

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики •

Н. М. Тюкавкин, М. Е. Цибарева

## **ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Утверждено редакционно-издательским советом университета  
в качестве учебного пособия*

Самара  
Издательство «Самарский университет»  
2012

УДК 338  
ББК 65.05  
Т98

Рецензенты : д-р экон. наук, проф. В. С. Гродский;  
д-р экон. наук, проф. Н. В. Овчинникова

**Тюкавкин, Н. М.**

**Т 98**      **Основы институциональной экономики:** учебное пособие /  
Н. М. Тюкавкин, М. Е. Цибарева. - Самара: Изд-во «Самарский уни-  
верситет», 2012. - 60 с.

В учебном пособии дается понятие институционализма, раскрываются проблемы экономического развития и формирования институциональной системы общества. Представлены теория фирмы, транзакционные издержки, теория прав собственности, роль государства в формировании эффективной системы отношений (механизмов принуждения) и роста экономических результатов.

Рекомендовано студентам, изучающим экономические дисциплины.

УДК 338  
ББК 65.05

© Тюкавкин Н. М., Цибарева М.Е., 2012  
© Самарский государственный  
университет, 2012  
© Оформление. Издательство  
«Самарский университет», 2012

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	<b>5</b>
<b>Тема 1. Предмет изучения институциональной экономики и ее место в современной экономической теории</b> .....	<b>8</b>
1.1. Понятие института, роль института в функционировании экономики (по Т. Веблену).....	8
1.2. Институционализм и неоклассическая экономическая теория	9
1.3. Старый и новый институционализм.....	10
1.4. Основные течения современного неоинституционализма....	13
<b>Тема 2. Модели поведения человека в институциональной экономике</b> .....	<b>16</b>
2.1. Модель экономического человека в ортодоксальном эконо- мике.....	16
2.2. Рациональное поведение. Принцип рациональности.....	18
2.2.1. Рациональность.....	19
2.2.2. Ориентация на собственный интерес.....	20
2.3. Поведенческие предпосылки институционального анализа	21
2.4. Институт хозяйственной этики и экономическое поведение	22
<b>Тема 3. Трансакционные издержки</b> .....	<b>24</b>
3.1. Понятие и виды трансакций.....	24
3.2. Понятие трансакционных издержек.....	25
3.3. Типология трансакционных издержек.....	26
3.4. Трансакционные издержки и спецификация прав собственности	28
3.5. Внешние эффекты, трансакционные издержки. Теорема Коуза	31
3.6. Трансакционные издержки и контрактные отношения.....	32
<b>Тема 4. Фирма как экономическая организация</b> .....	<b>34</b>
4.1. Альтернативные подходы к теории фирмы.....	34
4.2. Контрактная теория фирмы.....	35
<b>Тема 5. Экономическая теория организации</b> .....	<b>38</b>
5.1. Организация в экономической теории.....	38
5.2. Дихотомия: институты и организации.....	41
5.3. Контроль и власть в хозяйственной организации.....	42
5.4. Теория принципала-агента.....	45
5.5. Типология хозяйственных организаций.....	47
<b>Тема 6. Институциональные изменения</b> .....	<b>49</b>

6.1. Государство и институциональная структура экономики . . .	49
6.2. Типы и причины институциональных изменений . . . . .	50
6.3. Институционализация и деинституционализация в переходной экоч»омике. Институциональные ловушки . . . . .	51
<b>Тема 7. Теория государства по Норту</b> . . . . .	<b>52</b>
7.1. Подходы к рассмотрению «государства» . . . . .	52
7.2. Феномен возникновения государства . . . . .	52
7.3. Простая неоклассическая теория государства Д. Норта	53
<b>Тема 8. Группы интересов как институциональные инноваторы</b>	<b>55</b>
8.1. Организация и теория групп. Типологии групп . . . . .	55
8.2. Избирательные стимулы. Институциональные инновации...	55
8.3. Понятие институциональных барьеров . . . . .	57
<b>Библиографический список</b> . . . . .	<b>58</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Институционализм** - направление социально-экономических исследований, в частности рассматривающих политическую организацию общества, как комплекс различных объединений граждан - *институций* (семья, партия, профсоюз и т.д.)

**Институциональная экономика** — это отрасль экономики, которая изучает экономические отношения внутри и между институтами.

Понятие институционализма включает в себя два аспекта: «институции» - нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» - закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений.

Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внеэкономические факторы.

### **Отличия институционализма от других экономических школ**

1. Привычные для неоклассической школы категории (такие как цена, прибыль, спрос) не игнорируются, а рассматриваются с учетом более полного спектра интересов и отношений;

2. В отличие от маргиналистов, которые исследуют экономику «в чистом виде», отбрасывая социальную сторону, институционалисты, напротив исследуют экономику лишь как часть социальной системы;

3. С точки зрения классической политической экономии, экономика рассматривается как основа или «базис» для науки, культуры, политики, институционализм же считает эти понятия равноправными и взаимосвязанными;

4. Отрицание принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизаторы (или минимизаторы) целевой функции, а как следующие различным «привычкам» - приобретенным правилам поведения — и социальным нормам;

5. Интересы общества первичны. Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом. В маржинализме и классической политэкономии считается, что сначала возникают интересы индивида, и они являются порождающими по отношению к интересам социума;

6. Отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер. Старые институционалисты исходили здесь из предложенного Т. Вебленом принципа «кумулятивной причинности», согласно которому экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга. В то время как маржинализм рассматривает экономику в состоянии статики и динамики, а классики характеризуют какой-либо экономический подход как естественный;

7. Благоклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику;

8. Отрицание «рационального человека», руководствующегося исключительно полезностью. По мнению институционалистов, действия индивида спрогнозировать невозможно из-за невозможности учесть все факторы (экономические и неэкономические), влияющие на поведение человека. Следует определить, какие именно факторы лежат в основе спроса. Помимо цен это может быть ожидание цены, стремление уберечь фирму от риска и т. п. На экономическую ситуацию влияют не только цены; наряду с ними действуют и должны быть приняты во внимание такие факторы как инфляция, безработица, кризисы, политическая нестабильность и т. п.;

9. Цены не столь изменчивы, как об этом говорится в трудах классиков. Издержки, спрос, конъюнктура чрезвычайно подвижны, цены же консервативны. Несмотря на происходящие на рынке изменения цены зачастую не меняются;

10. С точки зрения институционалистов задача экономической науки не только в том, чтобы составить прогноз, понять систему взаимосвязей, но и дать рекомендации, обосновать рецепты соответствующих изменений в политике, поведении, общественном сознании.

#### Методология институционализма

В работах институционалистов не встретишь увлечения сложными формулами, графиками. Их аргументы обычно основаны на опыте, логике, статистике. В центре внимания не анализ цен, спроса и предложения, а проблемы более широкого плана. Их волнуют не чисто экономические проблемы, но экономические проблемы во взаимосвязи с социальными, политическими, этическими и правовыми проблемами. Сосредоточив вни-

мание на решении отдельных, как правило, значимых и актуальных задач, институционалисты не выработали общей методологии, не создали единой научной школы. В этом проявилась слабость институционального направления, его неготовность разработать и взять на вооружение общую, логически стройную теорию.

### **Представители институционализма**

Торстейн Веблен — основоположник, Джон Коммонс, Генри Адаме, Кларенс Эйре, Митчелл, Уэсли Клар, Гэлбрейт, Джон Кеннет.

## **Тема 1. Предмет изучения институциональной экономики и ее место в современной экономической теории**

### **1.1. Понятие института, роль института в функционировании экономики (по Т. Веблену)**

**Институт** - совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения потребностей общества.

**Институт** - публичная система правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью. Эти правила специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие в качестве запрещенных.

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом.

**Институты** - это распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе.

Также под институтами Веблен понимал:

- привычные способы реагирования на стимулы;
- структура производственного или экономического механизма;
- принятая в настоящее время система общественной жизни.

Другой основоположник институционализма Джон Коммонс определяет институт следующим образом:

Институт - коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

У другого классика институционализма - Уэсли Митчелла можно найти следующее определение:

Институты - господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта:



**Институты** - это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

Экономические действия индивида протекают не в Изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека: 1) законодательством; 2) географическим положением; 3) различными религиозными культурами.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть ни что иное, как институты.

## ***1.2. Институционализм и неоклассическая экономическая теория***

Существует несколько причин, по которым неоклассическая теория (начала 60-х годов) перестала отвечать требованиям, предъявляемым к ней экономистами, которые пытались осмыслить реально происходящие события в современной экономической практике:

1. Неоклассическая теория базируется на нереалистичных предпосылках и ограничениях, и, следовательно, она использует модели неадекватные экономической практике. Коуз называл такое положение дел в неоклассике «экономикой классной доски».

2. Экономическая наука расширяет круг феноменов (например, таких как идеология, право, нормы поведения, семья), которые успешно могут анализироваться с точки зрения экономической науки. Этот процесс получил название «экономического империализма». Ведущим представителем этого направления является нобелевский лауреат Гарри Беккер. Но впервые о необходимости создания общей науки, изучающей человеческое действие писал еще Людвиг фон Мизес, предлагавший для этого термин «праксеология».

3. В рамках неоклассики практически нет теорий, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения, которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века. (В рамках экономической науки до 80-х годов XX века эта проблема рассматривалась почти исключительно в рамках марксистской политической экономии).

Предпосылки неоклассической теории, которые составляют ее парадигму (жесткое ядро), а также «защитный пояс», которые следуя методологии вывел Имре Лакатос:

#### **Жесткое ядро:**

1. Стабильные предпочтения, которые носят эндогенный характер;
2. Рациональный выбор (максимизирующее поведение);
3. Равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.

