосостояния населения и, прежде всего, материальной его составляющей.

Рынок способствует увеличению объема производимых благ при заданных объемах имеющихся в обществе ресурсов.

Увеличение благосостояния населения тесно связано с тем, что на рынке создаются условия для достижения эффективности производства и распределения благ.

Под *эффективностью производства* понимают выпуск благ с наименьшими затратами.

---

В идеальной модели совершенной конкуренции условием такой эффективности является равенство цены ( $P$ ) и минимальных средних затрат ( $AVC$ ):

$$P = AVC_{\min}.$$

Кроме эффективности производства, важную роль в повышении благосостояния общества играет **эффективность распределения ресурсов**, когда невозможно улучшить положение одного экономического агента без ухудшения положения какого-либо другого.

В условиях совершенной конкуренции эффективность распределения ресурсов наблюдается в случае равенства цены ( $P$ ) и предельных издержек ( $MC$ ):

$$P = MC.$$

Благосостояние общества связано не только с ростом производства конкретных благ. Кроме этого, необходимыми условиями роста благосостояния являются увеличение разнообразия товаров и максимальное удовлетворение запросов населения. Эффективность распределения ресурсов обеспечивает такую возможность.

## **6.2. Провалы рынка**

Под провалами рынка понимают ситуации, когда рынок становится неэффективным механизмом координации какой-либо трансакции.

Все провалы рынка можно разделить на три большие группы исходя из причин их возникновения (рис. 6.1).

Первая группа причин – это **изменение атрибутов трансакций**, которые ведут к тому, что отношения между продавцами и покупателями переходят в плоскость использования механизмов «отношенческой контрактации» или иерархии. Повышение специфичности активов, неопределенности, частоты трансакций, увеличение ее объема и периода времени, в течение которого она проводится, являются условиями, благоприятствующими отказу от использования рыночного механизма и переходу к другим вариантам координации усилий.

**Мотивационные проблемы**, ограничивающие эффективность работы рынка, связаны с тремя моментами:

- несоответствием между системой ценностей человека и характером рыночного обмена;
- проблемой безбилетника;
- дифференциацией доходов.



Рис. 6.1. Причины несовершенства рыночного механизма координации

Рынок обладает мощными стимулами, которые заставляют человека проявлять активность, инициативу, рисковать. Только таким образом можно достичь определенного уровня доходов, а следовательно, потребления.

Однако если проявление этих качеств вызывает у человека негативные ощущения, то он пытается найти способ, позволяющий сократить уровень их использования. Если для человека издержки достижения результата высокосущественны, то он старается снизить их уровень. При этом индивид пытается строить свои отношения в рамках других механизмов координации нежели рынок.

Помимо возможного негативного восприятия мощных рыночных стимулов, еще одна проблемой использования этого института для человека – моральный аспект деятельности. Работа на рынке требует слишком жестких и часто оппортунистических решений (по отношению к клиентам или персоналу), что может не стыковаться с системой ценностей человека. Это фактор, способствующий отказу индивида от использования рыночного механизма координации.

Рынок порождает еще одну глобальную проблему. Погоня за потребителем, активное стимулирование сбыта путем рекламы или создания общественного мнения о необходимости приобретения тех или иных благ порождает развитие в обществе склонности к неадекватному потреблению товаров и услуг.

---

Бесконечная гонка за товарами и, как следствие, отстранение отдельных членов или групп населения друг от друга, приводят к разрушению понимания общности, размежеванию экономических агентов. Даже не упоминая о нравственных и социальных последствиях этих процессов, результатом такого положения вещей может стать кризис доверия, которого так не хватает для эффективного обмена. Постепенно создаются предпосылки для роста транзакционных затрат при вступлении во взаимодействие, так как нужно увеличивать расходы на проверку платежеспособности партнера, размеры залогов и других гарантий лояльности сторон по отношению друг к другу. Кроме того, возникает необходимость в усилении влияния судебной и законодательной власти, что вызывает увеличение бюджетных расходов, а следовательно, и налогового бремени. В результате выгоды от разделения труда на рынке могут нивелироваться ростом транзакционных издержек. В данном случае вопрос об эффективности рыночного механизма координации становится далеко не однозначным.

Второй момент, связанный с мотивацией экономических агентов, – это проблема безбилетника. Она возникает в тех случаях, когда у агентов снижаются стимулы к оплате потребления или издержек производства какого-либо блага. Проблема безбилетника может проявиться, по крайней мере, в двух ситуациях: при производстве общественных благ и наличии внешних эффектов.

Под общественным благом понимают благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами, независимо от того, платят люди за него или нет.

Основное отличительное свойство этих благ – неделимость. В отличие от частных благ, общественные блага могут быть потреблены только целиком. Человек не может купить для своих нужд отдельную главу или статью гражданского кодекса или два кубометра чистого воздуха на городских улицах. При наличии таких благ он потребляет их в полном объеме, а при отсутствии не может рассчитывать даже на малую часть.

Рассматривая общественные блага, можно выделить две черты, раскрывающие понятие неделимости:

- неизбирательность, которая подразумевает, что потребление блага одним человеком не уменьшает возможности его потребления другими;
- неисключаемость, предполагающая, что ни один человек не может быть исключен из потребления блага, если он отказывается за него платить.

---

Благодаря особенностям общественных благ, их потребители имеют выгоду независимо от того, какие издержки они несут для их получения. Вследствие этого у потребителя появляются стимулы снизить расходы на закупку таких благ или вовсе не платить за пользование ими. В данном случае и возникает проблема безбилетников, когда некоторое количество добросовестных потребителей должны оплачивать всю стоимость блага, которым потом будут пользоваться все остальные члены общества.

Тесно связана с проблемой производства общественных благ и проблема внешних эффектов.

Внешний эффект – это издержки или выгоды, которые получает экономический агент, не являющийся непосредственным участником какой-либо транзакции.

При положительных внешних эффектах, когда сторонний экономический агент получает выгоду, необходимо, чтобы часть ее была передана участникам сделки, которые привели к получению этой выгоды. При отрицательном внешнем эффекте, когда агент терпит убытки, необходимо, чтобы участники транзакции компенсировали ему связанные с их деятельностью расходы и неудобства.

Однако в реальности на рынке отсутствует мотивация, которая приводила бы к решению данного вопроса. При попытке получения компенсации появляются две основные проблемы. Во-первых, как оценить возникший внешний эффект? Во-вторых, как обеспечить компенсацию отрицательного внешнего эффекта или каким образом заставить экономического агента «делиться» преимуществами, полученными в результате положительного внешнего эффекта?

Отсутствие рычагов воздействия на получателя выгоды от внешнего эффекта приводит к той же проблеме безбилетника.

Следующая группа проблем функционирования рынка – **усиление рыночной власти одного из участников**. Под рыночной властью понимают возможность диктовать условия сделки одним из ее участников, что автоматически превращает чисто рыночные отношения в более сложные схемы обмена.

Монополизация рынка, с одной стороны, и мотивационные проблемы – с другой приводят к необходимости решения вопросов, связанных с дифференциацией доходов населения, т.е. с неравномерным их распределением в обществе.

Уравниловка в получении доходов понижает стимулы к трудовой деятельности, как у работающего человека, так и у неработающего. Однако слишком высокая степень различий в уровне дохода так же не

---

приводит к положительному результату. Лозунг «кто не работает, тот не ест» дает сбой.

Видя непреодолимую общепринятыми способами разницу в доходах, неимущие индивиды либо вступают с более богатыми согражданами в открытое противостояние (забастовки, митинги, грабежи, разбой), либо изменяют (понижают) свои запросы в удовлетворении потребностей, пытаются скрыться от окружающего мира (побирачество, попрошайничество, алкоголизм, наркомания и пр.). Все эти факты определяют необходимость дополнительных затрат имущих слоев общества и в конце концов негативно воздействуют на его развитие.

Усиление рыночной власти приводит не только к проблемам дифференциации доходов населения, но и к вопросам о возможности максимального удовлетворения запросов потребителей (заказчиков). Монополизация рынка, вызывающая подобные эффекты, формируется тремя основными путями (см. рис. 6.1).

Во-первых, монополия может возникнуть естественным путем при развитии рынка. Конкурентная война может быть выиграна с помощью следующих средств:

- разработки «ноу-хау», т.е. принципиально новых продуктов, способов их производства, организации бизнеса и т.д.;
- дифференциации товара (придание товару набора потребительских свойств, отличных от товаров конкурентов);
- рекламной деятельности;
- лоббирования интересов фирмы в государственных органах и пр.

В итоге эволюция рыночных отношений рано или поздно приводит к тому, что на рынке остаются только наиболее «удачливые» фирмы. Поначалу это хорошо для потребителей, но в дальнейшем, по мере уменьшения количества «выживших» в конкуренции фирм, у них остается все более узкое поле выбора. В максимуме может возникнуть ситуация, при которой одна из таких «удачливых» фирм полностью вытеснит с рынка других конкурентов и возникнет монополия.

Вторая причина, приводящая к формированию монополии, – положительный эффект от масштаба.

В некоторых отраслях промышленности снижение средних издержек производства с увеличением объемов выпуска продукции происходит постоянно. При этом возможность потребления благ по минимальной цене обеспечивается только в том случае, если на рынке

присутствует единственная фирма. Возникает естественная монополия.

На рис. 6.2 изображен график кривой долгосрочных средних издержек фирмы ( $LAC$ ). Объем спроса всех потребителей в отрасли равен  $Q_d$ . Если на рынке действует одна фирма, то она способна предложить покупателю товар по цене  $P_1$ . Если на том же рынке будут действовать две одинаковые фирмы, то объем спроса для каждой из них составит  $Q_d/2$ , т.е. снизится в два раза. В результате они смогут поставлять на рынок продукцию только по цене  $P_2$ , которая явно выше минимально возможной цены  $P_1$ , в случае присутствия на рынке единственного продавца.

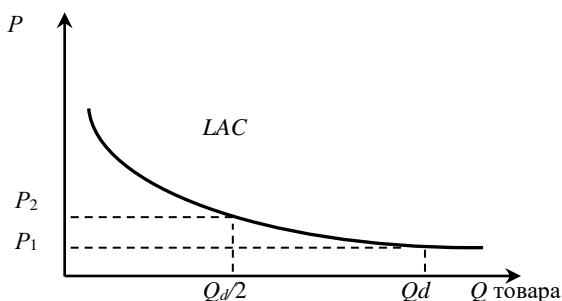


Рис. 6.2. Обоснование возникновения естественной монополии

У предприятия, добившегося естественной монополии ввиду отсутствия конкурентов, уменьшаются мощные стимулы к снижению издержек и растут возможности к повышению цен на всю продукцию, обеспечивающих ему экономическую прибыль. Без контроля за деятельностью такого предприятия перераспределение ресурсов в обществе перестает быть оптимальным.

На рынке может возникнуть ситуация, когда при необходимости проведения вторичных торгов (повторной закупке блага через некоторое время) покупатель сталкивается с ограниченными возможностями выбора контрагентов.

Когда для выполнения контракта продавцу приходится вкладывать средства в специфические активы, то поставщик, выбранный из ряда конкурентов в первых торгах, имеет большие преимущества перед остальными по причине того, что он уже обладает специфичными для данной сделки ресурсами. В результате при организации вторич-

---

ных торгов повторное заключение контракта с тем же поставщиком становится более вероятно.

Таким образом, требование покупателя к продавцам о необходимости инвестирования в специфичные активы на *ex ante* стадии (при первичных торгах) увеличивает шансы продавца-победителя на *ex post* стадии (при возобновлении контракта). Это явление называется фундаментальной трансформацией.

### ***6.3. Методы снижения транзакционных издержек при использовании рыночного механизма координации***

Методы снижения транзакционных издержек:

- посредничество;
- создание специализированных рынков (биржи, аукционы);
- объединение продавцов в месте продажи;
- реклама;
- дифференциация товара;
- использование неформальных процедур;
- регулирование деятельности со стороны государства.

***Институт посредничества*** на рынке необходим в тех случаях, когда продавец обладает по отношению к покупателю специфичностью местоположения или специфичным товаром.

Другой метод снижения транзакционных издержек на рынке и концентрации продавцов и покупателей – ***создание специализированных рынков.***

Продавцы и покупатели специфичных активов объединяются в одном месте с целью облегчения проведения сделок, снижения уровня неопределенности, затрат на поиск информации, заключения соглашения и его юридической защиты. К таким специализированным рынкам можно отнести аукционы и биржи.

Близким предыдущему способу повышения эффективности работы рынка является ***объединение продавцов в месте продажи.*** В данном случае продавцы объединяются в определенном месте, чтобы привлечь покупателя разнообразием товаров, собранных в одном месте, или найти покупателя в местах его вероятного местонахождения. Примером такого объединения могут быть базары. На них потребитель получает возможность выбирать не только из разнообразия товаров (как в магазине), но и из разнообразия продавцов. В результате экономится время и повышается определенность выбора.



---

Снизить трансакционные издержки покупателя на рынке можно и с помощью такого средства, как **реклама товара**. Реклама – мощное средство неценовой конкуренции, позволяющее фирме привлекать покупателя. Она снижает издержки поиска информации, неопределенности покупателя, повышает доверие к продавцу (хотя в некоторых случаях напрасно).

Доступность информации о наличии блага на рынке создает предпосылки для отказа потребителя от самостоятельного его производства.

Сходным по своему воздействию на потребителя является **дифференциация товара**, под которой понимают придание товару отличительного от товаров конкурентов набора потребительских свойств. Возможность выбора потребителем необходимого именно ему товара упрощает контрактный процесс, облегчает переговоры и сокращает время принятия решения о покупке потребителем. Помимо этого, опять возникает вероятность появления на рынке дополнительных покупателей.

При наличии существенной информационной асимметрии и повышении неопределенности на рынке создаются условия для роста трансакционных издержек. В такой ситуации для повышения доверия к агенту со стороны принципала последний может воспользоваться **неформальными процедурами** при совершении сделки. Они заключаются во вступлении с агентом в неформальные отношения или исполнении неформальных норм проверки личных качеств агента.

Последний из рассматриваемых способов снижения трансакционных издержек на рынке – **регулирование рыночной деятельности государством**. Создание государством таких общественных благ, как законодательство, судебная система, стандартизация, приводит к облегчению рыночного обмена, увеличению доверия участников рынка друг к другу, снижению издержек сбора и обработки информации, измерения, ведения переговоров, издержек оппортунизма. Государство может и непосредственно вмешиваться в процессы ценообразования на рынке, что позволяет покупателям приобретать товары по более дешевым ценам и, следовательно, увеличивает, с известными ограничениями, распространенность рыночных обменов.

## 7. Фирма как экономический институт

Фирма – один из ведущих институтов рыночной экономики, позволяющий организовать работу экономических агентов и согласовы-

---

вать их действия в процессе производства и предоставления покупателям товаров и услуг.

**Фирма** – институт, который покупает или берет напрокат факторы производства и организует их использование, чтобы производить товары и продавать их. Фирмы выживают и развиваются, поскольку они являются эффективными институтами для организации использования ресурсов, для производства товаров и их продажи.

Американский экономист Р. Коуз отмечал: «Если транзакция осуществляется через рынок, то возникают издержки установления соответствующих цен, издержки проведения переговоров и заключения отдельного контракта на каждую рыночную транзакцию. Фирма выгодна потому, что деятельность на рынке сопряжена с некоторыми издержками, а создав организацию и управляя размещением ресурсов административными методами, можно избавиться от этих издержек. Но, конечно, фирма должна решать свои задачи с издержками меньшими, чем издержки вытесненных ею рыночных транзакций, поскольку, если фирма оказалась неспособной достичь этого, всегда возможен возврат к рынку».

### ***7.1. Преимущества фирмы в сравнении с иными экономическими институтами***

Стандартная модель экономики, управляемой спросом и предложением, не соответствовала тому, что происходит внутри компаний. Когда, например, работник переходит из одного подразделения в другое, он делает это не в ответ на повышение заработной платы, а потому, что ему приказывают. Часто дешевле управлять задачами, чем вести переговоры и применять отдельные контракты для каждой транзакции. Работник, например, соглашается следовать разнообразным и изменяющимся инструкциям, ограничениям за фиксированную зарплату.

Для многих бизнес-процедур трудно установить все, что требуется от каждой стороны при любых обстоятельствах. В этой связи четко определенный контракт может иметь извращенные результаты. Если учителям платят в соответствии с результатами испытаний (тестов), то они будут «обучать тестированию» и меньше уделять внимания другим задачам, например, учить учеников думать самостоятельно. Если руководителям будут оплачивать повышение краткосрочной цены акций фирмы, то они будут сокращать инвестиционные проекты, которые могли бы принести пользу акционерам в долгосрочной перспективе.

В таких случаях формальные контракты по необходимости являются «неполными» и по большей части поддерживаются доверием. Трудовой договор (договор найма) принадлежит именно к такому типу контрактов. В нем есть несколько формальных терминов: название должности, рабочее время, начальная оплата и т.д., но многие из наиболее важных обязанностей и обязательств не записаны. Таким образом, это похоже на «мини-общество с широким набором норм, помимо тех, которые сосредоточены на обмене и его непосредственных процессах», – писал Уильямсон. Такой контракт остается в силе главным образом из-за того, что его разрыв причинит ущерб обеим сторонам. И поскольку колебания рынка смягчаются в таком контракте, он требует альтернативной формы управления – фирмы.