#### **Защитный пояс:**

1. Права собственности остаются неизменными и четко определенными;
2. Информация является совершенно доступной и полной;
3. Индивиды удовлетворяют свои потребности с помощью обмена, который происходит без издержек, с учетом первоначального распределения.

Исследовательская программа по Лакатосу, оставляя в неприкосновенности жесткое ядро, должна быть направлена на то, чтобы прояснять, развивать уже имеющиеся или выдвигать новые вспомогательные гипотезы, которые образуют защитный пояс вокруг этого ядра.

Если видоизменяется жесткое ядро, то теория заменяется' новой теорией со своей собственной исследовательской программой.

### ***1.3. Старый и новый институционализм***

«Старый» институционализм, как экономическое течение, возник на рубеже 19-20 веков. Он был тесно связан с историческим направлением в экономической теории, с так называемой исторической и новой исторической школой (Лист Ф., Шмолер Г., Бретано Л., Бюхер К.). Для институционализма с самого начала его развития было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы. Это было наследием исторической школы, представители которой не только отрицали существование

устойчивых детерминированных связей, и законов в экономике, но и являлись сторонниками идеи, что благосостояние общества может быть достигнуто на основе жесткого государственного регулирования экономики.

Основными представителями «Старого институционализма» являются: Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт. Несмотря на значительный круг проблем, охватываемый в работах указанных экономистов, им не удалось образовать собственную единую исследовательскую методику.

Старый институционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики». В частности, Веблен отвергал концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов. Объектом анализа являются институты, а не человеческие взаимодействия в пространстве с ограничениями, которые задаются институтами.

Также работы старых институционалистов отличаются значительной междисциплинарностью, являясь, по сути, продолжениями социологических, правовых, статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам.

Предшественниками неoinституционализма являются экономисты Австрийской школы, в частности Карл Менгер и Фридрих фон Хайек, которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод, а также поставили вопрос о синтезе многих наук изучающих общество.

Современный неoinституционализм берет свое начало с пионерных работ Рональда Коуза «Природа фирмы», «Проблема социальных издержек».

Атаке неoinституционалистов в первую очередь подверглись положения неоклассики, составляющие ее защитное ядро.

1) Во-первых, подверглась критике предпосылка, что обмен происходит без издержек. Критику этого положения можно найти в первых работах Коуза. Хотя, необходимо отметить, что о возможности существования издержек обмена и об их влиянии на решения обменивающихся субъектов писал еще Менгер в своих «Основаниях политической экономии».

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Это доказывает Карл Менгер в работе «Основания политической экономии», исходя из предположения о существовании двух участников обмена. Первый имеет благо А, обладаю-

щее ценностью  $W$ , а второй - благо  $B$  с такой же ценностью  $W$ . В результате произошедшего между ними обмена ценность благ в распоряжении первого будет  $W + xfa$  второго -  $W + y$ . Из этого можно сделать вывод, что в процессе обмена ценность блага для каждого участника увеличилась на определенную величину. Этот пример показывает, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность как производство материальных благ.

Исследуя обмен, нельзя не остановиться на пределах обмена. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. Этот тезис верен для всех контрагентов обмена. Пользуясь символикой вышеуказанного примера, обмен происходит, если  $W(A) < W + x$  для первого и  $W(B) < W + y$  для второго участников обмена, или если  $x > 0$  и  $y > 0$ .

До сих пор мы рассматривали обмен как процесс, происходящий без издержек. Но в реальной экономике любой акт обмена связан с определенными издержками. Такие издержки обмена получили название транзакционных. Они обычно трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».

Концепция транзакционных издержек противоречит тезису неоклассической теории, что издержки функционирования рыночного механизма равны нулю. Такое допущение позволяло не учитывать в экономическом анализе влияния различных институтов. Следовательно, если транзакционные издержки положительны, необходимо учитывать влияние экономических и социальных институтов на функционирование экономической системы.

2) Во-вторых, признавая существование транзакционных издержек, возникает необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание тезиса о неполноте и не совершенности информации, открывает новые перспективы для экономического анализа, например, в исследовании контрактов.

3) В-третьих, подвергся пересмотру тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности. Исследования в этом направлении послужили отправным пунктом для развития таких направлений институционализма как теория прав собственности и экономика организаций.

В рамках этих направлений субъекты экономической деятельности «хозяйственные организации перестали рассматриваться как «черные ящики».

4) В-четвертых, в рамках «современного» институционализма также осуществляются попытки модификации или даже изменения элементов жесткого ядра неоклассики. В первую очередь это предпосылка неоклассики о рациональном выборе. В институциональной экономике классическая рациональность модифицируется с принятием допущений об ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Несмотря на различия, практически все представители неоинституционализма рассматривают институты через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. При этом используются следующие основополагающие инструменты, относящиеся к модели человека: методологический индивидуализм, максимизация полезности, ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение.

Некоторые представители современного институционализма идут еще дальше и подвергают сомнению саму предпосылку о максимизирующем полезность поведении экономического человека, предлагая его замену принципом удовлетворительности. В соответствии с классификацией Трэна Эггертссона представители этого направления образуют собственное направление в институционализме - Новую институциональную экономику, представителями которой можно считать О. Уильямсона и Г. Саймона. Таким образом, различия между неоинституционализмом и новой институциональной экономикой можно провести в зависимости от того, какие предпосылки подвергаются замене или модификации в их рамках - «жесткого ядра» или «защитного пояса».

Основными представителями неоинституционализма являются: Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, А. Алчиан, Саймон Г., Л. Тевено, Менар К., Бьюкенен Дж., Олсон М., Р. Познер, Г. Демсец, С. Пейович, Т. Эггертссон и др.

#### ***1.4. Основные течения современного неоинституционализма***

**1) Теория прав собственности.** Родоначальниками ее являются А. Алчиан, Р. Коуз, Й Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Э. Фьюроботн.

«Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существо-

ванием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которое любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Оно захватывает полномочия, как над материальными объектами, так и над правами человека (право голосовать, печатать и т. д.).

Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу.

С точки зрения общества права собственности выступают как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами.

С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса.

Чтобы реализовать свои разнообразные цели, индивид осуществляет контроль над принадлежащим исключительно ему объему прав собственности. В литературе по теории прав собственности наибольшее распространение получила классификация А. Оноре. Она включает:

1. Право владения, т. е. исключительного физического контроля над вещью;
2. Право пользования, т. е. личного использования вещи;
3. Право управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована;
4. Право на доход, т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами - право присвоения);
5. Право на капитальную стоимость вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи;
6. Право на безопасность, т. е. иммунитет от экспроприации;
7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию;
8. Право на бессрочность;
9. Запрет вредного использования, т. е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
10. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга;

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

Любой акт обмена рассматривается как обмен пучками прав собственности. Рамки по передаче прав собственности определяет контракт.

Важное место в теории прав собственности занимают проблемы спецификации прав собственности и отношения принципал-агент в различных системах собственности.

**2) Теория трансакционных издержек.** Основные представители: Р. Коуз и О. Уильямсон.

**3) Теория экономических организаций.** Основные представители: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар.

В рамках этой теории фирма рассматривается сквозь призму трансакционного подхода, как сеть контрактов, система обработки и передачи информации, структура по обеспечению экономической власти и контроля над объектами собственности и т. д.

**4) Экономика права.** Представители: Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер.

Концептуальный каркас экономики права можно представить в следующем виде:

Она исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и внерыночных решений (таких, например, как нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и т. д.).

Правовая система, подобно рынку, рассматривается как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. (Например, в случае кражи, как и в случае продажи, ценный ресурс перемещается от одного агента к другому. Разница в том, что рынок имеет дело с добровольными сделками, а правовая система — с вынужденными, совершаемыми без согласия одной из сторон). Многие вынужденные сделки возникают в условиях настолько высоких трансакционных издержек, что добровольные сделки оказываются из-за этого невозможными. (Например, водители автомобилей не могут заранее провести переговоры со всеми пешеходами о компенсации за возможные увечья. К числу вынужденных «сделок»

можно отнести большинство гражданских правонарушений и уголовных преступлений).

Однако, несмотря на вынужденный характер, такие сделки совершаются по определенным ценам, которые налагаются правовой системой. В качестве таких неявных цен выступают судебные запрещения, денежные компенсации, уголовные наказания. Поэтому аппарат экономического анализа, оказывается приложим не только к добровольным, но и к недобровольным сделкам.

В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические субъекты на различные правовые установления.

В экономике права также анализируется вопрос: как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов. Основной предпосылкой анализа здесь служит тезис, что формирование правовых институтов направляется принципом эффективности.

**5) Теория общественного выбора.** Основные представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер.

Теория общественного выбора анализирует политический механизм принятия макроэкономических решений, иначе говоря, объектом анализа здесь выступают «политические рынки».

**6) Новая экономическая история.** Представители: Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уоллис.

Эта теория пытается истолковывать исторический процесс с точки зрения эволюции институтов, теории прав собственности и транзакционных издержек.

## ***Тема 2. Модели поведения человека в институциональной экономике***

### ***2.1. Модель экономического человека в ортодоксальной экономике***

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Саймон отмечал, что усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора экономической сфере, а сам выбор как



процесс выпал из поля экономического анализа: «неоклассическая теория исследует, по сути, не процесс выбора, а его результаты».

Внимание экономистов к проблеме и механизму экономического выбора и условий, опосредующих этот выбор, обусловило пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма.

В начале необходимо кратко рассмотреть предпосылки, на которых базируется неоклассическая модель экономического человека.

Эта модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;

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

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

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

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

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

Неоклассическая теория здесь исходит из предположений, что все потребители знают, чего они хотят, то есть каждый имеет свою совокупность известных ему потребностей, которые к тому же связаны функционально. Для упрощения анализа неоклассики взяли «усредненную» функцию полезности, где не учитываются ни разнообразие возможностей максимизации при постоянной величине дохода, ни различия между субъективными стремлениями использовать имеющиеся ресурсы и объективными возможностями. Следовательно, так как предпочтения известны, то решением

функции полезности будет определение неизвестных результатов индивидуального выбора.