Преимущества фирмы рассматриваются с двух точек зрения:

- выгоды, получаемые принципалом (собственником или управляющим);
- выгоды, получаемые агентами (наёмными рабочими организации).

Как и любой другой институт, основанный на иерархическом механизме координации, институт фирмы используется в том случае, когда принципалу необходимо эффективно координировать сложные многоуровневые трансакции, требующие взаимодействия множества агентов или согласования большого количества целей участников. При этом чаще всего подобные трансакции носят долгосрочный и (или) повторяющийся характер.

Главные преимущества института фирмы при организации отмеченных трансакций для принципала и агентов представлены в табл. 7.1.

Т а б л и ц а 7.1

### Преимущества института фирмы

Преимущества	
для принципала	для агента
Снижение затрат на согласование действий агентов и ускорение принятия решений при возникновении ситуаций, требующих немедленного реагирования	Обеспечение доходов тех работников, которые обладают «нерыночными» системами ценностей
При наличии достаточной компетенции, уменьшение издержек неопределенности поведения агента (исполнителя) и контроля над ним	Снижение требования к уровню знаний работника

для принципала	для агента
Увеличение гарантий сохранения конфиденциальной информации и усиление поддержания конкурентоспособности	Обеспечение стабильности и определенности, наличие привычного окружения и рутинной, узконаправленной работы
Экономия на издержках по изначальному поиску партнера, найму и оплате труда	Неопределенность, связанная с выходом из состава фирмы
Получение дополнительных выгод исходя из правовых (искусственных) норм, применяемых к фирмам	Накопление знаний, опыта и связей для самостоятельной организации фирмы

Рассмотрим преимущества фирмы с позиций принципала (работодателя).

Первое преимущество состоит в снижении затрат на согласование действий агентов и ускорение принятия решений. Оно связано с несколькими особенностями норм, принятых в фирме.

Долговременный характер договоров, заключаемых между работником и работодателем, придает контракту большую гибкость и снижает издержки постоянного согласования его условий при изменении ситуации внутри или вне фирмы или для проведения очередной транзакции.

Принципал получает возможность управления ресурсами (в том числе и работниками) по своему усмотрению. У руководства появляется возможность более гибко подходить к принятию решений, используя либо коллегиальный, либо диктаторский способ управления, что невозможно в условиях рынка по отношению к стороннему экономическому агенту.

Уменьшение количества альтернатив поведения наемного работника в сравнении с исполнителем, привлеченным по рыночному договору, помимо снижения затрат на согласование, приводит к уменьшению издержек неопределенности поведения агента и контроля над ним.

Помимо ограничения количества альтернативных вариантов поведения, на уровень предсказуемости результатов работы агента – члена фирмы влияет возможность прямого контроля над его деятельностью, персонификация отношений и связность интересов членов фирмы.

Экономия на издержках по изначальному поиску партнера, найму и оплате труда возникает по причине снижения требований к уровню компетентности, опыта, навыкам агента – сотрудника фирмы в сравнении с рыночным агентом.

---

Дополнительные выгоды, исходя из правовых (искусственных) норм, фирмы получают благодаря оптимизации налогообложения при проведении трансакций в рамках организации, возможности более широкого использования аппарата принуждения в отношении сотрудников.

Преимущества института фирмы для агентов (наемных работников):

1. Человек вступает в отношения найма в том случае, если он не обладает «рыночной» системой ценностей или не имеет возможности реализовать ее.

Практически, чтобы эффективно налаживать рыночный обмен, человек должен обладать духом предпринимательства. Он должен легко адаптироваться к риску, брать на себя ответственность, проявлять инициативу и осуществлять инновационную деятельность, уметь организовывать и мотивировать других людей. При этом главными целевыми установками должны быть потребность в самостоятельности, материальном достатке, общественном статусе. Такой комплекс черт и ценностей, необходимых индивидууму, выходящему на рынок, свойствен далеко не каждому. Те, кто имеет иную систему ценностей и приоритетов, должен искать какой-либо другой способ сосуществования в обществе. Один из таких способов – внутрифирменная координация и передача части своих прав принципалу.

2. Работа в фирме в качестве рядового исполнителя резко снижает требования к уровню его компетенции, позволяя при этом получать определенный доход и преследовать другие, нематериальные, интересы (общение, самооценка и пр.). В результате и работник и работодатель выигрывают от налаживания внутрифирменных отношений.

3. Обеспечение стабильности и определенности. Положение наемного работника предпочтительней, так как оно обеспечивает более предсказуемое положение и менее подвержено действию стихийных сил и обстоятельств, постоянно возникающих на рынке.

4. Наличие страха перед рынком – боязнь работника оказаться в незнакомой ситуации при увольнении.

5. В тех случаях, когда индивид обладает рыночной системой ценностей, но не имеет достаточного уровня компетенции или средств для самостоятельной работы на рынке (путем организации собственной фирмы, например), деятельность в качестве наемного работника является хорошей возможностью накопления опыта, налаживания связей, получения информации о вариантах финансирования собственных проектов.

---

## 7.2. Ограничения использования института фирмы

Рост фирмы не может происходить бесконечно. Внутренние характеристики механизма координации, лежащего в ее основе, самопроизвольно приводят к возникновению проблем координации усилий даже при организации тех трансакций, которые, казалось бы, удовлетворяют всем требованиям, необходимым для использования данного института.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются фирмы и которые очерчивают границы их роста:

- проблема «принципал-агент»;
- удлинение цепей передачи информации;
- снижение «мощных» стимулов;
- проблема бюрократических стимулов.

По мере роста фирмы и дифференциации деятельности отдельных ее подразделений ее руководство постепенно теряет возможность непосредственно наблюдать и оценивать действия исполнителей. С одной стороны, причины этого заключаются в сосредоточенности и специализации высших должностных лиц организации на решении общепроизводственных и стратегических задач. В результате эти люди теряют имевшиеся опыт и знания о деталях функционирования своих подчиненных, сохраняя лишь общие представления об их работе. С другой стороны, сами подчиненные, по мере углубления специализации, приобретают все более обширные знания и навыки в сфере своей деятельности, о существовании которых руководство даже не догадывалось. Ведь у любого агента, специализирующегося в какой-либо области, имеется значительно больше времени для ее освоения, чем у человека, который приобретает обширный пласт знаний по множеству направлений.

Для конкретизации проблемы «принципал-агент» введем четыре термина.

**Агент** (обычно им выступает нанимаемый работник) – работник, который трудится на принципала, берет на себя определённые обязанности или должен их взять и выполняет различные виды деятельности, некоторые из которых не поддаются наблюдению со стороны принципала.

**Принципал** (чаще всего им выступает наниматель, собственник) – человек, который устанавливает правила вознаграждения, чтобы побудить агента к действиям в интересах принципала.

**Мониторинг** – наблюдение принципала за действиями агентов.

---

**Издержки мониторинга** – издержки, которые несёт принципал, наблюдая за действиями агентов.

Проблема «принципал–агент» фокусируется на ситуации, когда действия отдельного работника не могут быть наблюдаемы, а если они и отслежены, то нельзя точно сказать насколько хорошо он выполняет свою работу. Поэтому обычно предполагается, что объем выпуска является функцией от усилий работника ( $e$ ) и ненаблюдаемой переменной величины ( $V$ ):

$$Q = F(e, V).$$

В ряде исследований в 1990-х гг. (Швейцария) было установлено, что хирурги проводят больше операций, чем строго необходимо у обычных пациентов, и меньше у врачей, обладающих профессиональной информацией.

В 1976 г. в столице Колумбии Боготе все врачи, за исключением врачей скорой помощи, исчезли в связи с забастовкой со своих рабочих мест на 53 дня. Смертность упала на 35%.

Особую практическую важность проблема «принципал–агент» имеет в современных корпорациях (АО). В них отделение собственности от контроля связано с асимметрией информации, которая создается между менеджером (агентом) и собственником (принципалом). Разделенность акций среди множества акционеров означает, что профессиональные менеджеры имеют эффективный контроль над большей частью крупнейших мировых компаний. Несмотря на то что они не владеют значительной долей их акций, такая ситуация известна как разделение прав собственности и контроля. Это создает проблему «принципал–агент», когда агенты (профессиональные менеджеры) могут придерживаться методов ведения бизнеса, продвигающих их собственные интересы, а не интересы принципалов (акционеров). Иными словами, управленцы могут увеличивать продажи, а не прибыль или раздувать корпоративную бюрократию, поскольку их престиж прямо зависит от размера управляемой ими компании (обычно он измеряется по объему продаж) и численности управленческого персонала.

Тот факт, что две трети слияний корпораций не увеличивают стоимость вновь образованных компаний, а треть слияний делает акционеров беднее, шокирует. Почему управляющие часто совершают поступки, в которых, казалось бы, нет особого экономического смысла?

---

Как показывают опросы топ-менеджеров и статистические исследования, за последнее десятилетие более 61% сделок, слияний и поглощений не окупили вложенных в них средств, 80% участников сделок не достигают желаемых финансовых и стратегических целей, 57% объединившихся компаний отстают в своём развитии от других субъектов данного рынка или вновь разъединяются на самостоятельные корпоративные единицы. Ответ отчасти заключается в том, что, даже если акционеры несут убытки от слияний, менеджеры высшего звена извлекают из слияний выгоды.

На практике для собственника (принципала) это означает сужение выбора до ситуации, когда мониторинг невозможен или когда он возможен, но дорогостоящ. При этом принципалы (акционеры) сталкиваются с двумя группами проблем: «моральный риск» и «экономическая недобросовестность».

Моральный риск характеризует поведение работника, сознательно увеличивающего риск причинения ущерба, предполагая, что убытки будут покрыты кем-то другим, например, страховой компанией или акционерами. Принципал наблюдает за выпуском продукции, но не может определить является ли он оптимальным для него.

«Экономическая недобросовестность» представляет собой попытку одной из договаривающихся сторон извлечь преимущества за счет другой стороны путем использования асимметрии информации, сокрытия реальных целей при заключении договора и т.п.

Для достижения своих целей владельцы фирмы (принципалы) должны побудить менеджеров (агентов) достичь максимально возможной прибыли. Каждый принципал пытается сделать это, стимулируя агента для работы в интересах доверителя.

Существует три основных способа борьбы с проблемой «принципал-агент»:

- собственность;
- стимулирующие платежи;
- долгосрочные контракты.

Вторая проблема – удлинение цепей передачи информации – базируется на существовании двух негативных эффектов:

1. Рост фирмы приводит к росту количества промежуточных звеньев между принципалом и агентом, что увеличивает время на передачу информации, замедляет процесс принятия решения и уменьшает возможности фирмы быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды.



---

2. Рост числа промежуточных звеньев способствует искажению информации, идущей от начальника к подчиненному и обратно.

Причины искажения информации можно условно разделить на три основные группы:

- наличие личных устремлений у промежуточных звеньев цепи передачи информации;
- недостаток компетенции и несовершенство понятийного аппарата;
- технические ошибки.

Начальники отделов могут по-своему трактовать и фильтровать информацию, поступающую к ним от подчиненных для передачи на верхний уровень иерархии. Так как эти люди являются принципалами и агентами одновременно, а показатели работы вверенных им подразделений во многом определяют их дальнейший карьерный рост, то негативные факты и проблемы в рамках своей сферы деятельности они стараются не сообщать вышестоящим должностным лицам. Умалчивание проблемы ведет к снижению эффективности функционирования подразделения, особенно в тех случаях, когда решение их без привлечения более широких полномочий затруднено.

Негативно влияет на передачу информации и недостаток компетенции лиц-посредников в передаче информации. Непосредственный исполнитель может гораздо четче изложить волнующие его вопросы, чем посредник, обладающий меньшим уровнем компетенции и, следовательно, не имеющий возможности оспаривать решение начальства.

Сами понятия, которые используются для обмена информацией, имеют неоднозначный смысл для разных субъектов. Понятия и слова трактуются человеком исходя из собственных представлений и опыта, что не дает возможности точно донести свои мысли до собеседника, в особенности, если это связано с необходимостью поэтапной передачи информации.

Еще одна причина искажения информации – обычные технические ошибки при подготовке документов.

В современных корпорациях значительная часть потоков информации обращается не в устной, а в печатной форме (доклады, отчеты, заявления, рекламации и пр.). При подготовке этих документов могут допускаться неточности и ошибки, которые не позволяют принципалу реально оценивать ситуацию, что опять же снижает эффективность работы организации.

Третья проблема, ограничивающая возможности роста фирм – уменьшение так называемых «мощных» стимулов к трудовой дея-

---

тельности. Суть ее заключается в том, что в рамках организации ослабляются рыночные стимулы, заставляющие человека действовать активно и с наибольшим напряжением. Во многом эта проблема производна от ранее перечисленных, но имеет и свои особенности. Снижению активности способствует обезличенный характер отношений и свобода выбора партнера.

Другое дело – организация. В данном случае агенты-сотрудники мотивированы слабее своих «рыночных» коллег. Этому способствуют два обстоятельства: персонификация отношений; уменьшение воздействия на человека рыночных факторов.

Человек защищен от жестких санкций системами нравственных норм, принятых в организации или ее отделах, кроме того, работа персонала в каком-либо подразделении связана с выполнением лишь незначительной доли всех транзакций, от которых зависит нормальное функционирование организации. Поэтому связь между вложенными усилиями и результатом фирмы в целом практически исчезает.

Вместо «мощных» рыночных стимулов у бюрократов возникают свои мотивы к действиям, связанные со следующими факторами:

- наличием стимулов к росту бюрократии;
- потребностью бюрократов в перестраховке.

Улучшение положения управляющих в организации (повышение доходов, статуса, уважения, снятие с себя части нагрузки и пр.) производно от продвижения их по служебной лестнице. Поэтому появляется стремление менеджеров самостоятельно добиваться расширения своих властных полномочий путем расширения вверенных им отделов.

Мотив в перестраховке при работе менеджеров возникает по причине того, что любое, даже очень хорошее решение может привести к негативным последствиям при определенных обстоятельствах. Так как улучшение положения менеджера в организации зависит от его руководителя, а отмеченные обстоятельства может реально оценить только непосредственный исполнитель, то вероятность неправильной оценки действий со стороны принципала достаточно велика. В результате менеджер затрачивает больше средств на подготовку решения (т.е. в *ex ante* периоде) и старается «распределить вину» на как можно большее число членов организации (путем процедуры согласования и распределения ответственности).

---

### 7.3. Способы устранения внутрифирменных ограничений.

#### Типология фирм

ЛАНЬ®

С позиций институциональной теории многообразие типов фирм рассматривается сквозь призму адаптации базового института фирмы к конкретным условиям хозяйствования и снижения уровня транзакционных издержек.

Отдельные типы фирм можно разделить по следующим признакам:

- юридическому статусу (организационно-правовой форме);
- структуре (взаимосвязи и составу отдельных элементов фирмы – подразделений);
- стилю управления (характеру использования властных полномочий, методам принятия решений и особенностям мотивации).

Наиболее распространенные организационно-правовые формы фирм в современной России: частные предпринимательства (ЧП), общества с ограниченной ответственностью (ООО), закрытые и открытые акционерные общества (ЗАО и ОАО соответственно).

Юридический статус фирмы во многом предопределяет существование и пути решения проблем «принципал-агент», удлинения цепей передачи информации и ослабления «мощных стимулов». Острота этих проблем усиливается по мере перехода от ЧП к ООО и далее к ЗАО и ОАО. Связано это с увеличением размеров фирм при движении от первых к последним.

Весь спектр внутрифирменных структур можно разделить на три большие группы (рис. 7.1), включая смешанную, каждая из которых по-своему распределяет полномочия отдельных элементов фирмы и характеризует особенности их взаимоотношений между собой:

- линейная, линейно-функциональная;
- дивизиональная;
- структура рабочих групп;
- смешанная.

**Линейная (традиционная) или линейно-функциональная структуры фирмы** подразумевают максимальную централизацию управления в руках руководства фирмы.

Подразделения фирмы формируются на основе функционального признака (отдел снабжения, сбыта, производственный отдел, отдел научно-исследовательских разработок, бухгалтерия, юридический отдел и пр.).