Следуя неоклассикам можно представить человека как совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, то есть определяющим последние единственным критерием - собственной функцией полезности.

Таким образом, можно отметить, что отсутствие каких-либо предположений о возможности влияния решений одних людей на решения других отрывают ортодоксальную теорию от социальности экономической науки.

Социологической модели человека существует, по мнению Линденберга, два вида. Первый (акроним SRSМ) - социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Ставится цель - полная социализация. Процесс направляется обществом - человек играет свою роль в нем. Наконец, возможность применения санкций - это контроль со стороны общества.

Вторая модель (акроним OSAM) - человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. Но он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т. к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения.

Сравнивая эти две модели, можно сделать следующие выводы: 1) экономический человек концентрирует в себе наиболее характерные черты человеческого поведения в процессе повседневной рыночной деятельности; 2) социологический человек переносит характеристику своего поведения на свое же поведение: общество в действительности не является действующим лицом, оно представляет собой результат индивидуальных действий и взаимодействий людей.

## *2.2. Рациональное поведение. Принцип рациональности*

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

Теория рационального выбора объясняет, только нормальное поведение людей.

В экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения:

- 1) Рациональность (как таковая);
- 2) Следование своим интересам.

### 2.2.1. Рациональность

Согласно О. Уильямсону существует 3 основные формы рациональности:

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

2) Ограниченная рациональность — познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории транзакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

Такое определение включает в себе возможность различных его интерпретаций. Сами экономисты, привыкшие считать рациональность категоричной, относят ограниченную рациональность к иррациональности или нерациональности. Социологи считают такую предпосылку слишком большим отступлением от принятой в экономической теории относительной поведенческой точности.

То есть говорят, что приверженцы теории транзакционных издержек еще больше размывают границы неопределенности принятой в классической теории. Однако, экономтеория транзакционных издержек объясняет эту двойственность необходимостью объединить в одном мотиве ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов и стремление к изучению институтов как поведенческих шаблонов в условиях ограниченной информации.

Эта теория одной из важнейших предпосылок берет такой ограниченный ресурс как интеллект. Существует стремление сэкономить на нем. А для

этого либо уменьшаются издержки в ходе самих процессов принятия решения (за счет личных способностей, владения большим количеством информации опытом и т.д.), либо обращаются к помощи властных структур.

3) Органическая рациональность - слабая рациональность процесса. Ее используют в эволюционном подходе Нельсон, Уинтер, Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. А также представители австрийской школы Менгер, Хайек, Киирзнер, связывая ее с процессами более общего характера - институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и так далее. Такие институты «нельзя запланировать. Общая схема таких институтов не созревает в чем-либо сознании. В самом деле, существуют такие ситуации, когда незнание «оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения».

### **2.2.2. Ориентация на собственный интерес**

1) Оппортунизм. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают: «Следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. В общем случае речь идет только об информации и всем, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера. Нейтрализацию оппортунизма можно осуществить такими действиями как заключением такого контракта, в котором обе стороны согласовали все моменты, по которым они не доверяют друг другу.

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

3) Послушание. Последняя слабая форма ориентации на собственный интерес - послушание. Но в чистом виде такой тип вряд ли существует в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализа-

ции человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, так как за него решают другие.

### *2.3. Поведенческие предпосылки институционального анализа*

Прежде всего, под большим вопросом была поставлена возможность отвлечения от системы предпочтений, которая формируется внутри человека. Это система ценностей, целевых установок, стереотипов поведения, привычек индивидов, психологического и религиозного типов, что напрямую говорит о том, что индивид осуществляет выбор сам. То есть институционалисты определяют скорее характер ситуации, в которой выбор осуществляется, а не рассматривают полученный результат в рамках взаимодействия многих людей. Поэтому такой подход предполагает подключение исторического аспекта, который просматривает эволюцию человека привязанного к конкретной культуре, общества, группе и существующего в определенное время.

Следующая особенность институциональной теории вытекает из предыдущей: так как предположение об экзогенности системы ограничений неверно, то, следовательно, если человек не имеет полный объем информации необходимой для свободной ориентации в окружающем мире, то он и не в состоянии отразить в полной мере процессы индивидуальной и общественной жизни. Тогда как можно проследить процесс осуществления отбора реальности и их расшифровку как предпосылку осуществления выбора?

Для решения этих вопросов в рамках современной неинституциональной экономики используются две поведенческие предпосылки - ограниченная рациональность и оппортунизм.

Саймон предлагает заменить принцип максимизации - принципом удовлетворенности, так как в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации.

Он отмечает, что в экономической теории понятие удовлетворенности не играет такой роли как в психологии и теории мотивации, где оно является одним из самых важных. Согласно психологическим теориям побуждение к действию происходит из неудовлетворенных стремлений и исчезает после их удовлетворения. Условия удовлетворенности в свою очередь зависят от уровня устремлений, который зависит от жизненного опыта.

Придерживаясь этой теории можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определенного объема продаж.

Поэтому институционалисты считают необходимым замену понятия рациональности понятием субъективной обоснованности действия. Исходя из этой предпосылки, их интересует два факта: 1) чем обосновано то или иное решение, 2) степень свободы принятия этого решения.

#### *2.4. Институт хозяйственной этики и экономическое поведение*

Этические нормы являются теми ограничениями, игнорируя которые часто невозможно объяснить некоторые экономические явления. Этика, мораль, традиции являются теми правилами поведения или институтами, которые присутствуют в теориях неоинституционализма. Поэтому эти теории описывают человеческую природу такой, какой она наблюдается в действительности, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма.

Например, оппортунистическое поведение субъектов экономической деятельности может быть ограничено не только формальными институтами, создаваемыми государством. Действительно, если сведение оппортунизма к минимуму уменьшает трансакционные издержки и, следовательно, повышает эффективность системы, то различные институты, способствующие этому, будут эволюционировать и закрепляться в обществе. Одними из таких неформальных институтов являются нормы этики или морали (понятия этические и моральные нормы часто используются как тождественные, исходя из того, что этика - это «философское учение о морали, изучающее условия возникновения морали, ее сущность, понятийные и императивные формы»).

Этические нормы во многих случаях более эффективно способствуют снижению трансакционных издержек, чем формальные нормы права.

Этика и нравственная норма права в процессе эволюции претерпевали свои изменения. >

Существуют врожденные правила морали, основанные на инстинктах (солидарность, альтруизм, групповое принятие решений), а также прибавляются приобретенные. Именно эти благоприобретенные институты, сохраняясь и эволюционируя, позволили возникнуть современной цивилиза-

ции, основанной на экономическом и социальном обмене между людьми и между государствами. На основе таких правил поведения возникли правовые нормы, сформировались системы права.

Таким образом, величина издержек рыночных транзакций зависит не только от правовых норм, регламентирующих правила заключения сделок, но и от традиций рыночного поведения контрагентов обмена.

В условиях централизованного планирования транзакционных издержек вообще не существует, поскольку механизм рыночного обмена отсутствует. Однако существовал теневой рынок, на котором была занята определенная часть населения, а большинство населения и на этом рынке транзакционные издержки были крайне высокими потому, что обмен происходил в не правовых рамках. С переходом экономики на рыночный путь развития "черный" рынок легализовался. Но в новых условиях его агенты не могут сразу поменять правила своего поведения, в рыночных условиях они продолжали нарушать правовые нормы регулирования экономической деятельности. Подобное поведение является оппортунистическим и, следовательно, резко повышающим издержки функционирования хозяйственной системы.

Институты этики не являются продуктом целенаправленной деятельности индивида или группы индивидов. Они формируются в результате эволюционного культурного отбора. Индивиды, принимая решения в процессе хозяйственной деятельности, учитывают те ограничения, которые обуславливаются устоявшимися и принятыми как традиционные матрицами поведения. Игнорируя доминирующие в обществе этические нормы, индивиду трудно рассчитывать на успех своего дела.

Но самое важное заключается в том, что, действуя согласно правилам, которые закрепились в результате эволюционного отбора, субъект хозяйственной деятельности использует больше информации о приемлемости своих поступков, чем он может получить и осмыслить, руководствуясь лишь одной рациональностью. Хайек отмечает: «Рационализм может быть ошибочным, и традиционная мораль может в некоторых отношениях обеспечить более верное руководство для человеческих действий, чем рациональное знание».

Моральные нормы влияют на процесс формирования субъективных мысленных конструкций у индивида. Дуглас Норт подчеркивает, что «субъективные мысленные конструкции, при помощи которых индивидуумы об-

рабатывают информацию, приводят к решениям, определяющим выбор индивидуума». Обладая различными способами восприятия (менталитетом) экономических явлений, индивиды в схожих экономических ситуациях принимают различные решения. Следовательно, успех проведения рыночных реформ во многом зависит от изменения менталитета населения.

### ***Тема 3. Транзакционные издержки***

#### ***3.1. Понятие и виды транзакций***

Понятие транзакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

**Транзакция** - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом. Такое определение имеет смысл в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и следовательно, оказываются транзакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Коммонс различал три основных вида транзакций:

1) Транзакция сделки - служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В транзакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком транзакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2) Транзакция управления - в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В транзакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений.

3) Транзакция рациионирования - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны зани-



мает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К транзакциям рационалирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В транзакции рационалирования отсутствует управление. Через такую транзакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Наличие транзакционных издержек делает те или иные виды транзакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места. Поэтому одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами транзакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.

### *3.2. Понятие транзакционных издержек*

Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базисом для введения в экономический анализ нового понятия - транзакционные издержки.

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 30-е годы в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

Так К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы: чем ближе экономика к модели общего равновесия, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и

принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Согласно Чангу максимальные транзакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что в конечном счете определяет ее неэффективность.

### ***3.3, Типология транзакционных издержек***

Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов транзакционных издержек:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации;

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат - стандартные ( типовые) договоры;

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга - это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приближительной. Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности;

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты;

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек;

6. Издержки вычленения (аналогичны 5 (отлынивание));

7. Информационные издержки;

8. Издержки масштаба;

9. Издержки поведения.

Различают две основных формы оппортунистического поведения. Первая носит название **морального риска**. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода - отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой. Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности команды завода или правительственного учреждения?

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию. Сокращение издержек оппортунистического поведения - главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

Вторая форма оппортунистического поведения - **вымогательство**. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда вымогательство остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями.

### *Структура трансформационных издержек:*

1) Трансформационная группа - издержки по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства.

2) Организационные издержки - издержки по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации, а также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации.

3) Трансакционные издержки.

Трансакционные и организационные издержки являются взаимосвязанными понятиями, увеличение одних ведет к уменьшению других и наоборот.

В современном экономическом анализе трансакционные издержки получили операционное применение. Так в некоторых исследованиях воздействие трансакционных издержек на спрос и предложение аналогично введению налогов.

Также использование трансакционных издержек позволяет выразить через них функцию спроса на институты при анализе институционального равновесия и институциональной динамики. В качестве предложения институтов «на институциональном рынке» выступают издержки коллективного действия.

### *3.4. Трансакционные издержки и спецификация прав собственности*

Основная задача теории прав собственности состоит в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами. Теория прав собственности базируется на следующих фундаментальных положениях:

1) права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия;

2) реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;

3) реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Когда на рынке заключается сделка, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров. Экономисты обыкновенно принимают пу-

чок прав как данный и ищут объяснение, чем определяются цена и количество подлежащего обмену товара, к которому относятся эти права». Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Так, собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны.

Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

В качестве исходного пункта анализа западные теоретики обращаются обычно к режиму частной собственности. Право частной собственности понимается ими не просто как арифметическая сумма правомочий, а как сложная структура. Ее отдельные компоненты взаимно обуславливают друг друга.

Степень их взаимосвязанности проявляется в том, насколько ограничение какого-либо правомочия (вплоть до полного его устранения) влияет на реализацию собственником остальных правомочий.

Высокая степень исключительности, присущая частной собственности, имеет два поведенческих следствия:

1) исключительность права предполагает, что на собственника и только на него падают все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Он поэтому оказывается заинтересован в максимально полном их учете при принятии решений;

2) исключительность права отчуждения означает, что в процессе обмена вещь будет передана тому экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену, и тем самым будет достигнуто эффективное распределение ресурсов в экономике.

Защита системы частной собственности западными экономистами поκειται именно на этих аргументах о эффективности. Точное определение содержания прав собственности они считают важнейшим условием эффективного функционирования экономики.

Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды,

уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Специфицировать право собственности значит точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, а также способ наделения ею.

Неполнота спецификации трактуется как размывание (attenuation) прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой - «никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому».

Размывание прав собственности происходит так как:

- они неточно установлены;
- плохо защищены;
- подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства.

Необходимо различать процессы дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности:

1) Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует в их глазах, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности;

2) Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования.

В противоположность этому односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности государством не дает никаких гарантий его соответствия критериям эффективности. Действительно, подобные ограничения нередко налагаются в корыстных интересах различных лоббистских групп.

В реальности отделить процессы расщепления от процессов размывания прав собственности очень трудно, поэтому экономический анализ проблемы размывания прав собственности не означает призыва к точному определению всех правомочий на все ресурсы любой ценой.

Спецификация прав собственности, с точки зрения экономической теории, должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки.

### *3.5. Внешние эффекты, трансакционные издержки. Теорема Коуза*

Внешние эффекты (экстерналии) - дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах.

Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо.

Отрицательные внешние эффекты вызывает дополнительные издержки для других.

Коуз предложил оригинальную гипотезу, следуя которой, отрицательные внешние эффекты могут быть интернализированы с помощью обмена правами собственности на объекты, порождающие экстерналии при условии, что эти права четко определены и издержки обмена незначительны. И в результате такого обмена рыночный механизм приведет стороны к эффективному соглашению, которое характеризуется равенством частных и социальных издержек.

Трудности при реализации положений данной теоремы заключаются: 1) в четком определении прав собственности; 2) в высоких трансакционных издержках.

Наиболее распространенным является формулировка теоремы Коуза, данная Джорджем Стиглером: «в условиях совершенной конкуренции (при нулевых трансакционных издержках) частные и социальные издержки будут равны».

Коуз подчеркивал, что Стиглер не учел при формулировке теоремы то, что при равенстве частных и социальных издержек ценность производства будет максимизироваться. Это очевидно если принять следующую трактовку социальных издержек, которую дает Коуз.

«Социальные издержки представляют собой наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при их альтернативном использовании». Но любой предприниматель приступит к производству в случае, когда его частные издержки будут меньше, чем ценность продукта произведенного с помощью привлеченных факторов.

Следовательно, равенство социальных и частных издержек подразумевает максимизацию ценности производства.

### *3.6. Трансакционные издержки и контрактные отношения*

Образование фирмы дает экономию на общих издержках путем трансформации трансакционных издержек независимых агентов на открытом рынке, в организационные внутри фирмы. Поэтому для анализа природы фирмы понадобилось расширить содержание понятия контракт (сделка) далеко за рамки договора о единичной купле-продаже. Так появилась возможность трактовать природу фирмы, как проблему выбора оптимальной формы контракта.

Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают).

Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и анти-стимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения.

Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

На практике применяется три основных типа контракта:

1. Классический контракт. Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если,...то»). Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента - его участником может быть любой. Классический контракт тяготеет к стандартизации. Записанные условия сделки имеют в нем перевес над устными, основной акцент делается на формальных документах. С выполнением сделки он прекращает существование. Контракт носит двухсторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение санкций контракта и все споры по нему решаются в суде.

2. Неоклассический контракт. Это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть пока они не произойдут. Поэтому участники такого контракта соглашаются на привлечение тре-



тейской стороны, решение которой обязуются выполнить в случае наступления неоговоренных в контракте событий, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются не судом, а органами арбитража.

3. Отношенческий (или обязательственный) контракт. Такие контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов здесь полностью исчезает - отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа.

Личность участников здесь приобретает решающее значение. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных переговоров, двухстороннего торга. Нормой, на которую ссылаются стороны, служит поэтому не первоначальный контракт, а все отношение в целом.

Каждой контрактной форме соответствует специфический механизм управления договорными отношениями:

1) Безличный рыночный механизм. Подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.

2) Арбитраж. Распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.

3) Двухсторонняя структура управления. Это тип характерен для отношенческих контрактов. Сфера применения этого механизма управления - регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности.

4) Унитарное управление (иерархия). Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

## **Тема 4. Фирма как экономическая организация**

### ***4.1. Альтернативные подходы к теории фирмы***

Неоклассическая теория фирмы рассматривает ее как «черный ящик». Фирма в данной теории представлена «данностью». Как и потребитель, фирма выступает в роли первичного логического элемента экономической системы. Неоклассическая теория не ставит вопрос о том, почему возникает фирма. Также не уделяется внимания характеру внутренней организации фирмы, таким задачам менеджмента, как поиск рынков, продуктов, технологий. Менеджмент в данной модели решает всего одну задачу - выбрать максимизирующий прибыль объем выпуска продукции. У неоклассиков фирма - множества производственных возможностей, к которым прилагается мотивация, связанная с извлечением прибыли».

Основными допущениями неоклассической теории фирмы являются:

1. Единственность критерия выбора решения;
2. Неограниченность возможностей и обработки поступающей из внешней среды информации.

Современная микроэкономическая теория предлагает модель «путь развития» для объяснения поведения фирмы. Исходными ограничениями данной модели являются:

- неизменность цен на ресурсы;
- постоянный рост бюджета производителя;
- использование трех факторов производства.

В институциональной экономике фирма в большинстве случаев рассматривается как экономическая организация, которая является альтернативным рынку способом хозяйственной координации, сопряженным с организационными издержками (соответственно рыночная координация с трансакционными).

Категория «фирма» в современной экономической науке имеет неоднозначную трактовку. Марксистская политическая экономия, рассматривает фирму как одну из центральных экономических категорий. Однако и среди неортодоксальных экономических течений имеются существенные различия в подходах к анализу фирмы.

Е. Прескотт и М. Висшер определяют фирму как организационный капитал, понимая под этим информационные активы, воплощенные в зна-

ниях и квалификации наемных работников. Фирма ими трактуется как организационная форма приобретения и использования информации, во многих случаях более дешевая, чем заключение рыночных контрактов.

Й. Шумпетер использует термин «предприятие», понимая под ним «осуществление новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются».

Б. Клейн утверждал, что фирма - это группы формальных и неформальных контрактов, и развитые механизмы контроля и управления информацией.

#### ***4.2. Контрактная теория фирмы***

Данная теория берет свое начало с работ Рональда Коуза, в частности с его наиболее известной статьи - «Природа фирмы». Коуз показал, что фирма, хотя и является основным субъектом хозяйственной деятельности, но в экономических исследованиях ее природа не получила должного отражения.

Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами - контрактами.

Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т.е. фиксируются на бумаге), также они могут принимать вид неформальных договоров (соглашений, контрактов).

В институциональной теории фирмы - фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: трансакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками).

**Трансакционные издержки** - это затраты (явные и неявные) на обеспечение выполнения внешних контрактов. Трансакционными издержками служат затраты на совершение деловых операций, включая в себя денежную оценку времени на поиск делового партнера, на ведение переговоров, заключение контракта, обеспечение соответствующего выполнения контракта.