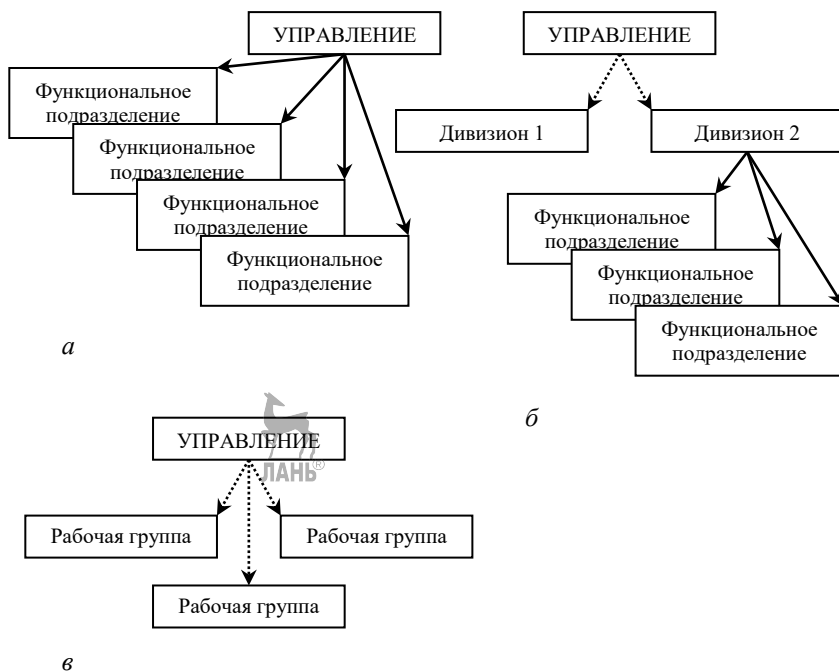


Рис. 7.1. Виды структуры фирм: а – линейная структура; б – дивизиональная структура; в – структура рабочих групп

Для решения вопроса управления персоналом, в связи с существованием пределов управляемости (оптимальное число лиц, находящихся под управлением руководителя, не более 7–12 человек) и специфичностью отдельных видов деятельности, в рамках линейно-функциональной структуры делегируются полномочия управления и контроля руководителям соответствующих отделов.

Линейная структура оправдывает себя при устойчивой рыночной конъюнктуре и малых размерах организации. В других случаях отмеченные негативные моменты приводят к резкому росту транзакционных затрат и неэффективности данной структуры.

В линейной структуре тяжело добиться воссоздания «мощных» рыночных стимулов, так как отдельные функциональные подразделения не способны работать автономно.

**Дивизиональная структура** предполагает наличие в фирме подразделений – дивизионов, отличающихся большей или меньшей степенью автономности. Каждый дивизион включает в себя все необхо-

---

димые отделы и службы для самостоятельной работы и дифференцируется по типу производимого продукта, бренду, торговой марке или географическому признаку. Дивизион может быть юридически самостоятельной фирмой и использовать для взаимодействия с головной (управляющей) компанией механизм «отношенческой контрактации». В зависимости от характера отношений такая структура превращается в холдинговую, франчайзинговую или мультидивизиональную структуру.

Дивизиональная структура позволила значительно расширить границы возможного роста организаций. Она незаменима при массовом производстве сложной продукции и при географической разобщенности подразделений. Однако решение новаторских задач, быстрое реагирование на коренное изменение ситуации на рынке не является ее преимуществами.

В данном случае эффективны структуры, основанные на функционировании *автономных рабочих групп*.

В рамках фирмы или в виде юридических самостоятельных организаций создаются небольшие коллективы работников, объединенных общей поставленной перед ними проблемой. Как правило, размер рабочей группы не превышает 10–15 человек. Благодаря этому они чрезвычайно мобильны и легко управляемы. Сосредоточенность группы на решении поставленной проблемы и соответствующий произвольный набор в группу наиболее необходимых людей способствуют ее результативности. При выполнении задания группа также легко расформируется, как и создается. При постановке новой задачи рабочая группа формируется заново с подбором специалистов исходя из сути проблемы.

Постоянная ротация кадров, отсутствие устойчивых групповых связей, устраняющих панибратство и круговую поруку, позволяют группе успешно решать задачи с наименьшими издержками по организации взаимодействия. Проблема недоверия и непонимания между членами вновь создаваемых групп решается путем многократного пересечения отдельных ее членов в прошлых проектах.

Сложности реализации структуры на основе рабочих групп заключаются в повышенных требованиях к компетенции лиц, отбирающих персонал в отдельные группы, и к самим представителям группы, в сложности координации работы между группами.

Последний вариант структуры фирмы – *смешанная структура*, она предполагает применение различных схем организации подразделений в одной и той же фирме в зависимости от стоящих перед под-

---

разделением задач. Например, в рамках дивизиональной структуры внутри дивизиона может функционировать линейная структура управления, а в головной организации для поиска новых решений и разработки новинок могут создаваться рабочие группы.

Экономисты сосредоточились на исследовании трех основных *стилей управления фирмами*, считая, что все остальные в большей или меньшей степени вбирают в себя их характеристики. В результате было выделено три типа фирм: фирма американского типа (А- или Х-фирма), фирма японского типа (J- или Y-фирма) и смешанный тип фирмы – Z-фирма.

Для *традиционных американских фирм* характерны жестко формализованные отношения между принципалом и агентом, контроль базируется на четко поставленной руководством, количественно измеряемой цели, оценка труда индивидуализирована. Мотивация в такой фирме основана на так называемой «X»-теории, по которой человек прежде всего имеет биологические потребности, и активная работа необходима ему только до тех пор, пока она способствует удовлетворению материальных запросов.

Четко поставленная цель и неусыпный контроль заставляют человека проявлять активность, тем самым увеличивая эффективность деятельности организации. Индивидуальная ответственность не оставляет шансов малоэнергичным работникам. Воссоздаются условия, во многом сходные с рыночными отношениями, в которых действует естественный отбор и выживают сильнейшие.

Однако жесткость отношений и краткосрочный характер оценки работника приводят и к существованию проблем при применении этого типа фирм. Во-первых, желание и возможность быстрее пробиться «наверх» заставляют работников идти на риск, что не способствует стабильному развитию фирмы. Во-вторых, сильная индивидуальная борьба за более высокое место приводит к устранению коллективизма в работе, ухудшается переток информации от работника к работнику, из отдела в отдел, возникают сложности при проведении принятых решений в жизнь, отчасти размывается единая политика деятельности фирмы. Кроме того, данный стиль управления не применим в отношении работников, для которых высокочащичны эмпатия, коллективизм, самореализация и прочие ценности, требующие стабильности и взаимопонимания в отношениях с коллегами и не приводящие к быстрым результатам.

В Японии, где ценности семьи, коллектива, духовности стоят на более высоком уровне, а стремление к материальному достатку и ин-

---

дивидуальному росту развито несколько слабее, чем в западных странах, закрепился иной тип фирмы – *J-фирма*. Управление этой фирмой основано на «Y»-теории мотивации, исходя из которой работник проявляет активность в том случае, если видит пользу от своей деятельности для коллектива. Социальные потребности играют здесь ключевую роль. Такой взгляд на мотивацию развивает и совершенно иной стиль управления, нежели американский.

Для японских фирм характерны действия управляющих, нацеленные на объединение рабочих единой целью, придание отношениям устойчивости и определенности. Эти цели достигаются посредством применения комплексной системы трудовых отношений фирмы, которая включает в себя пять взаимосвязанных и неразделимых элементов: систему пожизненного найма, систему кадровой ротации, систему оплаты труда, систему репутаций и систему обучения на рабочем месте.

*Теория «Z»* имела своей целью соединить положительные черты обеих фирм (американской и японской) для повышения эффективности функционирования предприятий в условиях развитых западных стран. По этой теории мотивация человека основана на доминировании мотива самовыражения, который является высшим достижением человека. При этом материальный интерес также один из приоритетных.

От японской фирмы Z-фирма взяла длительность найма, ротацию кадров, более длительный срок продвижения по службе (хотя и более короткий, чем в J-фирме). Кроме того, для Z-фирмы характерен коллегиальный способ принятия решений, что также объединяет ее с японскими организациями. Решение принимается по возможности совместно (если хватает времени), как можно более полно согласуясь с мнением всех членов коллектива или путем нахождения компромисса между ними.

Однако наряду с коллегиальным принятием решений в Z-фирме присутствует индивидуальная ответственность, что роднит ее с A-фирмой. Эта ответственность создает проблему доверия. Ни один член организации не сможет принимать на себя личную ответственность за коллективное решение, если он не доверяет своим коллегам. Поэтому при организации фирмы по Z-типу необходимо наличие изначально близких друг другу систем ценностей персонала.

Доверие способствует снижению издержек контроля за действиями агентов, что позволяет в рамках такой фирмы каждому сотруднику действовать в значительной степени автономно, без постоянного

---

надзора. Автономность, самостоятельность работы сохранилась в этом типе фирм от А-фирмы.

Проблема Z-фирмы – ее клановость, боязнь чужаков. Приход новых лиц разрушает атмосферу доверия, а следовательно, снижает эффективность работы.

## 8. Институт государства. Теория общественного выбора

### 8.1. Характерные черты института государства и его значение

Под *институтом государства* понимают институт, позволяющий регулировать трансакции, связанные с общественными благами и ресурсами. Именно в рамках данного института решаются проблемы национальной безопасности, разработки законодательства по различным сферам экономической деятельности, общедоступного медицинского обслуживания и образования и многие другие.

Принятие решений в рамках государства наряду с теорией общественных интересов, которая обуславливает вмешательство государства всякий раз, когда возникает «фiasco рынка», анализирует *теория общественного выбора*. Под общественным выбором понимается коллективная выработка и принятие решений относительно производства, распределения, обмена и потребления общественных благ.

Лица, которые осуществляют общественный выбор, условно делятся на три большие группы:

- избиратели как заказчики производства общественных благ;
- политики (представители) – избранные избирателями лица, под руководством или с помощью которых должны производиться общественные блага;
- администраторы (бюрократы) – непосредственные исполнители распоряжений политиков.

Общая схема взаимодействия избирателей, политиков и чиновников представлена на рис. 8.1. Пунктирными линиями отмечены обратные связи между участниками политического процесса. Они представляют собой потоки информации о функционировании каждого из них.

В результате подобного взаимодействия участников института государства формируются те характерные черты, которые отличают данный институт от рынка и фирмы (табл. 8.1).

Первой отличительной чертой государства является то, что оно охватывает гораздо большее количество людей, нежели институт



рынка или фирмы. Институтом государства пользуются большие группы населения (например, все лица, достигшие избирательного возраста). Воздействие решений, принимаемых государственными органами, ощущают на себе все фирмы и все потребители на каком-либо рынке одновременно (если закон носит специфичный для этого рынка характер) или все общество в целом (введение гражданского, налогового кодекса и пр.).

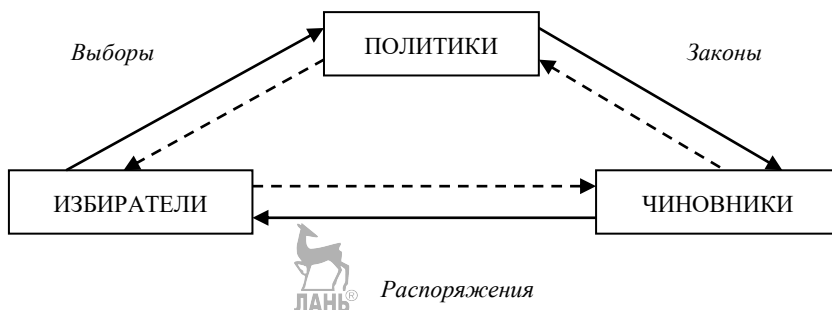


Рис. 8.1. Схема взаимодействия избирателей, политиков и чиновников

Т а б л и ц а 8.1

### Отличия института государства от рынка и фирмы

Отличительные черты	Рынок	Фирма	Государство
Количество агентов, на которое воздействует система правил	Продавец и покупатель	Собственники и персонал фирмы	Большие группы населения или общество в целом
Степень принуждения и угроза санкций	Слаба	Велика	Выражена в наибольшей степени, направлена на сторонних экономических агентов (не входящих в аппарат управления государства)
Возможность замены контрагента	Велика	Ограничена	Ограничена в наибольшей степени
Специфичность решаемых задач	Низкая	Средняя	Высокая

Отличительные черты	Рынок	Фирма	Государство
Основной способ получения блага его потребителем	Покупка	Распоряжение или требование	Голосование за обещания
Смена ролей принципала и агента	Отсутствует	Как правило отсутствует	Ярко выражена
Периодичность стандартного контроля	Постоянный	Постоянный или периодический (не менее одного раза в год)	Периодический (в период выборов)
Объект выбора принципала	Каждое благо или ресурс в отдельности	Каждое благо или ресурс в отдельности	Сформированный набор (пакет) благ

Государство в лице политиков и бюрократии обладает ярко выраженной чертой, не характерной для любого другого экономического института. Государство может принуждать к взаимодействию с собой других экономических агентов без их согласия. Институт государства предполагает, что решения, принятые политиками, обязательны к выполнению не только чиновниками, но и всем остальным населением, которое может быть одновременно участником совершенно разных экономических институтов.

Ярко выраженные принуждение и санкции, характерные для института государства, отчасти связаны с тем, что экономическим агентам достаточно сложно заменить отношения с одним государственным аппаратом отношениями с другим. В одной стране не бывает нескольких государственных аппаратов, поэтому при несогласии агента с политикой государства единственным вариантом отказа от отношений с ним является смена страны проживания.

Сами задачи, которые решает государство в лице политиков и чиновников, в значительной степени отличаются от задач рынка или фирмы. Внедрение систем социального обеспечения, здравоохранения или образования, борьба с безработицей или инфляцией с учётом специфики географических, природно-климатических факторов, ментальности населения делает данные виды мероприятий специфичными по отношению к остальной экономической деятельности.

В рамках института государства меняется и способ получения благ потребителем. Избиратель может рассчитывать лишь на обещания политиков в период предвыборной агитации, а сама процедура приобретения благ выглядит как голосование за эти обещания.

---

Достаточно редкая для других экономических институтов особенность государства – постоянная смена ролей принципала и агента между избирателями и политиками. С одной стороны, государство функционирует ради удовлетворения потребностей населения. То есть избирателей можно рассматривать как заказчиков производства общественных благ, а политиков и бюрократов – как исполнителей. Однако для проведения мероприятий, связанных с производством общественных благ, политикам приходится принуждать к определенным действиям население страны (платить налоги, соблюдать законы и пр.). Таким образом, избиратели превращаются в агентов, а политики – в принципалов.

Если рассматривать институт государства с позиций того, что принципалом в нем являются политики, а агентами – избиратели, то и в данном случае достаточно высока частота контроля. Если рассматривать политиков как агентов, а избирателей как принципалов, то ситуация в корне меняется. Выборы происходят раз в четыре года, что делает контроль над политиками достаточно редким.

Важная черта государства заключается в том, что в процессе выборов приходится голосовать за тех политиков или такие партии, которые в большей мере обещают удовлетворить запросы избирателя, а не за тех, которые предлагают набор благ, полностью удовлетворяющий конкретный запрос.

## **8.2. Основные проблемы функционирования государства**

Как любой иерархический институт, институт государства не может избежать проблем, характерных для всякой иерархии (см. разд. 5 и 7). Проблемы, с которыми сталкиваются агенты, использующие институт государства, можно разделить на четыре большие группы:

- проблемы, связанные с процедурой голосования;
- проблемы, связанные с поведением избирателей;
- проблемы, связанные с поведением политиков;
- проблемы, связанные с поведением чиновников (администраторов).

**Проблемы, связанные с процедурой голосования.** Основная проблема здесь состоит в так называемой *теореме невозможности Эрроу*, которая гласит, что не существует процедуры голосования, обеспечивающей принятие непротиворечивых и согласованных решений, если только право на принятие такого решения не находится в руках

---

одного человека (т.е. в условиях монархии, например). Иллюстрирует суть данной теоремы парадокс голосования. Данное явление впервые отметил еще в XVIII в. Жан Антуан Никола де Кондорсе.

*Парадокс голосования* заключается в наличии противоречия, связанного с тем, что голосование на основе принципа большинства не выявляет действительных предпочтений общества в отношении общественных благ.

В зависимости от порядка голосования выбор может пасть на производство разных общественных благ при одинаковых предпочтениях избирателей. Результат выборов зависит не только от приоритетов избирателей, но и от институционального устройства голосования. В такой ситуации эффективный выбор того, какие общественные блага необходимо производить, затруднен.

Причина парадокса голосования заключается в том, что принцип большинства не может учесть степени выраженности предпочтений избирателей, не дает информации о том, насколько одно благо лучше любого другого.

Парадокс голосования проявляется не всегда, а лишь в тех случаях, когда среди предпочтений потребителей нет явного фаворита.

Однако даже в ситуации наличия одного приоритета у населения страны нельзя утверждать, что результаты голосования методом большинства эффективны. Благодаря ограниченной рациональности избирателя он не всегда может адекватно оценить последствия своего голосования. Как правило, человек оценивает собственные издержки и выгоды, причем получаемые им здесь и сейчас. Прогноз того, как принятое решение отразится на других людях и что будет с отношением общественных издержек и выгод не только сегодня, но и в перспективе, как правило, не делается.

***Проблемы, связанные с поведением избирателей.*** Эта группа проблем функционирования института государства связана со следующими основными причинами:

- рациональным неведением;
- существованием групп организованных интересов и лоббированием;
- оппортунизмом избирателя.

Для того чтобы проголосовать, нужно ознакомиться с программами избирателей, оценить степень их возможного оппортунистического поведения, сходить на избирательный участок и после голосования внимательно следить за поведением своего избранника.

---

Выгоды, которые получает человек в результате всех этих затрат, весьма призрачны. Поэтому, сравнивая издержки и выгоды голосования, избиратель может прийти к рациональному, с его точки зрения, решению о том, что можно выбирать кандидатов, не обладая достоверной и полной информацией о них, или вообще отказаться от участия в выборах. Данная ситуация имеет название *«рационального неведения избирателя»*.