**Издержки контроля** - это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов. Издержки контроля включают расходы на мониторинг

выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов.

Рынок и фирма с этой точки зрения представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма - как сеть внутренних контрактов.

Рост трансакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Это, в свою очередь, обуславливает существование относительно крупных фирм, перед которыми проблема внешнего соглашения и возможности оппортунистического поведения во многих случаях снимается развитием внутренних контрактов.

В свою очередь, при росте фирмы растет численность занятых и расчлененность производственного процесса (характерный пример - конвейер с обособленными операциями), так что совокупный результат деятельности фирмы оказывается делом не одного или нескольких работников, как в доиндустриальную эпоху, а многих подразделений и множества работников. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом, характерная для мелкого производства.

И сразу же появляется проблема безбилетника: сокращение интенсивности труда одного из работников никак не сказывается прямым образом на совокупном продукте фирмы и может остаться незамеченным, а следовательно, искушает работников трудиться не в полную силу. Самоконтроль интенсивности труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место вынужденно встает контролирующая инстанция. Появляются и растут издержки контроля над степенью интенсивности труда (деятельности) каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля.

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек - трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы: **U-форму** и **M-форму**.

**U-форма** (от английского unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими трансакционными издержками. **U-форма** (унитарная)

форма характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги, и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе. Эта структура выгодна своей простотой и малым числом промежуточных звеньев. Для нее характерна значительная экономия от масштаба и низкие организационные издержки.

**М-форма** от английского multiproduct) характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разьединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела.

Стратегические решения принимаются центральной дирекцией, они становятся ее главной функцией, и для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию многопродуктовых фирм большого размера, что требует диверсифицированных инвестиций, выверенной тонкой стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма организации характеризуется большими организационными издержками. Здесь с потреблением и рынком для всех продуктов имеет дело центральное руководство, а не отдельные продуктовые или производственные подразделения, что дает возможность оперативно реагировать на изменение рыночных параметров спроса для любого выпускаемого продукта. Это способствует гибкости производства, что ведет к организации многопродуктового процесса в крупных масштабах. В экономической литературе встречается точка зрения, что в этом случае транзакционные издержки понижаются, поскольку многие промежуточные продукты производятся внутри фирмы. Однако усложнение системы управления продуктовыми подразделениями ведет к увеличению издержек контроля.

Логическая ошибка в приведенной трактовке зависимости транзакционных издержек от организационной формы проистекает из-за неразграничения транзакционных издержек фирмы на отдельных рынках. Фирма сталкивается с транзакционными издержками на двух рынках: товарных, где она реализует свою продукцию, и факторных (в широкой трактовке). На конкурентных факторных рынках могут наблюдаться обе организационные формы, но U-форма внутрифирменной организации будет преобладающей. Уровень транзакцион-

ных издержек здесь низкий, стремящийся к нулю, что следует из определения рынка совершенной конкуренции.

Ситуация на факторных рынках (динамика трансакционных издержек) напрямую детерминирована выбором организационной структуры, а следовательно, размеры фирмы, форму собственности, институциональную организацию контроля за использованием собственности. Как уже отмечалось, при нулевых трансакционных издержках, согласно Коузу, фирмы вообще не будут существовать. Рост трансакционных издержек будет приводить к росту фирмы за счет интернализации (замены трансакций внутренней управленческой или организационной координацией) трансакций. В случае монополии трансакционные издержки принимают очень высокие значения, что делает нерентабельным существование двух фирм в отрасли. Хотя здесь может наблюдаться искусственное увеличение трансакционных барьеров за счет действий государства, создающего различного рода административные барьеры. Таким образом, низкий уровень трансакционных издержек на факторных рынках характерен для U-формы, а высокий - для M-формы внутрифирменной, что не соответствует распространенному мнению, приведенному выше.

## ***Тема 5. Экономическая теория организации***

### ***5.1. Организация в экономической теории***

Реальные экономические явления зачастую отличаются от экономических моделей и не всегда только по степени сложности. Действительно, успех экономического исследования часто зависит от тех методологических принципов, которые лежат в его основе. Классическая теория фирмы базируется на принципах методологического индивидуализма. Более сложным экономическим явлением по отношению к классическому пониманию феномена фирмы как первичного экономического субъекта является понятие экономической организации.

Подход к фирме не просто как к единичному рыночному субъекту, а как к своеобразной организации, позволяет дать определение некоторым видам **экономических отношений**, складывающихся в организации. Ими являются:

- контроль;
- экономическая власть;

- мотивация;
- способы передачи информации внутри организации.

Используя вышеперечисленные инструменты, можно проанализировать влияние различных форм собственности на структуру и эффективность организации.

Впервые понятие организации как экономического феномена было использовано для построения своей теоретической концепции Альфредом Маршаллом. Он употреблял это понятие неоднозначно, на трех уровнях.

**На первом уровне** организация рассматривается как способность приводить в порядок сложные экономические организмы (по аналогии с биологическими). Организация необходима в силу высокого уровня дифференциации и комплексности экономических явлений, в основе ее лежит разделение труда. Она способствует повышению производительности используемых факторов производства.

**На втором уровне** он отождествляет понятие организации с понятием промышленности или индустриальной организации. Здесь анализируется влияние механизации труда и использования машин.

**На третьем уровне** Маршалл исследует роль предпринимателя и, следовательно, «деловую организацию». Здесь основным вопросом становится сравнительная эффективность организационных форм предпринимательской деятельности.

В дальнейшем Маршалл обращался к понятию организации в основном на макроуровне (общественно-экономическая организация). В микроэкономический анализ оно было включено представителями неоинституционализма.

Проблема существования экономической организации должна рассматриваться под иным углом зрения, чем рынок. Эффективность рынка и организации имеет различный механизм реализации. Так, если рынок представляет собой обезличенный процесс обмена или передачи прав собственности, то организация - это властное распределение ресурсов, предпочтений и ценностных ориентиров внутри нее самой, следовательно, организация предполагает существование определенной **иерархии**.

Согласно неоинституционалистам **организация** - это система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной

структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли.

Необходимость хозяйственной обособленности и существования специфических, отличных от рынка учреждений (фирм или экономических организаций) была блестяще доказана Рональдом Коузом. Он подчеркивал, что фирма возникает тогда, когда это позволяет экономить на трансакционных издержках, заменив их координационными внутри организации.

Любая экономическая организация обладает следующими признаками:

- 1) Общая цель, не сводимая к индивидуальным целям ее членов;
- 2) Набор ресурсов и определенный способ их защиты;
- 3) Система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;
- 4) Структура устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия, постоянное формальное руководство);
- 5) Специфическое разделение труда между своими членами;
- 6) Наличие вознаграждений и наказаний за участие или (неучастие) в делах организации.

В экономике организаций признается и анализируется тот факт, что сделки (контракты) заключаются не только на рынке, но и вне него. Это порождает необходимость изучения способов экономической координации:

- на уровне макросистем в меновой экономике эту функцию выполняет рынок;
- на уровне централизованно управляемого хозяйства - макроэкономическое планирование;
- на микроуровне систем сосуществуют различные формы координации.
- как и в ортодоксальной микроэкономике, в рамках экономической теории организаций признается:
  - организация (фирма) является основной единицей, где принимаются экономические решения;
  - на процесс принятия решения влияет распределение прав собственности и тип контроля и экономической власти внутри организации.



## *5.2. Дихотомия: институты и организации*

В большинстве экономических исследований понятия институт и организация используются как синонимы. Это обусловлено дихотомией (последовательное деление целого на две части), присущей некоторым из экономических явлений.

**Дихотомия** - последовательное деление целого на две части.

В рамках неинституциональной экономики, одним из представителей которой является Оливер Уильямсон, сформировалась отличная от представленной ранее точка зрения на экономическую природу института. Согласно Уильямсону, институты рассматриваются как механизмы управления контрактными отношениями. Поэтому важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация. Такой подход концентрирует основное внимание на уровне опосредуемых институтами отдельных транзакций и проблеме их минимизации.

Другие представители неинституционализма подчеркивают важность различий между институтами и организациями, взаимодействие которых, в конечном счете, является источником экономической эволюции и институциональных изменений. Институты и правила, являясь стандартными ограничениями, принятыми в экономической теории, формируют возможности, которыми располагают члены общества. Организации создаются для того, чтобы использовать эти возможности. По мере своего функционирования и развития организации изменяют институты.

Иными словами, для осуществления функций формальных институтов необходимы специально созданные организации, являющиеся проводниками и исполнителями того или иного закрепленного правила или обычая хозяйствования. Например, институт рынка страхования предопределяет возникновение специфических организаций, которые непосредственно являются субъектами рынка - страховых компаний, обществ взаимного страхования, перестраховочных обществ, пенсионных фондов.

Исходя из вышесказанного, Дуглас Норт так определяет организации:

**Организации** представляют собой целенаправленно действующие единицы, созданные организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями, предоставляемыми институциональной структурой общества.

Организации не обязательно могут являться социально продуктивными, потому что институциональная система (структура) создает искаженные стимулы,  $j$ ,

Необходимо отметить, что организации формируются как функции не только институциональных ограничений, но и других ограничений, таких как технологии, доходы и предпочтения. Взаимодействия между этими ограничениями образуют потенциальные возможности максимизации дохода для предпринимателей.

### *5.3. Контроль и власть в хозяйственной организации*

Функционирование любой хозяйственной организации возможно только в рамках институционально оформленных прав собственности. В свою очередь, **собственность как экономический институт** представляет собой санкционированные и признанные легитимными в обществе правила и механизмы контроля и осуществления властных полномочий над объектом собственности.

«**Под отношением власти** мы понимаем передачу полномочий принятия решения явным или неявным образом от одного агента или группы агентов другим агентам». Обычно различают отношения **власти и иерархии**.

**Иерархия** ведет к субординации полномочий в рамках строго определенных экономических и общественных связей. **Власть** же возникает в результате делегирования полномочий и принятия решения в результате простого соглашения или контракта. Так, собственник имущественного пая (или конкретных материальных ценностей) при реорганизации или образовании нового предприятия, внося свой пай в уставной капитал, делегирует свои властные полномочия органам, уполномоченным управлять созданной фирмой.

**Контроль** в отношении прав собственности представляет собой совокупность процедур, которые должен использовать владелец, чтобы обеспечить свое главенство в принятии решений и добиться их выполнения. Механизм контроля в различных типах хозяйственных организаций имеет различные формы. Сложность формы контроля, безусловно, оказывает влияние на эффективность использования объекта, хотя, видимо, и не всегда в прямой зависимости. Концепция индивидуализированной собственности предполагает осуществление собственником контроля - непосредственного или опосредованного специально созданными для этого институтами.

Как видно из вышеизложенного, экономические власть и контроль должны гармонично сочетаться в рамках той или иной системы прав собственности, существующей в хозяйственной организации.

Проблема их взаимодействия может быть проиллюстрирована на примере так называемого конфликта интересов, который может рассматриваться в рамках более общей модели «принципала - агента». Феномен конфликта интересов часто возникает при функционировании хозяйственных организаций, находящихся в государственной собственности. Любой управляющий государственной собственностью, является, скорее, чиновником, чем предпринимателем (в классическом понимании), даже если объект собственности участвует в коммерческой или производственной деятельности. Государством ему доверены лишь права управления собственностью. Действия подобного управляющего определяют две группы интересов:

1) обслуживание интересов управляемого предприятия, улучшение производственных показателей и получение прибыли или, в крайнем случае, минимизация убытков (если работа предприятия не рассчитана на прибыль);

2) государственный менеджер не может не помнить о своих личных экономических (материальных) интересах. Весьма вероятно, что личные интересы не всегда будут совпадать с интересами руководимого предприятия.

Вследствие этого конфликта интересов в обществе должны существовать институты, правила и механизмы, позволяющие минимизировать отрицательный эффект подобного явления. Решение проблемы конфликта интересов шире традиционно обсуждаемого в экономической литературе соотношения между экономическим (т.е. ориентированным на прибыль) и бюрократическим управлением.

Очевидно, что проблема соотношения контроля и власти может удовлетворительно решаться только с развитием института индивидуализированной собственности и сопутствующих ему механизмов.

Проблема существования организации, строящей свою внутреннюю деятельность на принципах, отличных от рыночных, в новой институциональной экономике рассматривается «как проблема выбора оптимальной формы контракта». Под контрактом понимается «соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя

факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями». Если трансакционные издержки заключения контракта на рынке слишком высоки, то они заменяются внутриорганизационными издержками по координации хозяйственной деятельности, что доказано Р. Коузом.

Проблема контракта глубоко исследуется в экономической теории прав собственности, «потому что в договоре находит реализацию фундаментальное право собственника на передачу (отчуждение) собственности». Именно с помощью контракта собственник осуществляет реализацию своего решения о комбинировании и рекомбинировании принадлежащих ему прав. Если права собственности четко определены, обычно предполагается, что активы будут использоваться в соответствии с целями их собственников. Но объективно возникает проблема эффективности распределения прав собственности. Все работы по проблемам прав собственности сконцентрированы на вопросе о том, является ли неэффективное размещение ресурсов результатом неправильного распределения прав собственности».

Эффективность и тип организационной структуры фирмы будет зависеть от возможности ее собственников комбинировать и рекомбинировать свои индивидуализированные права, в зависимости от экономических результатов деятельности фирмы. Решающее значение в этом случае приобретает величина трансакционных издержек при обмене или заключении контрактов между собственниками.

Проблема обмена правами собственности и минимизации при этом трансакционных издержек в новой институциональной экономической теории рассматривается неразрывно с проблемой специфичности активов. По определению Уильямсона: «Специфические активы - это те, которые являются результатом специализированной инвестиции, и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Специфичность активов может принимать несколько форм, среди которых основными являются специфичность:

- человеческого капитала;
- основных фондов;
- местоположения;
- целевые активы.

Наличие специфических активов способствует двусторонней зависимости, которая усложняет контрактные отношения».

Специфичность активов повышает риск капитальных вложений. Поэтому возникает необходимость создания институтов и организаций, минимизирующих риски и способствующих оптимальному распределению ресурсов при осуществлении инвестиций в специфичные активы.

#### *5.4. Теория принципала-агента*

Соотношение экономической власти и контроля в хозяйственной организации и преодоление конфликта интересов в экономической теории обычно рассматриваются в рамках проблематики теории принципала-агента.

Принципал - владелец. Агент - доверенное лицо (управляющий).

Отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими.

Цель собственника - максимизация прибыли.

Цели управляющих - спокойное существование; престиж, роскошь и траты на личные интересы; профессиональный интерес.

Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании. Причем за собственником компании остается функция владения, а за управляющими (особенно верхнего уровня) - функция распоряжения.

Конфликт между интересами собственников и менеджеров углубляется благодаря асимметрии информации. Поскольку управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих решается путем контроля над деятельностью менеджеров. Существует несколько проверенных практикой способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое бы удовлетворяло интересам собственников. Однако ни один из способов не является панацеей.

К способам контроля над деятельностью управляющих относятся:

**1) деятельность совета директоров** (наблюдательного совета); однако этому препятствуют, во-первых, возможность конфликта интересов внутри совета директоров, во-вторых, неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях;

**2) решения общего собрания акционеров.** Общее собрание акционеров может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене. Однако этот способ мало эффективен при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний;

**3) угроза банкротства фирмы,** что может повлечь принудительную смену руководства;

**4) угроза слияния или поглощения.** Сокращение прибыли из-за недобросовестного или недостаточно эффективного управления фирмой ведет к понижению стоимости ее акций, что облегчает их скупку другой фирмой.

**5) конкуренция на рабочем месте.** Создание конкуренции на рабочем месте управляющего предполагает заключение с управляющими контракта, согласно которому размер денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов его работы с результатами работы менеджеров других подразделений;

**6) денежные поощрения управляющих.** Денежные поощрения управляющих возможны в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения собственника-распорядителя в собственника-владельца;

**7) репутация менеджера.** Увольнение недобросовестного менеджера, если такое происходит, сказывается на его репутации, что снижает его оценку на рынке управляющих и возможности получения хорошей должности в другой компании.

Таким образом, мы видим, что фирма представляет собой сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, которые могут порождать конфликты внутри фирмы. Каждая из моделей фирмы и каждый подход к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны функционирования современной фирмы, те ее стороны, которые не в состоянии объяснить традиционная микроэкономическая теория.

## 5.5. Типология хозяйственных организаций

В качестве типологии приведем классификацию Генри Минцберга, основанную на постоянстве составляющих частей организации. В центре этого теоретического построения находится анализ пяти базовых компонентов, между которыми распределяются участники. Их сочетание приводит к широкой дифференциации организационных форм.

Пять базовых компонентов включают:

**1. Операционный центр** предписывает ответственным членам обеспечить производство, которое выражает смысл существования всякой экономической организации (или экономического подразделения любой общественной организации).

**2. Стратегический центр** является инстанцией, где принимаются решения о размещении ресурсов в краткосрочном и особенно долгосрочном плане.

**3. Промежуточное звено**, находящееся между стратегическим и информационным центром и передает решения стратегического центра и обеспечивает их реализацию, но также служит для поддержки информационных потоков обоих центров.

4. Находясь под воздействием технологических ограничений, всякая организация предполагает также наличие **техноструктуры**, призванной вырабатывать программы инвестиций (в сочетании с их ограничениями) и следовать им.

**5. Персонал поддержки** выполняет функции, связанные с материально-техническим обеспечением.

Всякая организация предполагает существование составляющих ее частей. Их функции могут совмещаться и иногда выполняться одним и тем же участником, например, в организации малого размера. Но с точки зрения теории они различны. Отныне преобладание одной функции над другими и способ этого преобладания диктуют расположение других компонентов, позволяющее установить пять фундаментальных организационных форм:

**1. Простая структура** характеризуется явным преобладанием стратегического центра. Здесь мы имеем организацию с низкой степенью сложности, где решения концентрируются в руках нескольких участников и подчиняются мало формализованным правилам; власть весьма сильно

сконцентрирована, размеры фирмы малы, давление со стороны внешней среды сильно.

**2. Механистическая, или машинная, бюрократия** указывает на организацию с преобладанием техноструктуры, где технология навязывает весьма сильную стандартизацию задач, и где большая часть решений носит рутинный характер. Эта организация характеризуется также ограничением со стороны техники, отсюда — большое значение инженеров и техников. Эта организация реализует точные цели в ограниченном числе, откуда следует ее весьма функциональный характер .

**3. Профессиональная бюрократия** основывается на ключевой позиции операционного центра. Здесь речь идет об организациях, прибегающих к сложным, изменяющимся технологиям, что определяет стандартизацию заданий, соединенную с детальным разделением труда и требующую активного участия высококвалифицированного персонала. Процедуры принятия решения, весьма децентрализованные, используют малоформализованные правила, которые обуславливают гибкость выбора. Эффективность организации покоится на обращении внутрь (интериоризации) ее ценностей и норм для участников.

**4. Структура по отделениям** составляет четвертую форму, в которой господствует такой управляющий компонент, как промежуточные инстанции. Здесь имеем совокупность автономных единиц, подобно форме с множеством отделов. Используемая технология почти не требует инициативы участников, главная из проблем заключается в начальном запуске и поддержании ясно определенной деятельности. Большинство решений здесь принимают промежуточные инстанции.