Благодаря существованию «рационального неведения» часть избирателей получает большие возможности для принятия интересующих их решений политиками. В данном случае речь идет о *группах организованных интересов* (ГОИ).

Группы организованных интересов представляют собой объединение людей, связанных единой целью, достижение которой позволяет каждому участнику объединения получать дополнительные выгоды. Примерами таких групп выступают различные союзы или ассоциации (профсоюз, союз промышленников и предпринимателей РФ).

Преимущества реализации решений с помощью ГОИ возникают по следующим причинам:

- издержки по достижению цели могут быть разделены внутри группы, и, следовательно, индивидуальные затраты становятся несравненно меньше, чем в случае самостоятельного решения проблемы;
- подобные группы обеспечивают политиков необходимой для принятия решений информацией;
- через эти группы может осуществляться прямой или косвенный подкуп политиков.

Типичным воздействием группы организованных интересов на политиков и чиновников является *лоббирование*. Под ним понимают действия по продвижению необходимых решений в аппарате управления государством.

Еще одна проблема, которая усложняет оценку эффективности деятельности избирателя как принципала, – *оппортунизм при голосовании*.

Зная процедуру выборов, одни избиратели могут предугадывать действия других. В результате на определенных этапах голосования они могут проявлять не истинные свои предпочтения, а, ведя себя оппортунистически, отдают свой голос кандидату, выборы которого необходимы для организаций окончательного голосования, а не в поддержку наиболее понравившегося кандидата.

***Проблемы, связанные с поведением политиков.*** Одна из важнейших целей политиков – переизбрание на новый срок. Если поли-

---

тик будет переизбран, то он сможет продолжать активно защищать интересы поддерживающих его организаций или избирателей, так как сохраняется возможность активного участия в лоббировании их интересов и принятии соответствующих законов. С другой стороны, сохранение статуса политика позволяет удовлетворить потребности человека в самоутверждении, общественном признании и реализации своих идей.

Политики имеют следующие возможности для осуществления своих целей и в первую очередь – цели переизбрания:

- выбор нужной процедуры голосования, формы представления и количества альтернатив;
- использование политической платформы, нацеленной на медианного избирателя;
- логроллинг;
- создание коалиции партий;
- использование административного ресурса.

Окончательный результат голосования может зависеть от использования разных процедур голосования. Но выбор такой процедуры находится в ведении самих политиков. Поэтому, меняя процедуру голосования, политики могут добиться принятия нужного именно им решения.

Другой вариант влияния на ход голосования – форма представления и количество альтернатив при осуществлении выбора.

По большинству проблем, решаемых на политической арене, люди имеют разные мнения. Некоторые отдают предпочтение программам национальной безопасности, другие выступают за разоружение; одни высказываются за значительное перераспределение доходов, другие настаивают на сокращении налогов; некоторые требуют значительного правительственного вмешательства, чтобы защитить окружающую среду, в то время как их оппоненты сторонники более ограниченного контроля окружающей среды. Сталкиваясь с этим разнообразием мнений, никакая политическая партия не может предложить платформу, которая устроила бы всех. Чтобы добиться власти, партия должна собрать пакет предложений, который предпочтет большинство избирателей. Чтобы достичь этого, партия должна выдвинуть программу, которая сделает положение большинства избирателей лучше (как избиратели это понимают), чем при политике, предлагаемой другими партиями. Поиск большинства избирателей приводит каждую политическую партию к предложению политики, которая

---

очень близка к политике других партий. Эта тенденция к общей политике известна как принцип минимума различий.

**Принцип минимума различий** означает стремление конкурентов сделаться почти идентичными для того, чтобы привлечь максимальное число клиентов или избирателей. Принцип минимума различий применяется, чтобы объяснить широкие области выборов: как для супермаркетов или гостиниц выбирают месторасположение, как производители автомобилей или смартфонов проектируют свои продукты и как политические партии выбирают свои платформы.

Теорема медианы избирателя устанавливает, что политические партии будут проводить политику, максимизирующую чистую прибыль среднего избирателя. Медианой распределения, например, студентов по росту, является рост студента в центре. Одна половина студентов выше, другая половина студентов ниже, чем медиана.

**Медианный избиратель** – это избиратель, от голоса которого зависит результат голосования. Его мнение выражает такое значение настроений электората в отношении предмета голосования, при котором количество граждан, выступающих за меньшее обеспечение общественным благом, в точности равно количеству граждан, поддерживающих его большее производство. Нахождение медианного избирателя представляет собой не просто поиск промежуточного мнения, но и оценку распространенности различных мнений в обществе.

Фактически крайние точки зрения «отсекаются» и побеждает мнение «молчаливого большинства». Политик, желающий победить на выборах, старается сделать свою программу максимально соответствующей запросам и мнениям медианного избирателя. Но так как политиков, претендующих на избрание, множество, то предвыборные платформы большинства из них очень похожи друг на друга, унифицированы.

Учитывая, что мнение большинства населения не всегда выражает истинное положение дел по поводу соотношения издержек и выгод общества в целом, отсутствие альтернативных программ политиков снижает диапазон выбора избирателя и не способствует принятию рациональных решений на уровне государства.

**Логроллинг** – процесс торговли политиками своими голосами. Если по предварительной договоренности один политик подает свой голос за законопроект, выдвинутый другим политиком, то проголосовав таким образом, он может рассчитывать на голос в защиту своего законопроекта со стороны поддержанного им политика. С одной стороны, это позволяет собрать необходимое число голосов за те законо-

---

проекты, которые выдвигаются фракцией, являющейся меньшинством в Государственной думе. С другой – в результате такой практики в Государственной думе могут проходить законопроекты, в которых заинтересован лишь узкий круг лиц и нарушающие общественные интересы. Проблемой, связанной с применением политиками процедуры логроллинга, может быть и ухудшение качества законодательства страны.

**Коалиция** – это долгосрочное объединение двух или более партий с целью проведения совместных действий при решении политических проблем. Согласовывая свои действия, партии, не имеющие абсолютного или относительного большинства голосов в Государственной думе, могут добиваться необходимых им решений. Таким образом, создание коалиций позволяет учесть мнение меньшинства при формировании политических решений.

Оптимальные требования к коалиции:

- коалиция должна обеспечивать возможность получения при голосовании по законопроектам 50% плюс один голос (это обеспечивает принятие практически любого решения, в котором она заинтересована);

- в коалицию должно входить как можно меньшее число групп политиков (что снижает транзакционные издержки ее создания и переговоров по солидарному голосованию);

- позиции партий, входящих в коалицию, не должны быть диаметрально противоположными, так как это также осложнит переговорный процесс.

Административный ресурс – это система механизмов, обеспечивающих возможность влияния лиц, наделенных властными полномочиями, на объект или субъект управления с целью получения необходимых результатов.

**Проблемы, связанные с поведением чиновников (администраторов).** *Администраторы* (бюрократы) – это назначенные официальные лица, которые работают на различных должностях на федеральном, региональном и местном уровнях. Большинство старших бюрократов назначаются политиками. Младшие бюрократы назначаются старшими бюрократами.

В рамках концепции, выдвинутой В. Нисканеном, предполагается, что производственная функция государственного агентства (т.е. характер преобразования финансовых ресурсов, получаемых агентством в результате его деятельности) известна только руководству агентства. Это обусловлено тем, что результаты деятельности



---

агентства часто носят «неосязаемый» характер (постановления, докладные записки и др.). В то же время предполагается, что благосостояние чиновников зависит от размера бюджета агентства: это открывает возможности для увеличения их вознаграждения, повышения должностного статуса, репутации и т.д.

В результате чиновникам удается значительно завышать бюджеты агентств по сравнению с уровнем, действительно необходимым для выполнения функций агентства. Данные аргументы играют существенную роль в обосновании тезиса о сравнительной неэффективности предоставления общественных благ государственными органами.

Не следует считать, что бюрократ и предприниматель (или бюрократ и менеджер) выражают противоположные начала в экономике. И тот и другой координируют экономическую деятельность. Эффективность ее определяется одинаково – на основе сопоставления издержек и выгод такой координации. Подчеркнем и общность целей менеджеров и бюрократов (администраторов). Цель менеджера в акционерном обществе (корпорации) – рост объема продаж. С этим связывается рост карьеры управляющего, что увеличивает его власть и доход, повышает престиж, обеспечивает большую безопасность и легкую жизнь в корпорации, уменьшает конкуренцию со стороны коллег-менеджеров. Те же самые цели достигаются бюрократом (администратором) в случае максимизации бюджета своего отдела или ведомства. Достижение этих целей на практике не всегда совпадает с целями максимизации прибыли акционеров или успешного решения той проблемы, за которую отвечают администраторы (бюрократы).

Анализ эффективности политического процесса с позиций работы чиновничьего аппарата включает следующие основные моменты:

- проблемы бюрократии и иерархии;
- сложность оценки работы чиновника;
- создание административных барьеров;
- коррупция.

Проблемы бюрократии и иерархии практически совпадают с аналогичными проблемами в рамках фирмы.

Оценка работы чиновников затруднена по следующим причинам:

- специфичность задач, стоящих перед чиновниками, ставит вопрос о наличии базы для сравнения, используемой для контроля за деятельностью агентов;

- сложность самих проблем, стоящих перед чиновниками. Решение этих проблем связано с необходимостью нахождения компромисса между очень широким спектром целей;

---

- об обстоятельствах принятия того или иного решения в наибольшей степени осведомлены сами чиновники (как непосредственные исполнители поручений политиков). Это приводит к типичной асимметрии информации, а следовательно, возможности контроля за деятельностью чиновника снижаются, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В связи с отсутствием возможности полномасштабного контроля, главный критерий оценки – соблюдение инструкций и постановлений, а не эффективность деятельности чиновника как таковая.

Административные барьеры – это препятствия, возникающие при организации и осуществлении предпринимательской деятельности у ее субъектов, создаваемые отдельными должностными лицами органов исполнительной власти.

Административные барьеры могут возникать:

- при регистрации субъектов предпринимательства;
- лицензировании отдельных видов деятельности;
- сертификации и стандартизации продукции, работ и услуг;
- контроле и надзоре за текущей предпринимательской деятельностью;
- межрегиональном товарообороте;
- размещении заказов для государственных и муниципальных нужд.

При этом происходит рост различных затрат, прежде всего транзакционных:

- затрат на реализацию – затрат, связанных с новыми правилами, которые не могут быть отнесены напрямую к цели реализуемой политики;
- процедурных затрат – затраты, которые можно напрямую отнести к политическим целям регулирования.

**Коррупция** – это распределение не принадлежащих агенту ресурсов в целях получения личной выгоды без непосредственного их использования.

При наличии барьеров, связанных с получением благ, чиновник может требовать личного вознаграждения (в той или иной форме) у лица, заинтересованного в его получении. Факторы, способствующие коррупции:

- низкая заработная плата чиновников;
- отсутствие четкого регламента, определяющего порядок доступа к общественному благу или наложения штрафов в случае невыполнения легитимных норм;

- наличие сложной системы получения блага (административных барьеров);
- неучитывание в законодательных актах реального положения экономики.

Избиратели, политики, бюрократы осуществляют свои экономические выборы таким образом, чтобы в наибольшей мере содействовать собственным целям, но каждый из них сталкивается с двумя типами ограничений. Бюрократы лимитированы предпочтениями политиков, политики сдерживаются предпочтениями бюрократов и избирателей, а избиратели вынуждены учитывать предпочтения, которые существуют в данное время в данной стране у бюрократов и политиков.

### **8.3. Методы повышения эффективности функционирования института государства**

Государственное управление следует применять в тех случаях, когда транзакция связана с производством общественных благ, так как ни отдельная фирма, ни рыночный механизм координации не дают возможности производить их в достаточном для населения объеме. Однако размытость границы между общественным и частным благом не позволяет использовать данный тезис как единственный способ определения необходимости государственного вмешательства в экономику.

Следующей причиной вмешательства государства в экономику может быть сравнительный анализ издержек и выгод. В этой трактовке государственные действия эффективны, если они приносят больше общественных выгод, чем общественных издержек.

Рассмотрим, например, стандартную дилемму «равенство-дифференциация доходов». Поначалу сокращение неравенства доходов населения, проводимое государством с помощью передачи части средств от лиц с большими доходами к лицам с меньшим достатком, приводит к сокращению социальной напряженности. Увеличиваются затраты на медицинское обслуживание населения (например, снижается число эпидемий), охрану правопорядка, социальную защиту граждан, т.е. растет общая выгода (*Total Benefit – TB*), которую общество получает от обеспечения данным общественным благом (рис. 8.2).


$$NB \neq TB - TC.$$

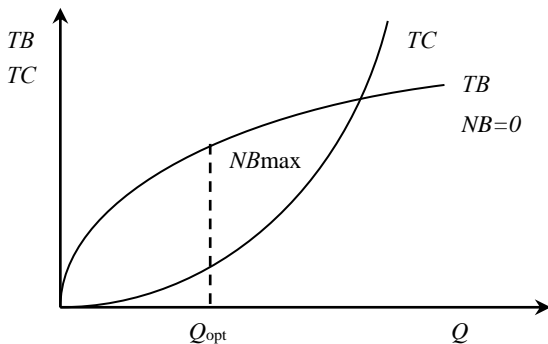


Рис. 8.2. Определение оптимального объема производства общественных благ

Однако одновременно с выгодами государственное вмешательство приносит и вред. По мере уравнивания доходов уменьшаются стимулы к труду, сокращается объем производимых экономикой благ, что можно рассматривать как увеличение совокупных издержек (*Total Cost* –  $TC$ ) от усиления государственного регулирования. Положительный результат такого регулирования будет зависеть от соотношения совокупных выгод и издержек. Разница между ними составляет чистую выгоду (*Net Benefit* –  $NB$ ).

Таким образом, задача государства заключается в том, чтобы производить такой объем общественного блага ( $Q$ ), при котором чистая выгода этого блага для общества была бы максимальной. На графике такой объем обозначен как  $Q_{opt}$ .

Сложность данного подхода к определению границ государства заключается в сложности методики оценки  $TC$  и  $TB$ , которые зачастую имеют под собой нематериальные основы, и в проблемах, связанных с выявлением и учетом при принятии решений действительных предпочтений общества относительно производства общественных благ.

Основные направления повышения эффективности функционирования института государства можно подразделить на следующие группы:

- стандартные методы повышения эффективности работы в иерархических институтах;
- развитие федерализма;
- изменение процедур принятия решений;
- дерегулирование.

---

Основная цель при этом – снижение уровня транзакционных затрат при взаимодействии государственных органов власти и экономических агентов, хозяйствующих или проживающих на территории страны.

Схожесть принципов построения отношений в государственном аппарате и в фирмах позволяет использовать многие элементы, снижающие транзакционные издержки организаций в практике работы государственных органов (см. подразд. 7.3). Из трех основных направлений снижения внутрифирменных транзакционных издержек наиболее применимы для государства изменения в структуре властных органов (организационной и управленческой) и стиле управления.

**Федеративное государство** – это государство, в котором его суверенитет распределен между федеральными и региональными органами власти.

**Суверенитет** – это совокупность свойств независимости государства от внешних образований и наличия определенных агентов (например, правителей, государственных служащих и т.д.), уполномоченных действовать от его имени.

Каждый экономический агент в федеративном государстве сталкивается с двумя группами ограничений. Общие для всего государства правила поведения формируются на федеральном уровне в виде соответствующих законов, указов и постановлений. Однако в сферах, где суверенитетом обладают регионы, гражданин должен придерживаться норм и правил, принятых на данных территориях.

Сохраняя единство и неделимость государства в целом, федеративное устройство страны создает предпосылки для повышения обеспеченности населения общественными благами.

Преимущества федеративного государства перед унитарным:

- упрощение процесса принятия решений региональными органами власти, отсутствие необходимости согласования ряда решений с руководством страны;
- возможность выбора наиболее подходящей для экономического агента системы правил путем перевода транзакций в рамки того или иного субъекта федерации;
- сокращение транзакционных затрат при межрегиональных взаимодействиях в результате унификации правил на федеральном уровне.

Качество принимаемых политиками и чиновниками решений совершенствуется за счет:

- наличия и соблюдения четкого регламента принятия решений;

- 
- отстранения от принятия решений заинтересованных лиц;
  - улучшения системы рассмотрения апелляций к принимаемым решениям (развитие судебной системы и ее независимости).

Регламент принятия решений должен быть максимально детализирован и доступен для любого экономического агента. Сама процедура разработки и принятия решения должна быть по возможности открытой, обеспечивающей равные возможности высказывания своего мнения всеми заинтересованными лицами.

Отстранение от принятия решений заинтересованных лиц позволяет уменьшить последствия оппортунистического поведения чиновников и политиков. Государственные служащие не должны принимать решения по поводу распределения ресурсов в интересах своих родственников, знакомых или себя лично.

Совершенствование системы апелляций по принятым решениям позволяет добиться повышения ответственности государственных служащих.

Дерегулирование – передача части функций, которыми обладали государственные органы, частным лицам и организациям.

Основные направления дерегулирования:

- отказ от регулирования цен (переход от тарифов к рыночным ценам);
- замена методов лицензирования на страхование и стандартизацию;
- развитие конкуренции и создание среды для формирования свободного рынка (уменьшение числа контролирующих органов и снижение документооборота между бизнесом и властью).