**5. Адхократия** — организация, где господствует персонал материально-технического снабжения. Участники работают с нестабильными технологиями в сложной и подвижной внешней среде, что влечет за собой сильную горизонтальную дифференциацию заданий в сочетании со слабой вертикальной дифференциацией. Ключевая роль персонала материально-технического обеспечения объясняется высокоспециализированным характером этого обеспечения и децентрализацией из-за необходимости работы небольшими командами.



## **Тема 6. Институциональные изменения**

### ***6.1. Государство и институциональная структура экономики***

Институциональная структура - это упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности.

По Уильямсону институциональная структура - это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления».

По Д. Норту, «государство - организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных. Поэтому государство может как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и, наоборот, создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту трансакционных издержек.

Неэффективность институтов возникает вследствие высоких издержек коллективных действий, необходимых для изменения институтов, что, в свою очередь, определяется другими экономическими и политическими институтами.

Можно предложить два подхода к анализу государственной политики в рамках институциональной исследовательской программы - экзогенный и эндогенный.

Согласно экзогенному подходу к исследованию государственной экономической политики, основное внимание уделяется положительной внешней зависимости между определенными мерами и происходящими экономическими процессами, причем связь между инструментами и результатами проводимой политики строго каузальная. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования системы, на которую направлено воздействие, а также их изменение.

Согласно эндогенному подходу, наоборот, особый акцент делается на изменении в результате проведения мер государственной экономической

политики ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов системы, на которую направлено воздействие такой политики. Тем самым успех применяемых экономических инструментов зависит от согласованности векторов экономической политики и внутренних (институциональных) изменений в обществе, которые ею генерируются в процессе функционирования хозяйственного механизма.

Институциональная структура экономики любой страны - это, прежде всего, результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов.

Политика государства в переходной экономике должна быть в первую очередь направлена на создание условий для становления институтов и, следовательно, эффективной институциональной структуры.

### *6.2. Типы и причины институциональных изменений*

Все типы институциональных изменений, которые описаны в экономической литературе можно сгруппировать следующим образом:

1. Инкрементные институциональные изменения за счет закрепления неформальных правил, норм, институтов в относительно малых группах с семейно-родственными связями. Эффективно снижает транзакционные издержки для членов группы.

2. Эволюция институтов. Возникающие неформальные практики постепенно закрепляются как общепризнанные в формальных институтах.

3. Революционные институциональные изменения. Обычно проявляются при экзогенном заимствовании институтов, или их «импорте».

Можно выделить два типа институциональных изменений:

- эндогенные - трансформации институциональной структуры экономики, которые осуществляются путем эволюционного изменения существующих правил и норм, составляющих основу институтов;
- экзогенные - являются более радикальными и чаще всего проявляются при импорте институтов.

Функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются те ценности, которые обу-

словливают их существование, или они сами становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами.

В современной западной политической экономии часто используется инженерный подход к институтам, согласно которому, институты должны оцениваться с позиций результативности и обеспечивать повышение эффективности не только действия как такового, но и институциональной структуры, в которой данное действие осуществляется.

### *6.3. Институционализация и деинституционализация в переходной экономике. Институциональные ловушки*

Переходная экономика характеризуется разрушением старых институтов (деинституционализация) и формированием новых (институционализация). Деинституционализация рынка, по нашему мнению, представляет собой процесс формирования неэффективных локальных институциональных структур, характеризующихся неустойчивостью и высокой монополизацией или моносонизацией.

Институционализация рынка предполагает движение экономической системы к своему институциональному равновесию.

«Институциональный вакуум» ведет к атомизации общества, к увеличению неопределенности действий индивидов на рынке, что значительно повышает издержки коллективного действия по выработке устойчивых правил и механизмов, которые должны стать катализатором для нарождающихся институциональных структур.

Неравновесные (и неэффективные равновесные) ситуации на рынке, характеризующиеся неэффективными институтами, могут привести к возникновению институциональных ловушек, а также гистерезису в сфере занятости. Под гистерезисом понимаются изменения на рынке, которые качественно трансформируют характеристики вовлеченных факторов, приводят к депрофессионализации и отрицательному отбору институтов.

Институциональная ловушка представляет собой неэффективную устойчивую норму или институт. Устойчивость институциональной ловушки означает, что при незначительном временном внешнем воздействии на систему она остается в институциональной ловушке, возможно лишь незначительно меняя параметры состояния, а после снятия возмущения возвращается в прежнее состояние неэффективного равновесия.

Под институциональным равновесием понимают ситуацию, в которой при данном соотношении сил игроков, данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

## **Тема 7. Теория государства по Норту**

### *7.1. Подходы к рассмотрению «государства»*

#### **1. Государство рассматривается как фирма:**

- либо с коллективным собственником (в этом случае считается, что она принадлежит всей совокупности своих граждан),
- либо с одним собственником (в этом случае ею владеет, например, царь).

Подобно фирме, государство может быть рассмотрено, как совокупность устойчивых формальных и неформальных контрактов, социальных отношений, в которые граждане инвестируют свои деньги, энергию, связи, материальные активы. Однако, в отличие от фирмы, здесь нет срочных контрактов, все контракты долгосрочные.

**2. Государство - это не фирма**, так как оно не имеет заранее заданных внешним образом правил игры, которыми связана любая фирма, т.е. концепция соблюдения внешним образом поддерживаемых правил к государству, в отличие от фирмы, не применима.

При рассмотрении государства предполагается, что над ним, как правило, нет надгосударства, которое его покарает за те или иные действия, которое предложит ему предустановленные правила организации, правила поведения.

К государству может быть применена форма происхождения отношений собственности, когда собственность и ее институты возникают эндогенно, из самих отношений внутри государства, а не навязываются извне, когда государство представляет высшую власть и внешним образом устанавливает законы.

### *7.2 Феномен возникновения государства*

#### **1) Государство возникает в результате конкуренции без правил.**

В условиях первичной конкуренции без правил сильные постепенно подавляют слабых, слабые отдаются под защиту сильных, и, в результате,

вырабатываются некие правила. Именно так описывает процесс возникновения государства корпоративная теория.

Корпорация - это форма общественной организации, при которой люди добровольно или по принуждению делегируют свои интересы в некую организацию, которая выступает их представителем и ограничивает их собственные интересы.

## **2) Государство возникает в результате общественного договора.**

Государство как форма общественного договора возникает не в результате становления цивилизации (цивилизация возникла только в корпоративной форме), а в результате того, что относительно современные люди пытаются организовать свои отношения по рыночному. Т.е. возникает некий политический рынок, процедура торговли. Таким образом, процесс возникновения государства описывает теория общественного договора Руссо.

3) Применительно к проблеме возникновения государства, возникла еще одна теория — **теория имплицитного контракта или самоподдерживающихся соглашений.**

Она разработана скорее применительно к фирме, чем к государству. Ее автор - Костас Азариадис. Имплицитный контракт - это контракт, приведение которого в действие гарантировано исключительно правом другой стороны прервать данные отношения.

Поскольку в имплицитном контракте нет внешних сил, к которым можно было бы апеллировать, устойчивость отношений базируется только на долгосрочной взаимной выгоде от соблюдения данной договоренности.

### ***7.3. Простая неоклассическая теория государства Д. Норта***

Для Норта государство — простая статическая модель контракта между правителем и подданными, которой присущи следующие черты:

1) Правитель относится к ситуации, как собственник. Он продает или поставляет за вознаграждение защиту и правосудие, включая защиту прав собственности и контрактных прав. Вознаграждение - это налоги.

2) Правитель приобретает верховную власть. Он может командовать, уверенный, что его будут беспрекословно слушаться. Он получает возможность требовать и получать обязательные взносы от своих подданных, размеры которых он устанавливает произвольно. Правитель будет вести себя, как дискриминирующий монополист, выделяя группы подданных по доходу и устанавливая сборы таким образом, чтобы максимизировать свой доход.

3) Ограничения для правителя со стороны подданных задаются двумя типами потенциальных издержек: стоимость того, что подданный сумеет добраться до «канадской границы», пересечь ее и устроиться на новом месте (издержки вйхода); и стоимость того, что подданные сумеет заменить правителя (издержки перемены правителя).

В модели Норта первая (основная) услуга, которую правитель предоставляет подданным - это конституция, писаная или неписаная.

Понятие «предоставление конституции» предполагает, что правительство инвестирует средства в то, чтобы снизить транзакционные издержки по информации, сделать все эти правила доступными и ясными для граждан. Такие правила резко снижают для граждан неопределенность существования.

Вторая услуга в модели Норта - это набор общественных и полуобщественных товаров, которые правитель предлагает подданным (он вынужден содержать армию для охраны подданных, строить библиотеки, и т.д.).

По Норту, у простой статической модели есть два ограничения. Во-первых, это уровень политической конкуренции, внутренней и внешней. Во-вторых, это собственные транзакционные издержки правителя, куда входят:

- агентские издержки, т.е. издержки мониторинга и контроля за бюрократами с тем, чтобы они не растаскивали достояние правителя и правильно реализовывали его волю;

- издержки по информации, предполагающие сбор информации о подданных, чтобы определить оптимальный уровень сбора налогов, т.е. максимизировать монопольную ренту, правителю необходимо знать, с кого и что можно взять, а для этого ему приходится тратиться на различные службы.

Норт на очень простой модели показывает, почему столь долго в истории существовало абсолютно неэффективное распределение налогового бремени и прав собственности.

Правители постоянно были вынуждены балансировать между группами риска и собирать налоги не с них, а с тех, кто более беден и менее влиятелен, у кого гораздо выше издержки на то, чтобы объединиться и свергнуть правителя.

## **Тема 8. Группы интересов как институциональные инноваторы**

### **8.1. Организация и теория групп. Типологии групп**

**Социальная группа** - это некоторое число людей, взаимодействующих друг с другом на регулярной основе.

**Первичные группы** — небольшая ассоциация людей, связанных узами эмоциональной природы. Пример: семья, группа друзей.

**Вторичные группы** — некоторое количество людей, регулярно встречающихся, но чьи отношения имеют по большей части обезличенный характер.