Особо выделим «подталкивающую экономику». Наши решения не всегда диктуются личным интересом. Отсюда следует важнейший вывод: людей нужно подтолкнуть в каком-то направлении: откладывать средства, сбросить вес, улучшить финансовое положение, а не ждать, что они двинутся в этом направлении сами.

Госрегулирование не равно подталкиванию.

Современное государство должно больше объяснять индивидууму его возможные «издержки-выгоды» от принятия того или иного экономического решения, а не действовать вместо него. Например, упаковки продовольственных товаров содержат четкие указания на их состав. Выбирая продукт, содержащий пять или шесть «Е» в составе, покупатель знает, что это противоречит здоровому образу жизни и впоследствии отрицательно скажется на его здоровье. Такая «подталкивающая экономика» в большинстве случаев действует, но не все-

---

гда. Человек, например, будет продолжать курить, несмотря на то, что на каждой пачке написано: «Минздрав предупреждает, что курение опасно для вашего здоровья». Люди не всегда используют ремни безопасности, мотоциклисты не всегда пользуются шлемами, хотя знают об их преимуществах в случае аварии. Таким образом, даже будучи полностью информированными, люди могут принимать решения, приносящие вред, как им, так и обществу. Поэтому государство должно вводить обязательные товары. **Обязательные товары** – это товары, которые государство обязывает граждан своей страны использовать. Примеры обязательных товаров – шлемы для мотоциклистов или начальное образование.

## 9. Развитие институтов. Институциональные изменения

### 9.1. Детерминанты институциональных изменений

Основные источники институциональных изменений – изменения относительных цен благ и ресурсов, а также трансформация предпочтений индивида.

Во внешней и внутренней среде экономического агента, в том числе и во внутреннем мире индивида присутствует множество факторов, усиливающих или ослабляющих действие основных причин институциональных изменений. Все факторы, определяющие возможность этих изменений, можно разделить на две основные группы:

- значимость изменения норм для их инициатора (индивида или организации);
- внешние и внутренние факторы, способствующие институциональным изменениям.

При оценке значимости институциональных изменений необходимо учитывать следующее:

- число нестыковок и противоречий, возникающих при следовании принятым правилам;
- осознанность причин неудовлетворительных результатов как следствия несовершенства правил;
- личные качества и систему ценностей.

Основные внешние и внутренние факторы, детерминирующие возможность институциональных изменений:

- число заинтересованных в изменениях лиц;
- наличие ресурсной базы изменений (материальных, финансовых, временных, административных и пр.);

---

- заинтересованность субъекта принятия решения в институциональных изменениях;

- наличие посреднических структур для проведения изменений.

Распространенность идеи изменений среди коллектива или населения страны способствует более легкому протеканию процесса видоизменения правил. Кроме того, распространенность нормы определяет ее устойчивость и возможность отстоять право на использование нормы отдельными агентами – ее пользователями.

По мере увеличения степени обобщения норм, при прочих равных условиях, требуется все большее количество лиц, поддерживающих идеи институциональных изменений.

Понимание необходимости нормативных изменений зависит от уровня накопленных знаний среди какой-либо группы лиц или всего общества в целом. Адекватное понимание проблемы, преодоление порога восприятия должно произойти у значительного числа лиц, от которых зависит принятие подобных решений.

Любые изменения норм затратны по своей сути. Они требуют привлечения ресурсов. Поэтому изменения вероятнее в том случае, когда ресурсы для подобных действий более доступны. Особенно важны при этом институциональные рамки, в которых существует инициатор изменений.

Субъект принятия решений – это лицо, непосредственно принимающее решение о модификации норм. Чем выше заинтересованность субъектов принятия решений, тем выше вероятность модификации институтов.

Наличие посреднических структур для проведения изменений позволяет с меньшими затратами оказывать необходимое влияние на субъекта принятия решений. Создание союзов, личные связи и знакомства с людьми, имеющими «выходы» на нужных инициатору изменений лиц – примеры таких действий.

## **9.2. Уровни институциональных изменений и затраты на их проведение**

В зависимости от того, с какими проблемами сталкивается лицо или группа лиц, заинтересованных в институциональных изменениях, может возникать необходимость в трансформации правил с различным уровнем обобщения.

Общая схема перехода институциональных преобразований от одного уровня к другому представлена на рис. 9.1.



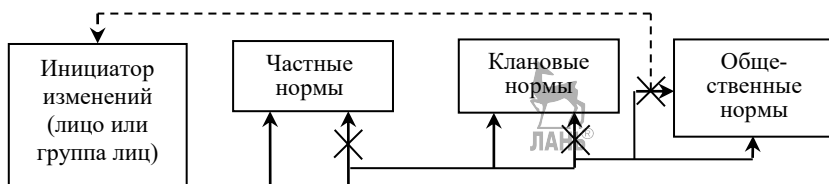


Рис. 9.1. Выбор институциональных преобразований

Сталкиваясь с проблемой, изначально любой человек задается вопросом о том, как вести себя в той или иной ситуации. Если, изменяя частные нормы, можно достичь приемлемого результата, то рассмотрение изменений в нормах более высокого уровня не происходит. Но если изменение в собственном поведении без изменения в поведении других агентов не дает результатов, т.е. человек сталкивается со слишком высоким уровнем личных издержек или принципиальной невозможностью решения проблемы без привлечения других лиц (перечеркнутая стрелка на рисунке), то необходимо рассматривать возможности изменения клановых норм.

Если и рамки клановых норм не позволяют достичь положительного результата, то инициаторы изменений используют последнюю возможность – институциональные преобразования в общественных нормах. Такие изменения, как правило, наиболее затратны, поэтому к реализации данного уровня изменений могут приступать только те инициаторы, которые сумели создать для претворения в жизнь своих идей необходимые условия (детерминанты институциональных изменений). Если и этот вариант модификации правил не срабатывает или невозможен, то инициатору изменений приходится переосмыслить свое видение ситуации и подчиниться реальности хотя бы до более подходящего момента (на рисунке этот процесс отражен в виде обратной связи – пунктирной линией).

Решения о трансформации институтов принимаются на основе сравнения затрат и выгод, получаемых агентом. Чем выше выгоды, которые сулят институциональные изменения, тем настойчивее действует заинтересованный в них агент и тем вероятнее будут его попытки трансформировать институциональные рамки более высокого уровня обобщения.

При этом нельзя рассматривать как выгоду только факт повышения эффективности в том смысле, в котором этот термин употребляется в неоклассической теории, т.е. как снижение затрат на производство продукции или максимизацию материального потребления. Учи-

тывая разнообразие мотивирующих экономических агентов факторов, можно сказать, что люди, модифицируя нормы и правила, пытаются достичь оптимального соотношения личных издержек.

В результате деятельности экономических агентов, направленной на изменение институциональных рамок взаимодействия, может возникнуть некое достаточно устойчивое состояние отношений, при котором при сложившихся правилах игры и прочих равных условиях ни один из контрагентов не считает целесообразным расходование средств на дальнейшую трансформацию сложившихся экономических институтов. Данная ситуация называется институциональным равновесием. Так же как и рыночное, институциональное равновесие краткосрочное явление.

### 9.3. Способы и направления институциональных изменений

Институциональные изменения могут происходить двумя основными способами: эволюционно или революционно.

Эволюционный путь представляет собой естественное развитие правил, постепенно трансформирующихся под воздействием меняющихся условий. При этом эволюционным изменениям могут подвергаться неформальные правила. В этом случае одни неформальные нормы постепенно модифицируются в другие. С другой стороны, изменение неформальных норм может повлечь за собой изменение и формальных процедур.

Эволюционный путь институциональных изменений представляет собой постепенный переход от накопления опыта, указывающего на несоответствие между принятыми канонами поведения и условиями их применения, к трансформации неформальных и формальных норм (рис. 9.2).

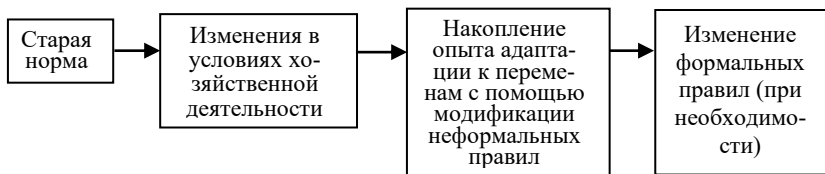


Рис. 9.2. Эволюционный путь институциональных изменений

Альтернатива эволюционному развитию – революционный путь или импорт институтов. Он ориентируется, в первую очередь, на из-

---

менения формальных норм по уже известным образцам, доказавшим либо теоретически, либо практически свою эффективность. В данном случае неформальным правилам отводится второстепенная роль, так как они не поддаются прямому воздействию и могут быть изменены лишь индуктивно, как реакция на новые формальные рамки.

Возможно использование следующих образцов формальных норм, искусственно насаждающихся среди группы лиц или общества в целом:

- теоретическая модель;
- модель, существовавшая в истории организации или страны раньше;
- модель, эффективно используемая в других организациях или странах.

Направление институциональных преобразований в экономике детерминировано следующими основными факторами:

- конгруэнтностью институциональных изменений;
- распространенностью старой нормы или системы правил;
- порогом нововведений;
- множественностью целевых установок в группе, использующей норму.

**Конгруэнтность** – наличие общих тенденций развития господствующих в обществе неформальных и импортируемых формальных норм. Наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их конвергенцию, т.е. сближение тренда, траектории институционального развития.

Ключевые характеристики норм, на основе анализа которых можно сделать вывод об их конгруэнтности:

- степень отдаления принципала от агента;
- ориентация общества на коллективизм или индивидуализм;
- степень распространенности в обществе мнения о наличии различий в функциях, выполняемых агентами мужского и женского пола;
- отношение общества к риску;
- ориентация на краткосрочные или долгосрочные цели.

Возможность и легкость применения группой агентов новых правил напрямую зависит от того, насколько укоренилась в ней старая система правил. Общее правило здесь следующее: чем выше уровень распространенности какой-либо нормы среди экономических агентов, тем ниже вероятность ее изменения. При этом может игнорироваться

даже тот факт, что новая норма способна эффективнее решать проблемы, стоящие перед обществом, чем укоренившаяся.

**Порог нововведений** – это объем новых норм, который разрушает действующую систему экономических отношений. Другими словами, при увеличении количества институциональных новаций растет вероятность снижения эффективности от их применения.

Зависимость между скоростью (объемом) институциональных изменений и выгодами, получаемыми агентами, приведена на рис. 9.3.

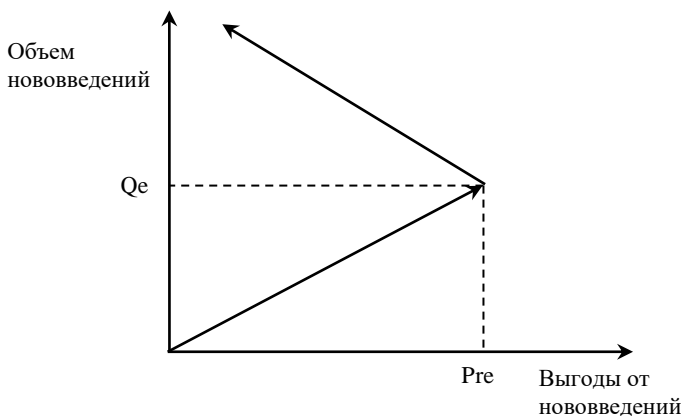


Рис. 9.3. Зависимость между объемом институциональных изменений и выгодами агентов

Основной вывод относительно данной модели – требование постепенности, этапности институциональных преобразований. Вводя новые нормы, необходимо дать экономическим агентам возможность адаптироваться к ним и только после этого возобновлять и углублять планируемые преобразования.

Множественность целевых установок в группе, использующей норму, усложняет ход институциональных изменений.

В результате синтеза множества индивидуальных предпочтений, а следовательно, и взглядов на реформу институционального устройства, может возникнуть совершенно иной компромиссный путь преобразований, который не мог прогнозироваться изначально инициатором изменений или лицом, принимающим решения.

Другая проблема, вытекающая из множественности целевых установок, распространенных в обществе, – сохранение в нем инсти-

тутов, которые не вписываются в разряд эффективных при доминирующей в нем системе отношений. Так, в условиях развивающихся в России рыночных отношений сохраняются достаточно неэффективные с точки зрения данной системы отношений институты, такие как подсобное хозяйство, практика самостоятельного ремонта своего дома или склонность россиян к расточительности.

Институциональные преобразования еще не являются гарантом повышения эффективности экономических отношений, и «тупиковые» варианты институциональных рамок могут достаточно долгое время оставаться без изменений. Кроме того, благодаря наличию широкой гаммы целевых установок, характерных для различных групп общества, развитие институтов навряд ли приведет в будущем к их унификации. Разнообразие институтов будет поддерживаться не только благодаря специфике условий хозяйственной деятельности или предшествующей траекторией развития общества, но и существованием различий в системах ценностей граждан.

### **ПРИМЕР РЕШЕНИЯ ТИПОВОЙ ЗАДАЧИ ПО ТЕМЕ «ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА»**

Решение задачи предполагает не только расчеты и написание ответов на вопросы, но и приведение соответствующих формул.

Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать «за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке, каждый житель должен платить ежегодно 14 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.		
Аистов	2250		
Бекасин	460		
Воробьев	1900		
Грачев	1400		
Дроздов	800		
Ежов	2200		
Жаворонков	2140		
Зябликов	1800		

A. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

**Решение**

А. Критерием выбора должна быть чистая выгода, получаемая избирателями. Чистая выгода (*Net Benefit, NB*) = Общая выгода (*Total Benefit, TB*) – Общие издержки (*Total Cost, TC*).

Общая выгода = 2250 + 460 + 1900 + 1400 + 800 + 2200 + 2140 + 1800 = 12 950 р.

Общие издержки = 14 000 р.

Следовательно,

Чистая выгода =  $TB - TC = 12\,950 - 14\,000 = -1\,050$  (отрицательный результат).

Б. Для расчета чистой выгоды каждого надо из его выгоды вычесть его общие издержки (14 000 : 8 = 1750). Получим:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.	Ежегодные издержки одного жителя, р.	Ежегодная чистая выгода одного жителя, р.
Аистов	2250	1750	+ 500
Бекасин	460	1750	- 1290
Воробьев	1900	1750	+ 150
Грачев	1400	1750	- 350
Дроздов	800	1750	- 950
Ежов	2200	1750	+ 450
Жаворонков	2140	1750	+ 390
Зябликов	1800	1750	+ 50

По нашим расчетам, пять человек будут голосовать «за»: их чистая выгода положительна; три человека будут голосовать «против»: их чистая выгода негативна. Следовательно, большинством голосов законопроект будет принят.

*Замечание к решению.* Если бы результаты голосования дали 4 голоса «за» и 4 «против», то следовало бы ввести дополнительный критерий:

Чистая выгода ( $NB$ ) =  $TB - TC$ .

В нашем случае он отрицательный, следовательно, законопроект не будет принят.

---



# САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ

## Самостоятельная работа № 1

### Вариант I

1. Общественные товары и их свойства.

2. Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать «за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке, каждый житель должен платить ежегодно 14 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	2200
Зайцев	460
Лисицын	1900
Лосев	1400
Медведев	600
Ежов	2200
Барсуков	2140
Львов	1700

А. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

3. Какие из приведенных видов ограничений анализирует институциональная теория: а) институциональные; б) информационные; в) эволюционные; г) технологические; д) все перечисленные.

4. Лоббизм – это: а) взаимная поддержка депутатов путем обмена голосами при принятии законодательных решений; б) влияние групп с «особыми интересами» на принятие решений законодателями и бюрократами; в) регулирование рынка государственными структурами; г) все ответы неправильные.

5. Теория общественного выбора предполагает, что действия и выбор людей, выполняющих государственные роли, определяются: а) национальными традициями политической жизни; б) заботой об общественном благе; в) их собственными интересами; г) советами политических консультантов. Пояснить ответ.

## Вариант II

1. Теорема медианы избирателя.

2. Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать «за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке, каждый житель должен платить ежегодно 12,8 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	2260
Зайцев	460
Лисицын	1900
Лосев	1400
Медведев	1800
Ежов	2200
Барсуков	2140
Львов	1580

А. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

3. Какие особенности характерны для институциональной экономики: а) сосредоточенность на исследованиях ресурсных ограничений; б) анализ отношений, возникающих между экономическими агентами; в) основное внимание уделяется анализу отношений между агентами в различных организациях, рынки не являются ее объектом исследования, в отличие от неоклассической теории; г) слабо использует при формировании собственных теорий и законов достижения других наук.

4. Дилемма между вмешательством или невмешательством государства в экономику может быть решена, если: а) четко разделить все блага на частные и общественные; б) сравнить совокупные издержки и выгоды, заявленные избирателями и политиками; в) применять государственное регулирование только тогда, когда от такой политики получает выгоды хотя бы один экономический агент; г) все ответы не верны. Пояснить свой выбор.

5. Основные базовые категории неинституциональной теории: а) институт; б) модель «homo economicus»; в) транзакционные издержки; г) предельная полезность.



### **Вариант III**

1. Т. Веблен об институционализме.
2. Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать «за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке, каждый житель должен платить ежегодно 13 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	2200
Зайцев	460
Лисицын	1900
Лосев	1400
Медведев	600
Ежов	2200
Барсуков	2140
Львов	1600

- A. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.
  - B. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?
3. Какие из приведенных видов ограничений анализирует неоклассическая теория: а) институциональные; б) ресурсные; в) эволюционные; г) технологические; д) все перечисленные.
  4. «Чиновники выполняют решения политиков по проблемам производства общественных благ». Насколько справедливо данное утверждение? Какие проблемы при функционировании института государства связаны с действиями чиновников?
  5. В работах Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла можно выделить следующие общие черты: а) критика «праздного класса»; б) модель поведения, основанного на привычках; в) изучение экономических циклов; г) исследование транзакционных издержек. Пояснить ответ.

### **Вариант IV**

1. Равновесие на рынке общественных товаров.
2. Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать «за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке,

каждый житель должен платить ежегодно 14 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	2500
Зайцев	780
Лисицын	1900
Лосев	1440
Медведев	1660
Ежов	2200
Барсуков	2140
Львов	1750

А. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

3. Неоинституционализму не свойственны: а) междисциплинарность; б) статичность; в) эволюционизм; г) экономический империализм.

4. К функциям государства с рыночной системой институтов не относятся: а) кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика на различных фазах экономического цикла; б) установление «правил игры» в обществе; в) установление единых норм и стандартов для измерения качества продукции; г) регулирование ценами и объемами производства продукции.

5. Найти соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты: 1) информационными; 2) эволюционными; 3) технологическими; 4) когнитивными, – и их описанием: а) определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ; б) возможности экономического агента усваивать приходящую к нему информацию; в) зависимость принимаемых решений от решений, принятых в прошлом; г) неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации.

### **Вариант V**

1. Дж. Коммонс о коллективных действиях и о сделке.

2. Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать

«за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке, каждый житель должен платить ежегодно 12,5 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	2200
Зайцев	460
Лисицын	1900
Лосев	1400
Медведев	600
Ежов	2200
Барсуков	2140
Львов	1520

А. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

3. Какие черты института государства способствуют проявлению: а) бюрократии; б) «рационального неведения» избирателя; в) сходности (однотипности) программ политических партий. Пояснить ответ.

4. Примером бюрократических стимулов не может являться: а) желание руководителя расширить количество подчиненных и управляемых им отделов; б) потребность в тщательном и затяжном процессе подготовки решений; в) стремление к «размыванию ответственности»; г) стимул к максимизации активности в процессе исполнения своих функций.

5. Какие особенности характерны для институциональной экономики: а) сосредоточенность на исследованиях ресурсных ограничений; б) анализ отношений, возникающих между экономическими агентами; в) основное внимание уделяется анализу отношений между агентами в различных организациях, рынки не являются ее объектом исследования, в отличие от неоклассической теории; г) слабо использует при формировании собственных теорий и законов достижения других наук.

### **Вариант VI**

1. Взгляды У. Митчелла.

2. Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать

«за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке, каждый житель должен платить ежегодно 13,5 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	2200
Зайцев	1460
Лисицын	1900
Лосев	1470
Медведев	850
Ежов	2200
Барсуков	2140
Львов	1720

А. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

3.«Медианный избиратель – это избиратель, занимающий промежуточную позицию по какой-либо проблеме». Оценить правильность данного определения.

4.Оценить значение эндогенных ограничений. Как вы думаете, в каких ситуациях они могут существенно изменить решение человека?

5.Найти соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты: 1) информационными; 2) эволюционными; 3) технологическими; 4) когнитивными, – и их описанием: а) определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ; б) возможности экономического агента усваивать приходящую к нему информацию; в) зависимость принимаемых решений от решений, принятых в прошлом; г) неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации.

### **Вариант VII**

1.Взгляды Дж.К. Гэлбрейта на планирующую и рыночную системы.

2.Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать «за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке, каждый житель должен платить ежегодно 14 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	2200
Зайцев	460
Лисицын	1900
Лосев	1400
Медведев	600
Ежов	2200
Барсуков	2140
Львов	1700

А. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

3. При прочих равных условиях, наделение чиновника полномочиями самостоятельно принимать решение о величине взыскания, накладываемого на нарушителя, способствует: а) повышению гибкости принимаемых решений, учету в них особенностей конкретной ситуации; б) росту вероятности проявления коррупции; в) защите интересов нарушителя, применению к нему наиболее адекватной меры наказания; г) расширению возможности чиновников в преследовании собственных (личных или клановых) интересов. Ответ пояснить.

4. Какие особенности характерны для институциональной экономики: а) сосредоточенность на исследованиях ресурсных ограничений; б) анализ отношений, возникающих между экономическими агентами; в) основное внимание уделяется анализу отношений между агентами в различных организациях, рынки не являются ее объектом исследования, в отличие от неоклассической теории; г) слабо использует при формировании собственных теорий и законов достижения других наук.

5. Неинституционализму не свойственны: а) междисциплинарность; б) статичность; в) эволюционизм; г) экономический империализм.

### **Вариант VIII**

1. Политический рынок: теория общественных интересов и теория общественного выбора.

2. Предположим, что в городе N городская администрация решила создать небольшой парк. Каждый житель должен проголосовать «за» и «против». Чтобы посадить парк и содержать его в порядке,

каждый житель должен платить ежегодно 15 тыс. рублей. В таблице показана ежегодная выгода, получаемая каждым жителем:

Жители	Ежегодная выгода одного жителя, р.
Волков	1240
Зайцев	1460
Лисицын	1900
Лосев	1400
Медведев	1800
Ежов	2200
Барсуков	3140
Львов	1700

А. Определить общую чистую выгоду, получаемую ими.

Б. Если каждый житель будет голосовать в соответствии с полученными чистыми выгодами и издержками, то кто будет голосовать «за», а кто «против»? Будет ли принят законопроект?

3. Основоположником институционализма традиционно считается: а) Р. Коуз; б) Т. Веблен; в) Д. Норт; г) О. Уильямсон.

4. Медианный избиратель – это лицо, занимающее промежуточную позицию по данному вопросу: а) да; б) нет. Ответ пояснить.

5. Найти соответствие между видом ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты: 1) информационными; 2) эволюционными; 3) технологическими; 4) когнитивными, – и их описанием: а) определяют потенциально возможную эффективность использования ресурсов для производства благ; б) возможности экономического агента усваивать приходящую к нему информацию; в) зависимость принимаемых решений от решений, принятых в прошлом; г) неопределенность, связанная с недостатком значимой для принятия решения информации.

## Самостоятельная работа № 2

### Вариант I

1. Права собственности и институты: охарактеризовать взаимосвязь. Институциональная структура.

2. Каковы, на ваш взгляд, причины оппортунистического поведения.

3. Видя, что сосед лишился работы, человек делает вывод, что начался кризис в экономике. Такая реакция человека определяется:

---

а) эффектом репрезентативности; б) эффектом эгоцентризма; в) эффектом консерватизма; г) эффектом Ирвина.

4. «У меня двадцатилетний опыт работы в сфере строительства, поэтому я думаю, что сумею принять верное решение без всяких советов со стороны». Такое мнение человека может определяться: а) эффектом края; б) эффектом эгоцентризма; в) эффектом Ирвина; г) эффектом Монте-Карло.

5. Ограниченная рациональность как предпосылка институционального анализа наиболее точно может быть охарактеризована как: а) оценка целесообразности действий человека, отмечаемая сторонним наблюдателем; б) склонность человека вести себя рационально в ситуации дефицита информации; в) потребность человека в повышении эффективности труда за счет совершенствования старых технологий, интенсификации производства; г) свойство человеческой психики быстро принимать решения, не задумываясь о последствиях.

### *Вариант II*

1. Права собственности: юридический аспект. Теория правомочий собственности (институциональное направление).

2. Как использование сигналов позволяет, на ваш взгляд, бороться с проблемой неблагоприятного отбора?

3. «Какой смысл советоваться с подчиненными, когда каждый из них “тянет одеяло” в свою сторону». Такая реплика руководителя может быть проявлением: а) эффекта края; б) эффекта Стоунера; в) эффекта Ирвина; г) эффекта Монте-Карло.

4. Оппортунизм как предпосылка институциональной теории означает: а) каждый человек стремится обмануть своего партнера при малейшей возможности; б) основная цель человека – увеличение его власти над другими людьми; в) вероятна ситуация, при которой партнер, преследуя свои интересы, будет скрывать от вас информацию; г) для получения значимой для принятия решения информации по меньшей цене человек должен стремиться контролировать партнера, а лучше иметь его в своем подчинении.

5. Отметить вариант, который правильно отражает поведенческие предпосылки неонституционализма: а) полная рациональность, цель человека – максимизация материального благосостояния; б) устойчивость предпочтений, полная рациональность; в) ограниченная рациональность, неустойчивость предпочтений, максимизация материального благосостояния; г) оппортунизм, ограниченная рациональность.

---

### Вариант III

1. Оппортунизм. Охарактеризовать предконтрактное и постконтрактное оппортунистическое поведение.

2. Д. Норт об институтах.

3. У рабочего сменилось руководство. Он намерен взаимодействовать с новым руководством так же, как и с предыдущим, ведь «все начальники одинаковы». Такое поведение человека может определяться: а) эффектом атрибуции; б) эффектом наглядности; в) эффектом якоря; г) эффектом Монте-Карло.

4. Закон Йеркса–Додсона определяет зависимость между: а) величиной эмоционального тона и характером работы; б) доходом человека и ценностью для него материальных благ; в) величиной эмоционального тона и эффективностью работы; г) величиной эмоционального тона и удовлетворенностью от работы.

5. Применение нормы *наименее* эффективно (т.е. приводит к высокой вероятности ошибок) при: а) выполнении новой для человека работы; б) выполнении принципиально новой работы, которой до этого никто не производил; в) выполнении рутинной, хорошо знакомой работы; г) обучении агента.

### Вариант IV

1. Эмоции, их функции и закон Йеркса–Додсона.

2. «Неуловимый» оппортунизм: значение и примеры проявления.

3. Менеджер с утра опоздал на работу и делает на основании этого вывод, что вечерние переговоры с клиентами пройдут неудачно. Такая реакция человека может определяться: а) эффектом атрибуции; б) эффектом наглядности; в) эффектом Стоунера; г) эффектом Монте-Карло.

4. Ограниченная рациональность как предпосылка институционального анализа представляет собой: а) рациональность индивидуального выбора, ограниченную коллективными нормами и правилами; б) стремление к полной рациональности выбора, ограниченное наблюдаемыми изменениями внешних факторов, воздействующих на экономического агента; в) стремление к рациональности выбора в условиях недостатка информации; г) стремление получить максимальный выигрыш при минимальных затратах.

5. В наиболее общем виде норма – это: а) любая инструкция, которая задается человеку извне и предписывает, что делать в той или



---

иной ситуации; б) внутреннее для человека правило, которым он руководствуется при принятии решений; в) инструкция, заданная извне, которая предписывает человеку действовать определенным образом в рутинной ситуации; г) любое правило, которым руководствуется человек при принятии решений.

### ***Вариант V***

1. Система ценностей, значение и особенности системы ценностей россиян в бизнесе.

2. Ограниченная рациональность и полимотивированность.

3. Несмотря на рост безработицы в стране, выпускник вуза продолжает верить, что он быстро найдет высокооплачиваемую работу. При прочих равных условиях такое мнение студента может в большей степени определяться: а) эффектом атрибуции; б) эффектом репрезентативности; в) эффектом Ирвина; г) эффектом Стоунера.

4. В целом регулирующая функция эмоций состоит в том, что они: а) направляют деятельность человека на достижение наиболее значимых для него результатов вне зависимости от условий среды; б) направляют деятельность человека на восстановление тех внешних обстоятельств, которые по тем или иным причинам подверглись изменению; в) направляют деятельность человека на решение вопросов, наиболее важных для него в сложившихся обстоятельствах; г) регулируют деятельность человека в соответствии с его уровнем компетентности, не обращая внимания на внешние препятствия.

5. Значение норм состоит в том, что они (отметить не менее двух вариантов правильных ответов): а) упрощают прогнозирование поведения других людей; б) позволяют принять объективное решение в условиях полной неопределенности и новой для общества ситуации; в) предлагают готовые рецепты решения проблем, связанных с инновационной деятельностью; г) снижают требования к объему необходимой для принятия решений информации.

## **УПРАЖНЕНИЯ И ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ**

### ***По разделу 1***

1. Объяснить, в чем состоит суть институциональных, эволюционных и информационных факторов, воздействующих на выбор альтернатив экономическими агентами.

---

2. Оценить значение эндогенных ограничений. Как вы думаете, в каких ситуациях они могут существенно изменить решение человека?

3. «Всем ясно, что когда цена на рынке снижается, то фирмы сокращают производство своего товара. Так зачем же усложнять анализ и разбираться во внутреннем мире фирм, ведь результатом будет тот же вывод». Оценить данное высказывание с позиций институционалиста.

4. «Рынок является единственным эффективным механизмом распределения ресурсов. Все остальные отношения неэффективны и происходят вследствие увеличения рыночной власти какого-либо из участников». Насколько справедливо данное замечание?

5. Какие из приведенных видов ограничений анализирует институциональная теория: а) институциональные; б) информационные; в) эволюционные; г) технологические; д) все перечисленные.

6. Какие из приведенных видов ограничений анализирует неоклассическая теория: а) институциональные; б) ресурсные; в) эволюционные; г) технологические; д) все перечисленные.

7. Выбрать верный ответ. Институционализм в отличие от неоклассической теории: а) рассматривает фирму, а не рынок, как единственный эффективный способ координации деятельности агентов;

б) сосредоточен на изучении образовательных учреждений и их роли в экономике; в) основан на качественном анализе экономических характеристик, а не на количественном; г) имеет основной своей целью изучить как влияет уровень образования населения и квалификация работников на цену благ.

8. Какие особенности характерны для институциональной экономики: а) сосредоточенность на исследованиях ресурсных ограничений; б) анализ отношений, возникающих между экономическими агентами; в) основное внимание уделяется анализу отношений между агентами в различных организациях, рынки не являются ее объектом исследования, в отличие от неоклассической теории; г) слабо использует при формировании собственных теорий и законов достижения других наук.

## *По разделу 2*

1. Какое значение для экономики имеет понятие «оппортунизм»? Что меняется в экономических отношениях, когда имеется вероятность оппортунистического поведения?

2. Какую роль играет система ценностей и эмоции в экономических отношениях?

3. «Ограниченная рациональность означает, что человеку недоступна вся необходимая ему для принятия решения информация». Насколько справедливо данное определение?

4. «Введение в экономическую теорию ограниченной рациональности и оппортунизма приводит к усложнению анализа, но не изменяет его результатов. Поэтому данные поведенческие предпосылки не должны использоваться при построении экономических моделей». Оценить данное высказывание.

5. Неоклассики утверждают, что в современном мире есть три фактора, которые позволяют считать, что человек действует полностью рационально и основной его целью является максимизация прибыли (полезности): 1) условия конкуренции; 2) рынки большинства товаров находятся в состоянии равновесия; 3) большинство решений экономических агентов принимаются в знакомой, обыденной обстановке. Критически оценить это высказывание.

6. Отличие ценности от потребности состоит в том, что ценность: а) не зависит от ситуации, в которой находится человек; б) не является мотивирующим человека фактором; в) является изменчивым фактором, сегодня ценится одно, завтра другое, а потребность в еде, например, постоянна; г) не имеет порога насыщения.

7. Оппортунизм как предпосылка институциональной теории означает: а) каждый человек стремится обмануть своего партнера при малейшей возможности; б) основная цель человека – увеличение его власти над другими людьми; в) вероятна ситуация, при которой партнер, преследуя свои интересы, будет скрывать от вас информацию; г) для получения значимой для принятия решения информации по меньшей цене, человек стремится контролировать партнера, а лучше иметь его в своем подчинении.

### *По разделу 3*

1. «Следование принятым нормам позволяет избежать непредвиденных ситуаций». Оценить данное высказывание.

2. «Так как неформальные нормы обладают большой нечеткостью и противоречивы, то их следует постепенно заменить на формальные нормы». Насколько верно данное утверждение?

3. «Неформальные нормы должны остаться только в тех сферах экономической деятельности, где пока не утверждены формальные нормы». Насколько справедливо данное заявление?

4. Оценить значение формальных и неформальных правил поведения. Привести примеры данных правил.

---

5. «Индивидуальные нормы должны быть подчинены общественным нормам, т.е. не противоречить им». Оценить данное утверждение.

6. «Фирма и рынок – это две разновидности экономических институтов, каждый из которых структурирует взаимодействия отдельных лиц в тех сферах экономической деятельности, где другой институт не может существовать в принципе». Оценить данное высказывание и пояснить ответ.

7. Объяснить какие характеристики иерархического механизма координации лежат в основе бюрократизации и как они способствуют ее развитию?

8. «Механизм “отношенческой контрактации” обозначает, что агенты вступают в отношения, которые обязательно оформляются формальным контактом». Насколько справедливо данное утверждение?

9. Вам необходимо сделать ремонт в своей квартире. Как можно организовать данную сделку на основе каждого из известных механизмов координации?

10. У вас есть проблема – отсутствие жилья. Как можно получить возможность жить в квартире, используя каждый из известных механизмов координации?