**Организация** - это большая ассоциация людей, действующих на основании неличных связей, созданная для достижения специфических целей.

На всех уровнях внутри организации создаются неформальные сети (связи), их изучение не менее важно, чем изучение формальных характеристик организации.

Почти все крупные организации являются бюрократическими по своей природе.

**Бюрократия** включает в себя четкую иерархию власти, установленные правила, определяющие поведение должностных лиц, и разделение между задачами должностных лиц внутри организации и их жизнью вне ее. Часто бюрократия в больших организациях приводит к олигархии.

Традиционная теория групп развивается в двух направлениях: каузальном, формальном.

1. **Каузальное направление:** частные организации и группы существуют повсеместно, и эта повсеместность является результатом фундаментальной человеческой склонности к вступлению в ассоциации.

2. **Формальный вариант** традиционного взгляда на группы не исходит из инстинкта или тенденции объединения в группы, но подчеркивает универсальный характер групп. Приверженцы такого взгляда пытаются объяснить сегодняшнее объединение в группы и ассоциации эволюцией современного индустриального общества.

### **8.2 Избирательные стимулы. Институциональные инновации**

Группами **специальных интересов** - это совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов и на которых действуют избирательные стимулы для производства совместного коллек-

тивного блага. Эти группы могут создавать структуры для лоббирования политических и экономических решений и нормативных актов, создавать олигархические и монополистические структуры, а также участвовать в перераспределению

Для того, чтобы группа со специальными интересами включилась в производство какого-либо коллективного блага, необходимо наличие избирательных стимулов. **Избирательные стимулы** - это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом.

Виды избирательных стимулов:

- 1) социальные - они доступны только в определенных ситуациях и малоприменимы для больших групп;
- 2) различных расчетов и выгод;
- 3) коллективные действия — когда действия каждого члена группы будут заметно влиять на интересы и подходящие действия других. Следовательно, все заинтересованы действовать стратегически.

В малых группах определенного типа («привилегированных» группах) фактически предполагается, что некоторое коллективное благо будет предоставлено.

В условиях государственной монополии на осуществления насилия функции институционального инноватора могут брать на себя группы с особыми интересами при условии наличия у них избирательных стимулов. Такими группами в современной экономике выступают элиты.

Понятие элит заимствовано современной политической экономией из социологии, поэтому чаще используется понятие политической элиты. Политическая элита представляет собой группу со сходными политическими и экономическими интересами, которая выступает как самостоятельный агент на "институциональном (политическом) рынке" той или иной страны.

Большая организация (группа) в процессе своего развития трансформируется в олигархическую структуру. Это характерно, прежде всего, для политических партий. Также олигархическому преобразованию подвержены все большие корпорации и государство в целом.



### *8.3. Понятие институциональных барьеров*

Конечной целью государственного регулирования экономики выступает достижение компромисса между эффективностью и социальной справедливостью. В случае регулирования количества и степени административных барьеров наивысшая эффективность экономики будет достигнута при нулевом уровне подобных барьеров.

Проблема снижения административных (формальных) институциональных барьеров не может быть решена без всестороннего исследования мотивации заинтересованных групп. Наличие административных барьеров, в первую очередь, выгодно тем чиновникам, которые осуществляют функции лицензирования, квотирования и контроля за регулируемыми рынками. В сложившихся экономических условиях они в подавляющем числе случаев являются рентополучателями.

Институциональные барьеры, создаваемые государством в преимущественно рыночном или смешанном экономическом порядке, что соответствует переходной экономике, могут быть описаны такой схемой деволюции институтов и механизмов государственного регулирования, а также государственного аппарата в целом как организации, проводящей интересы общества.

Устойчивое состояние и снижение институциональных ограничений на товарных рынках зависят от следующих факторов: сложившихся институтов государственного регулирования, которые определяют уровень трансакционных издержек, а также издержек уклонения от выполнения норм закона как чиновников, так и предпринимателей; действий групп специальных интересов на квазирынке административных привилегий и ограничений; стратегического взаимодействия между конкурирующими предпринимателями и обладателями административного ресурса по контролю над тем или иным товарным рынком; действий политических всеохватывающих организаций через механизмы представительной демократии.

Сложность решения задачи по устранению институциональной структуры, генерирующей формальные и неформальные институциональные барьеры, усиливается наследием плановой экономики. Такое наследие заключается в большей части в сохраненной институциональной структуре.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: учебник, для вузов / под общ. ред. А.А. Аузана. М.: Инфра-М, 2006. 416 с.
2. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика: идеи и концепции: учеб. пособие для экон. вузов / А.Б. Тарушкин. СПб.: Питер, 2004. 368 с.
3. The New Institutional Economics and Third World Development / Ed. by J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis. London: New York: Routledge, 2006. 360 p.: il. Новая институциональная экономика и развитие стран третьего мира на англ. яз.
4. Агабекян Р. Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость / Р.В. Агабекян, Г.Л. Баяндурян. М.: Магистр, 2008. 462 с.
5. Белов А. А. Политические процессы и институты в современной России: учеб.-метод. пособие для вузов / А.А. Белов, С.М. Елисеев. СПб.: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2006. 184 с.
6. Бережной И. В. Исследование экономической эволюции института власти-собственности: монография / И.В. Бережной, В.В. Вольчик. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. 239 с.
7. Введение в институциональную экономику: учебное пособие для вузов / под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005. 639 с.
8. Гайдар Е. Т. Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция / Е.Т. Гайдар. СПб.: НОРМА, 2009. 336 с.
9. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики: пер.с англ. / науч. ред. И.М. Осадчая; С.А. Книна. М.: Изд-во «Весь Мир», 2002. 264 с.
10. Институциональная экономика: учебник для вузов / под общ. ред. А. Олейника. М.: Инфра-М, 2007. 704 с.
11. Институциональная экономика: учебник для вузов / под общ. ред. А. Олейника. М.: Инфра-М, 2007. 704 с.
12. Иншаков О. В. Институционализм в российской экономической мысли (IX-XXI вв.): в 2 т. / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
13. Иншаков О. В. Эволюция институционализма в российской экономической мысли (IX-XXI вв.): монография в 4 т. Т.1. М.: Экономистъ, 2007. 511с.
14. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Б.В. Корнейчук. М.: Гардарики, 2007. 255 с.
15. Линецкий А. В. Российские институты политического представительства в условиях радикальных общественных трансформаций: Опыт сравнительного анализа / А.В. Линецкий. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008. 374 с.

16. Нуреев Р. М. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития) / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов. Калининград : Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. 530 с: ил., табл. (МИОН / Балтийский МИОН).

17. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В.М. Полтерович. М.: Экономика, 2007. 446 с.

18. Пономарева Е. Г. Политические институты и отношения в современной России: учеб. для вузов / Е.Г. Пономарева. М.: РОССПЭН, 2007. 264 с.

19. Проблемы прогнозирования некоторых макроэкономических показателей / Р.М. Энтов, В.П. Носко, А.Д. Юдин и др.; Институт экономики переходного периода. М., 2002. 330 с.

20. Становление рынка в постсоветской России: Институциональный анализ / под ред. Р.М.Нуреева. М.: Аспект Пресс, 2002. 168 с.

21. Сухарев О. С. Основы институциональной и эволюционной экономики: курс лекций / О.С. Сухарев. М.: Высшая школа, 2008. 391с.

22. Тамбовцев В. Л. Основы институционального проектирования: учеб. пособие для вузов / В.Л. Тамбовцев. М.: Инфра-М, 2008. 144 с.

23. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений: учеб. пособие для вузов / В.Л. Тамбовцев. М.: Инфра-М, 2008. 154 с.

24. Фигурнова Н.П. Международная экономика: учебное пособие для вузов / Н.П. Фигурнова. М.: Омега-Л, 2007. 304 с.

25. Фрейнкман Л. М. Анализ институциональной динамики в странах переходной экономикой / Л.М. Фрейнкман, В.В. Дашкеев, М.Р. Муфтяхетдинова. М.: ИЭПП, 2009. 252 с.

26. Фролов Д. П.. Эволюционная перспектива институциональной экономики России: [Текст] / Д.П. Фролов. Волгоград: ВолГУ, 2008. 462 с.

27. Хайек Ф. Август фон. Право, законодательство и свобода: современное понимание либеральных принципов справедливости и политики: пер. с англ. / Ф.А. Хайек. М.: ИРИСЭН, 2006. 644 с. Шамхалов Ф. И. Собственность и власть / Ф.И. Шамхалов. М.: Экономика, 2007. 412 с.

28. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А.Е. Шаститко. М.: ТЕИС, 2003. 51 с.

29. Экономическая теория в XXI веке. 4(11). Институты экономики / под ред. Ю.М. Осипова, В.С. Сизова, Е.С. Зотовой. М.: Экономистъ, 2006. 432 с.

30. Явлинский Г. А. Перспективы России: Экономический и политический взгляд / Г.А. Явлинский. М.: Галлея-принт, 2006. 144 с.

Учебное издание

Тюкавкин Николай Михайлович,  
**Цибарева** Марина Евгеньевна

## **ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Учебное пособие*

Публикуется в авторской редакции  
Титульное редактирование *Т. И. Кузнецовой*  
Компьютерная верстка, макет *Н. П. Бариновой*

Подписано в печать 16.02.12. Гарнитура Times New Roman. Формат 60x84/16.  
Бумага офсетная. Печать оперативная.  
Усл.-печ. л. 3,5; уч.-изд. л. 3,75. Тираж 100 экз. Заказ №2.136  
Издательство «Самарский университет», 443011, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.  
Тел. 8 (846) 334-54-23  
Отпечатано на УОП СамГУ