11. У вас появилась возможность получить отпуск. Если вы хотите «посмотреть мир», повидать другие города или страны, то как можно воплотить вашу мечту, используя каждый из известных вам механизмов координации?

12. Выбрать правильный (-ные) ответ. Применение нормы наиболее эффективно (т.е. позволяет избежать ошибок): а) при выполнении новой для человека работы; б) выполнении принципиально новой работы, которой до этого никто не производил; в) выполнении рутинной, хорошо знакомой работы; г) обучении агента.

13. Выбрать правильный (-ные) ответ. К рыночному механизму координации такой услуги, как стирка белья, относятся следующие ситуации: а) самостоятельная стирка белья вручную; б) самостоятельная стирка белья в стиральной машине; в) стирка белья в стиральной машине у знакомого или родственника; г) стирка белья в прачечной.

14. В основе каких из перечисленных отношений лежит механизм «отношенческой контрактации»: а) самостоятельная стирка белья вручную; б) самостоятельная стирка белья в стиральной машине; в) стирка белья в стиральной машине у знакомого или родственника; г) стирка белья в прачечной?

---

15. К экономическим институтам, основанным на «отношенческой контрактации», относится: а) фонд; б) учреждение; в) холдинг; г) потребительский кооператив.

#### *По разделу 4*

1. Когда вам необходимо выбрать оптимальный объем выпуска фирмой своей продукции, будет ли он зависеть от того, на основании какой теории (неоклассической или институциональной) вы делаете свой выбор. Если да, то в чем будут состоять различия процесса принятия решения и окончательного ответа?

2. Объяснить, почему повышение специфичности активов и неопределенности в экономических отношениях являются факторами, способствующими переходу организации транзакций на уровень иерархического механизма координации.

3. Объяснить, каким образом частота транзакций, их общий объем и время на их осуществление влияют на характер отношений между агентами.

4. Почему контракты, носящие внутрифирменный характер, как правило, недетализованы как в чисто рыночных соглашениях?

5. Какое значение в экономических отношениях играют *ex ante* и *ex post* транзакционные издержки? Почему достаточно выгодная для агента сделка может быть им проигнорирована?

6. Отметить характеристики транзакций, которые позволяют точно определить механизм координации, необходимый для проведения конкретной сделки: а) уровень транзакционных издержек; б) свобода принятия решений; в) степень принуждения и угрозы санкций при отказе от взаимодействия; г) использование цен и стоимости товаров при взаимодействии агентов; д) существование определенных правил взаимодействия.

7. Что не относится к транзакционным издержкам: а) телефонные переговоры; б) зарплата рабочим; в) проведение маркетинговых исследований; г) реклама; д) оплата стоимости сырья и материалов; е) содержание бухгалтерии и юридического отдела.

8. Переходу рыночной транзакции во внутрифирменную способствуют (отметить правильный (-е) ответ (-ы)): а) снижение уровня определенности на рынке; б) снижение частоты транзакций на рынке; в) увеличение специфичности активов, используемых при взаимодействии; г) снижение уровня транзакционных издержек на рынке.

---

9. Трансакция – это: а) любая сделка, совершаемая экономическими агентами; б) сделка, ведущая к обмену товарами, но не услугами; в) издержки ведения переговоров; г) издержки поиска информации.

10. Торговой фирме необходимо провести маркетинговое исследование о рынке баранины в Санкт-Петербурге. Фирма должна принять решение: сделать эту работу самостоятельно или воспользоваться услугами маркетингового агентства. Стоимость данного исследования в агентстве – \$6000. Причем производственные издержки опроса составляют: \$200 – печать анкет; \$1000 – оплата труда агентов, ведущих опрос; \$1000 – оплата ответов респондентов (заполняющих анкеты). Если фирма будет проводить опрос самостоятельно, то ее производственные издержки составят ту же величину.

Ниже представлены транзакционные издержки, которые может понести фирма при проведении опроса: постановка задач исследования – \$200; поиск и сравнение предложений агентств – \$400; заключение договора с агентством и проверка выполнения им работы – \$300; разработка фирмой плана проведения опроса и анкеты – \$1800; поиск и выборка аудитории для опроса – \$1500; отбор и консультации персонала для проведения опроса – \$500; обработка материалов и формулирование выводов – \$1500.

А. Рассчитать сумму транзакционных издержек фирмы при выборе варианта: 1) самостоятельного проведения опроса; 2) обращения в агентство.

Б. Определить уровень общих транзакционных издержек фирмы и агентства при проведении опроса с помощью последнего.

В. Каким должен быть выбор фирмы: проводить исследование самостоятельно или воспользоваться услугами агентства? Объяснить свой ответ.

11. Предприниматель принимает решение о лицензировании нового вида деятельности – грузовых перевозок. Лицензия стоит 1500 р. Кроме этого, он прогнозирует следующие виды затрат.

Самостоятельное формирование пакета документов и их нотариальное заверение обойдется ему в 400 р. плюс работа отвлекаемого на эти цели сотрудника (изучение требований лицензирования, работа по согласованию действий с государственным органом лицензирования) из расчета 60 ч при ставке оплаты труда – 120 р./ч.

Услуги юридического агентства по лицензированию составляют 6500 р. На поиск конкретного агентства, заключение с ним договора и предоставление ему необходимой информации уйдет 200 р. и 20 ч

---

работы сотрудника фирмы предпринимателя, ответственного за лицензирование.

Определить, каким образом предпринимателю получать лицензию (воспользоваться услугами юридической фирмы или самостоятельно)? Чему равны транзакционные издержки получения лицензии при обращении в агентство и при самостоятельном ее получении? Какие факторы могут способствовать этому? Как предприниматель изменит свое решение относительно оптимального способа получения лицензии?

### *По разделу 5*

1. Когда проблема «принципал-агент» является одним из важных факторов экономических отношений? Какие сложности в налаживании взаимоотношений между партнерами могут возникнуть при наличии информационной асимметрии? Привести примеры.

2. Бонусы представляют собой вознаграждение, выплачиваемое менеджерам один-два раза в год за личные достижения и результаты деятельности предприятий в целом. С точки зрения теории прав собственности в какой форме (денежной или какой-либо иной) нужно предоставлять данный вид вознаграждений?

3. Проанализировать основные факторы, по уровню выраженности которых можно судить о степени проявления проблемы «принципал-агент».

4. «Залоговые формы контроля можно рассматривать как мощное средство, ограничивающее последствия информационной асимметрии между принципалом и агентом. Чем больше размер залога, тем эффективнее складываются взаимоотношения между ними». Оценить данную фразу.

5. Оценить следующее замечание: «Каждый человек стремится любыми путями получить максимум полезности при потреблении благ, потребляя только те товары, которые он считает наиболее полезными для себя».

6. В чем суть предпосылки поведенческой теории об удовлетворительном поведении?

7. Оценить фразу: «Все люди стремятся к более высокому уровню достатка, поэтому трудно себе представить, что какой-либо человек добровольно откажется от дополнительных доходов, как только ему представится возможность зарабатывать больше».

8. «Чтобы человек работал активнее, увеличивал производительность своего труда и рентабельность фирмы, требуется создать ему

---

такие условия труда, которые позволят минимизировать по возможности большее число его личных издержек». Проанализировать данное утверждение.

9. Какие факторы позволяют агенту использовать активную адаптацию к росту уровня издержек дискомфорта, а какие приводят к выбору пассивных действий, свыканию с новым положением вещей?

10. Консультируя менеджера компании, который хочет добиться повышения степени мотивации своих сотрудников, что вы можете ему посоветовать исходя из знания концепции личных издержек?

11. Какими способами можно добиться снижения издержек, связанных с проявлением информационной асимметрии в следующих видах сделок: а) заключение договора о поставке продукции вашему партнеру; б) поездка на остров Кипр с развлекательной целью; в) посещение адвоката. Дать полный ответ в каждом случае.

12. Дать рекомендации по устранению проблем недобросовестности и отлынивания от работы сотрудников, если вы являетесь: а) владельцем сети ларьков; б) бригадиром и у вас в подчинении находится порядка 20 рабочих.

13. Спецификация прав собственности – это: а) процесс уточнения особенностей применения прав собственности в различных отраслях экономики; б) процесс обеспечения исключительного характера прав собственности, часто заключающийся в закреплении отдельных правомочий за разными экономическими агентами; в) процесс, направленный на то, чтобы собственник вновь обрел полноценный контроль над своей собственностью, т.е. обладал всей триадой правомочий владения, пользования и распоряжения; г) процедура распределения полномочий в организации: чем больше организация, тем в большей мере специфицированы права собственности.

14. «Моральный риск» – это: а) ситуация, при которой партнер, вступая во взаимодействие, опирается на личные качества контрагента; б) ситуация взаимоотношений, при которой может потребоваться деятельность, противоречащая системе ценностей человека; в) вероятность событий, которые заставят человека действовать вне рамок общественной морали; г) риск того, что совместное рациональное поведение станет невозможным в связи с наличием у контрагента строгих нравственных принципов.

### *По разделу 6*

1. В чем заключаются положительные стороны рынка, если рассматривать его с точки зрения отдельного экономического агента?



---

2. Работа адвокатов и психологов крайне специфична. Высокая асимметрия информации между заказчиками этих услуг и исполнителями заставляет первых относиться к работе вторых с недоверием. Однако объединиться в иерархию (фирму) для поднятия своего авторитета специалисты не могут, так как в данных отраслях присутствует отрицательный эффект от масштаба. Как с помощью формальных институциональных структур решить проблему недоверия между специалистами и клиентами?

3. Предполагается, что рынок позволяет эффективно налаживать производство и распределение частных благ. Проанализировать тенденции развития рыночной экономики, которые могут привести к снижению эффективности рыночных обменов с точки зрения удовлетворения материальных потребностей общества.

4. Какие методы снижения транзакционных затрат при выборе рыночного механизма координации вам известны? Описать случаи применения каждого из них.

5. Можно ли рассматривать ограничение производителями количества своих дилеров и предъявление к ним строгих требований по обслуживанию клиентов, поддержанию сервисной службы, участию в продвижении инновационных товаров исключительно как проявление их рыночной власти (монополизации рынка)? Пояснить ответ.

6. Пояснить, каким образом реклама или дифференциация товара приводят к большей распространенности рыночных обменов в экономике в целом.

7. Описать положительные черты института посредничества. Каковы, по вашему мнению, границы его применения? Привести примеры из современной экономики, когда производители осуществляют прямые продажи своих изделий; объяснить, почему так происходит.

8. «Если бы удалось эффективно ограничивать деятельность монополий или не допускать их появления, то рынок являлся бы самым эффективным механизмом координации экономической деятельности». Оценить справедливость данной фразы.

9. Крупная корпорация устраивает тендер по поставке и внедрению в ее рамках автоматизированной системы управления. Предполагается, что срок договора с победителем составляет один год. В течение этого времени фирма-победитель осуществляет сервисное обслуживание системы. С целью недопущения оппортунистического поведения поставщика аналогичные тендерные торги будут проводиться через год. Тендер выигрывает фирма, поставляющая программный продукт, являющийся ее собственной уникальной разработкой. Про-

---

анализировать ход дальнейших событий. Насколько надежен способ предотвращения оппортунизма со стороны фирмы поставщика, разработанный корпорацией?

### *По разделу 7*

1. Объяснить значение появления дивизиональной структуры фирмы для снижения уровня транзакционных издержек в рамках организации.

2. «Люди идут работать в фирму, так как все необходимые современной экономике свободные рыночные агенты уже имеются, и больше потребности в них нет». Критически оценить данное утверждение. В чем проявляется социальная роль фирмы?

3. «Предприниматели нанимают работников, а не работают с ними на рыночных принципах, так как им нравится руководить и командовать». Оценить данное утверждение. Почему предприниматели заинтересованы в создании фирмы?

4. С чем связан рост формализации отношений между начальником и подчиненными по мере увеличения размера организации?

5. Какие факторы ограничивают рост фирм? Почему по мере роста организаций увеличивается уровень транзакционных издержек на организацию внутрифирменных взаимодействий?

6. Большинство попыток создания конгломератных фирм, т.е. организаций, объединяющих производства, основанные на разнородных технологиях выпуска широкой гаммы благ, не увенчались успехом. Проанализировать данный факт.

7. Каковы причины того, что подавляющее количество благ на сегодняшний день производится в рамках фирм, а не на основе взаимодействия свободных рыночных агентов? Какие преимущества фирма дает предпринимателям в сравнении с рыночным обменом?

8. Почему сотрудники фирм, поступая на работу, добровольно позволяют ограничивать свою свободу, дают возможность контролировать процесс своей трудовой деятельности, а не работают на рынке напрямую?

9. Рассмотреть процесс перехода отношений между специалистами по пошиву одежды и предпринимателями из рамок рыночных обменов в разряд внутрифирменного взаимодействия исходя из изменений в атрибутах транзакций.

---

## По разделу 8

1. Объяснить, почему государство является эффективным институтом при организации производства общественных благ.

2. «Мы не можем ожидать от государства столь же рационального выбора, как и от отдельных экономических агентов». Пояснить смысл этой фразы. На каких теоретических доводах она основывается?

3. Почему федерализм можно рассматривать как одно из средств оптимизации работы политиков и чиновников?

4. Какие черты института государства способствуют проявлению: а) бюрократии; б) «рационального неведения» избирателя; в) сходности (однотипности) программ политических партий?

5. «Медианный избиратель — это избиратель, занимающий промежуточную позицию по какой-либо проблеме». Оценить правильность данного определения.

6. Объяснить, что такое процесс смены ролей принципала и агента при функционировании института государства?

7. «Чиновники выполняют решения политиков по проблемам производства общественных благ». Насколько справедливо данное утверждение? Какие проблемы при функционировании института государства связаны с действиями чиновников?

8. Сеть магазинов «Здоровый малыш» единственное место, где оплата товаров детского ассортимента может происходить по пластиковым карточкам, на которые начисляются детские пособия, назначаемые администрацией Санкт-Петербурга. 14 марта 2004 г. в РФ проходили выборы президента. Оценить следующее объявление на магазине «Здоровый малыш» с позиций теории общественного выбора: «14 марта 2004 года магазин будет работать не с 9.00 как обычно, а с 12.00 до 20.00».

9. Под рациональным неведением понимают ситуацию, при которой: а) политик не вникает в положение избирателей, так как процедура выборов больше формальная, путь в политику зависит от руководства страны, а не от избирателя; б) чиновник не разбирается с каждым гражданином в отдельности, а применяет ко всем одни и те же общие правила; в) избиратель принимает решение о голосовании без соответствующего изучения предложений политиков; г) в общем правиле невозможно учесть все специфические стороны его применения.

10. При прочих равных условиях наделение чиновника полномочиями самостоятельно принимать решение о величине взыскания,

---

накладываемого на нарушителя, способствует: а) повышению гибкости принимаемых решений, учету в них особенностей конкретной ситуации; б) росту вероятности проявления коррупции; в) защите интересов нарушителя, применению к нему наиболее адекватной меры наказания; г) расширению возможности чиновников в преследовании собственных (личных или клановых) интересов.

11. Дилемма между вмешательством или невмешательством государства в экономику может быть решена, если: а) четко разделять все блага на частные и общественные; б) сравнивать совокупные издержки и выгоды, заявленные избирателями и политиками; в) применять государственное регулирование тогда, когда от такой политики получает выгоды хотя бы один экономический агент; г) все ответы не верны.



1. Объяснить значение конгруэнтности развития институтов с позиций теории трансакционных издержек.

2. Оценить высказывание: «Эволюционный путь институциональных изменений всегда более предпочтителен в сравнении с революционным, так как более естественен и не вызывает роста социальной напряженности в коллективе или обществе».

3. Оценить высказывание: «Если бы существовала полная рациональность экономических агентов, то явлений расхождения путей институциональных изменений не наблюдалось бы. Ведь обладая всей необходимой информацией для принятия решений и выбирая для себя наиболее приемлемую норму, каждый экономический агент невольно делал бы выбор в пользу тех институциональных рамок, в которых были бы заинтересованы и все другие агенты».

4. Проанализировать с точки зрения теории институциональных изменений, с какими проблемами вы можете столкнуться, если вам удалось изобрести новый автомобильный двигатель на водородном топливе, не отличающийся по своим эксплуатационным характеристикам от стандартных бензиновых двигателей, но обладающий большей экологичностью? Как можно ускорить процесс распространения этого двигателя как базового для легкового автотранспорта?

5. Фирме предстоит реорганизация в связи с низкой эффективностью ее работы. При этом администрация планирует два возможных пути ее проведения. Во-первых, в течение одного-двух месяцев ввести на предприятии формальные рамки взаимоотношений, что пока-

---

зало высокую эффективность при использовании в других организациях. Во-вторых, постепенно, в течение одного-двух лет менять формальные нормы с учетом особенностей ведения дел и структуры, сложившейся в данной фирме. Отметить наиболее важные факторы, которые определяют выбор администрацией того или иного варианта развития событий. Проанализировать возможные проблемы, с которыми столкнется фирма при выборе того или иного варианта действий.

6. Какие условия, по вашему мнению, способствуют выбору обществом следующих путей институциональных изменений: а) импорт институтов, эффективных в других странах; б) построение институциональной системы или отдельных ее частей на основе теоретических разработок известных научных деятелей; в) эволюционный путь развития.

7. Россия с 1992 г. идет по пути реформирования экономики, направленного на создание в стране рыночных отношений. Проанализировать возможные плюсы и минусы подобной реформы. Оценить эффективность выбранного Россией курса в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

8. Реформы Петра I можно рассматривать как пример: а) эволюционных институциональных изменений; б) импорта институтов; в) значения влияния лица, заинтересованного в трансформации норм; г) реформы, ставшей возможной благодаря распространенности идеи перемен в обществе.

9. Институциональное равновесие – это ситуация, при которой: а) один из участников взаимодействия, сравнивая издержки и выгоды от изменения норм, приходит к выводу о нежелательности перемен; б) спрос на нормы со стороны экономических агентов равен их предложению со стороны государства; в) ни один из участников взаимодействия не заинтересован в институциональных изменениях; г) количество и качество формальных правил уравновешены соответствующим количеством и качеством неформальных.

10. Эволюционный путь развития институтов: а) предпочтительнее революционного, так как естественный отбор институциональных рамок приводит к выбору наиболее эффективных систем правил и норм; б) связан с поэтапным, постепенным изменением формальных правил, к которым успевают приспособиться неформальные нормы; в) связан с постепенным «обрастанием» новых формальных соглашений неформальными рамками, заполняющими те сферы, где новая формальная норма нелегитимна; г) связан с постепенным накоплением

---

ем новых неформальных рамок взаимоотношений, которые могут привести к изменениям формальных правил.

11. Порог нововведений обозначает: а) уровень изменений неформальных правил поведения, после которого возникает необходимость смены институциональных рамок; б) уровень нововведений, после которого они принимают устойчивый характер и становится невозможным обратный ход процесса перемен; в) уровень нововведений, после преодоления которого наблюдается снижение эффективности реформ; г) все перечисленное верно.

## ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Экономическая теория транзакционных издержек О. Уильямсона.

2. Причины существования фирм в экономике.

3. Информация и экономическое поведение (К. Эрроу).

4. Институты и их роль в экономике (инерционность и адаптивность).

5. Различия в подходах неоклассической и институциональной экономических школ.

6. Управленческая теория фирмы Дж.К. Гэлбрейта («рыночная» и «планирующая» структуры бизнеса).

7. Специфика торгов за монопольную франшизу. Фундаментальная трансформация.

8. Теория «принципал-агент».

9. Экономические институты и прогресс знаний. Дж. Ходжсон.

10. История возникновения и основные направления институциональной теории.

11. Теория прав собственности.

12. Коллективная собственность работников: преимущества и проблемы ее применения.

13. Кооперативы: возникновение, развитие, роль в экономической системе.

14. Кооперация и формы интеграции экономической деятельности.

15. Кооперация: зарубежный опыт развития и современное состояние в России.

16. Социальная роль кооперации.

17. Значение институциональной теории для экономической науки и практики.

- 
18. Понятие «норма». Роль формальных и неформальных ограничений в хозяйственной деятельности.
  19. Институциональные изменения.
  20. Особенности функционирования института государства (Э.Б. Аткинсон, Дж. Стиглиц, Г. Таллок).
  21. Преимущества фирмы с позиций концепции информационных издержек Харольда Демсеца.
  22. Значение остаточных прав контроля для снижения уровня трансакционных издержек.
  23. «Теория праздного класса» Т. Веблена.
  24. Организации: особенности структуры и процессов принятия решений.
  25. Значение института рынка: расширенный порядок Фридриха Хайека.
  26. Группы организованных интересов: формирование и роль в принятии государственных решений.
  27. Концепция личных издержек.
  28. Экономические институты и цели экономического действия.
  29. Человеческая деятельность и институты.
  30. Влияние вероисповедания на эффективность экономических отношений (по трудам М. Вебера).
  31. Гэри Беккер о преступлении и наказании.
  32. Гэри Беккер о семье, о рынке браков и разводов.
  33. Д. Норт об институтах и их историческом развитии.
  34. Санкции и противоречивость проблемы их использования.
  35. Эволюция концепта фирмы: сети и новые классы.
  36. Д. Макклоски. Манифест новой экономики. Риторика экономической науки.
  37. Культурный код и прогресс. Л. Харрисон.
  38. Рациональность экономических агентов и её виды.
  39. Институциональные проблемы устойчивого развития.
  40. Влияние пандемии COVID-19 на формирование новых институтов (удаленная занятость, онлайн-обучение и др.).

### ***Требования к оформлению реферата***

Реферат представляет собой индивидуальное раскрытие одной из приведенных тем. В группе реферат по одной теме может писать только один студент. Структура работы включает: введение; теоретическую главу; главу, раскрывающую тему на практических примерах; заключение; список литературы. Общий объем работы – 20–25 страниц.

---

## ГЛОССАРИЙ

**Внешний эффект** – издержки или выгоды, которые получает экономический агент, не являющийся непосредственным участником какой-либо трансакции.

**Государство** – иерархическая структура, цель которой – уменьшение воздействия отрицательных эффектов рыночной координации, создание условий развития экономики и общества.

**Группы организованных интересов** – объединение людей, связанных единой целью, достижение которой позволяет каждому участнику объединения получать дополнительные выгоды.

**Ex ante трансакционные издержки** – связаны с расходами, которые несут агенты до момента заключения соглашения для его подготовки и оформления.

**Ex post трансакционные издержки** – издержки координации, возникающие после заключения соглашения, в процессе его реализации.

**Иерархия** – механизм координации, основанный на фиксированных связях административного подчинения типа «начальник-подчиненный» («принципал-агент»), расположенных в один или несколько уровней, т.е. образующих определенную иерархическую структуру.

**Избирательность и порог восприятия** – связаны, с одной стороны, с ограниченностью когнитивных способностей человека, с другой – со степенью приоритета одних интересов над другими.

**Институциональные ограничения** – возникают, поскольку никакая экономическая деятельность немислима без взаимодействия агентов. А любое взаимодействие невозможно без существования систем правил и норм его проведения. Однако, позволяя агентам производить какой-либо обмен, эти системы одновременно накладывают на них определенные обязательства, которые уменьшают количество возможных вариантов действий.

**Институциональная экономика** – часть экономической теории, занимающаяся проблемами возникновения, функционирования и развития экономических институтов (как систем норм и правил, структурирующих взаимодействия отдельных лиц), а также роли этих институтов в хозяйственной деятельности.

**Информационные ограничения** – возникают в результате того, что информация о товарах и контрагентах не является полностью доступной. Часть информации конфиденциальна и не подлежит разглашению. Таким образом, оптимальность решения зависит от степени доступности информации, необходимой для его принятия.

**Когнитивные (познавательные) способности** – способности человека в области поиска, восприятия, ранжирования и обработки потока информации.

**Коммерческие фирмы** – экономически и юридически самостоятельные институты, функционирующие на базе иерархических отношений между ее агентами и имеющие основной целевой установкой получение прибыли.

**Компетентность** – объем навыков, знаний и опыта индивидуума, полученных им до момента принятия решения.

**Конгруэнтность** – наличие общих тенденций развития господствующих в обществе неформальных и импортируемых формальных норм. Наличие между нормами конгруэнтности способствует их конвергенции, т.е. сближению тренда, траектории институционального развития.



---

**Конституция** – основной закон государства, определяющий первостепенные права и обязанности граждан.

**Личные издержки** – потери в удовлетворенности человека при той или иной деятельности.

**Лоббирование** – деятельность по оказанию давления на государственные органы или учреждения через разнообразные неформальные механизмы.

**Менталитет** – доминирующая в обществе система ценностей и убеждений, которая оказывает сильное мотивирующее влияние на население и проявляется в характерных для данного общества методах решения проблем, традициях и нравах.

**«Моральный риск»** – появляется в каждом случае, когда принципал вынужден полагаться на агента, не обладая при этом достаточной информацией о его поведении и факторах, от которых оно зависит.

**Негативный отбор** – возникает на этапе принятия решения. Он приводит к выбору преимущественно неблагоприятных решений, когда они основываются не на критически важной информации, а на информации, которую способен получить и интерпретировать принципал.

**Неформальные нормы** – существуют в обществе в виде неосязаемых канонов поведения.

**Норма** – любая инструкция, которая предписывает индивидууму удовлетворять возникающие потребности и интересы определенным образом или отказаться от их удовлетворения. Любая норма отвечает на вопрос как достичь поставленной цели.

**Общественное благо** – благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами, независимо от того, платят люди за него или нет.

**Ограниченная рациональность** – экономическое поведение, связанное с лимитированностью когнитивных способностей и компетентности человека.

**Оппортунизм** – преследование личного интереса с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и т.д.

**«Отношенческая контрактация»** – механизм координации, предполагающий длительность отношений агентов, но сохраняющий возможность самостоятельного принятия ими части своих решений.

**Парадокс голосования** – наличие противоречия, связанного с тем, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества в отношении общественных благ.

**Поведенческая теория** – при анализе экономической деятельности основной упор делает на изучении внутренних особенностей индивидуума. Предполагает, что последний преследует не одну общую для всех цель (максимизация прибыли или полезности), а сразу несколько. В результате процесс максимизации каких-либо результатов превращается в выбор лишь удовлетворительного варианта, который позволяет достичь компромисса между разнонаправленными целями человека, а также между временем и желанием обрабатывать информацию и ее объемом.

**Полимотивированность** – множественность целей, преследуемых экономическими агентами.

---

**Порог нововведений** – объем новых норм, который разрушает действующую систему экономических отношений. Другими словами, при увеличении количества институциональных новаций растет вероятность снижения эффективности от их применения.

**Принцип минимума различий** – стремление конкурентов к идентичности для того, чтобы привлечь максимальное число клиентов или избирателей.

**Проблема «принципал-агент»** – рассматривает существование информационной асимметрии между заказчиком каких-либо действий (принципалом) и их исполнителем (агентом).

**Ресурсные ограничения** – связаны с наиболее глобальной экономической проблемой – редкостью ресурсов. В каждый конкретный момент времени для проведения той или иной транзакции экономический агент может привлечь лишь строго ограниченный объем ресурсов.

**Рынок** – механизм координации, предполагающий свободный выбор экономических целей, способов их достижения и партнеров.

**Санкции** – механизм принуждения экономического агента к выполнению стоящих за ними канонов поведения.

**Система ценностей** – характерная для каждого человека иерархия целевых установок, в которой ранжирование происходит в соответствии со степенью их значимости.

**Специфичность активов** – показатель возможности эффективного использования тех или иных ресурсов (товаров) в альтернативных целях.

**Теорема медианы избирателя** – устанавливает, что политические партии будут проводить политику, максимизирующую чистую прибыль среднего избирателя.

**Теория агентских отношений** – берет за основу проблему «информационной асимметрии», которая возникает между заказчиком определенной транзакции («принципалом») и ее непосредственным исполнителем (агентом). Агент зачастую более осведомлен об особенностях выполнения задания, чем «принципал». Поэтому возникает ситуация, при которой первый, преследуя свои интересы, может злоупотреблять доверием второго.

**Теория прав собственности** – основное внимание уделяет исследованию гарантий исполнения обязательств, взятых сторонами, при той или иной спецификации прав собственности (распределении прав владения, распоряжения, присвоения и т.д. между агентами).

**Технологические ограничения** – возможность использования только тех технологий производства или обмена, которые доступны для экономического агента.

**Традиции и обычаи** – общепринятые нормы поведения, отраженные в культуре и менталитете общества.

**Транзакция** – любое экономическое действие, где участвуют два и более экономических агентов.

**Транзакционные издержки** – издержки обмена или координации деятельности. В более развернутом виде это издержки на поиск и обработку информации, выбор партнеров, проведение переговоров и заключение сделки, обеспечение выполнения взятых сторонами обязательств.

---

**Фирма** – один из основных экономических институтов рыночной экономики; экономический институт с иерархическим механизмом координации между агентами, обладающий некоторой степенью самостоятельности.

**Формальные нормы** – нормы, которые приняли определенную форму в виде писаных правил, законов и т.п.

**Франчайзинг** – возникает в том случае, когда экономический агент передает право пользования своей **франшизой** другому агенту в обмен на обязательство последнего проводить определенные **транзакции** в рамках двухсторонних отношений между ними (покупка товаров и услуг, сырья для их производства, оборудования и т.д.). При этом под франшизой понимают уникальный предмет сделки (технологии, торговую марку, бренд, имидж, репутацию).

**Ценность информации и определение ее объема** – необходимые условия поведения человека при наличии ограниченной рациональности и неполной доступности информации. Индивид должен оценивать затраты на сбор и обработку информации и сравнивать их с теми выгодами, которые эта информация может ему принести.

**Эволюционная теория** – занимается вопросами зависимости тех или иных решений экономических агентов от достигнутого ими потенциала знаний, умений, систем правил и норм, производственной базы, а также вопросами динамики развития институтов.

**Эволюционные ограничения** – отчасти вбирают в себя все факторы в том смысле, что они являются функцией прошлых действий экономических агентов. Однако основной упор в данном виде ограничений делается на компетентности, опытности и умении, накопленными контрагентами.

**Эволюционный путь институциональных изменений** – постепенный переход от накопления опыта, указывающего на несоответствие между принятыми канонами поведения и условиями их применения, к трансформации неформальных и формальных норм.

**Экономические институты** – системы правил структурирующих взаимодействия отдельных лиц и ресурсов, созданные на базе определенного механизма координации и функционирующие в целях разрешения противоречия между личными интересами этих лиц в сложившихся условиях их деятельности.

**Эмоции** – психические явления, характеризующие уровень удовлетворенности индивида самим собой, ситуацией или результатом своих действий. Они образуют комплексную реакцию человека на изменение отношений между реальностью и должным положением вещей.

**Эмоциональные ограничения** – связаны с тем, что эмоции могут оказывать дополнительное влияние на выбор альтернатив поведения.

**Эндогенность системы предпочтений** – значение внутренних для индивида факторов в принятии им экономических решений. Связана с существованием у человека собственной системы ценностей и потребностей и индивидуальных особенностей.

---

## О Г Л А В Л Е Н И Е

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	3
I. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ .....	5
1. Особенности институционального анализа .....	5
1.1. Ограничения выбора альтернативных действий .....	5
1.2. Краткая история возникновения институциональной теории .....	6
1.3. Институциональный подход в экономике .....	10
2. Поведенческие предпосылки институционализма .....	13
2.1. Зависимость экономических решений от особенностей индивидуумов .....	13
2.2. Основные различия между поведенческими предпосылками неоклассической и институциональной теорий .....	16
3. Механизмы координации экономической деятельности .....	17
3.1. Норма как способ организации взаимодействия .....	17
3.2. Механизмы координации экономической деятельности .....	20
3.3. Экономические институты: понятие, классификация, значение .....	23
4. Транзакционные издержки .....	27
4.1. Понятие, значение и виды транзакционных издержек .....	27
4.2. <i>Ex ante</i> и <i>ex post</i> транзакционные издержки .....	28
4.3. Атрибуты транзакций .....	30
4.4. Выбор механизма координации на основе сравнения уровня транзакционных издержек .....	33
5. Основные достижения различных направлений институциональной теории .....	34
5.1. Теория агентских отношений .....	34
5.2. Поведенческая теория .....	37
5.3. Теория прав собственности .....	40
II. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ .....	47
6. Институциональные особенности рынка .....	47
6.1. Преимущества рынка перед другими механизмами координации .....	47
6.2. Провалы рынка .....	49
6.3. Методы снижения транзакционных издержек при использовании рыночного механизма координации .....	55
7. Фирма как экономический институт .....	56
7.1. Преимущества фирмы в сравнении с иными экономическими институтами .....	57
7.2. Ограничения использования института фирмы .....	61
7.3. Способы устранения внутрифирменных ограничений. Типология фирм .....	66
8. Институт государства. Теория общественного выбора .....	71
8.1. Характерные черты института государства и его значение .....	71
8.2. Основные проблемы функционирования государства .....	74
8.3. Методы повышения эффективности функционирования института государства .....	82
9. Развитие институтов. Институциональные изменения .....	86
9.1. Детерминанты институциональных изменений .....	86

---

9.2. Уровни институциональных изменений и затраты на их проведение.....	87
9.3. Способы и направления институциональных изменений .....	89
ПРИМЕР РЕШЕНИЯ ТИПОВОЙ ЗАДАЧИ ПО ТЕМЕ «ТЕОРИЯ ОБЩЕСТ- ВЕННОГО ВЫБОРА» .....	92
САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ .....	94
УПРАЖНЕНИЯ И ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.....	104
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ .....	117
ГЛОССАРИЙ .....	119

*Лукичёв Павел Михайлович, Чекмарев Олег Петрович (СПбГАУ),  
Шматко Алексей Дмитриевич*

### **Институциональная экономика**

Редактор *А.А. Баудинова*

Корректор *Л.А. Петрова*

Компьютерная верстка: *Н.А. Андреева*

Подписано в печать 15.04. 2021. Формат 60×84/16. Бумага документная.

Печать трафаретная. Усл. печ. л. 7,2. Тираж 300 экз. Заказ № 140

Балтийский государственный технический университет

Типография БГТУ

190005, С.-Петербург, 1-я Красноармейская ул., д. 1