

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ И. Т. ТРУБИЛИНА»

В. Е. Поляков

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Учебное пособие

Краснодар
КубГАУ
2020

УДК 005.52:330.88 (075.8)

ББК 65.053

П49

Р е ц е н з е н т ы :

В. В. Говдя – зав. кафедрой бухгалтерского учета
Кубанского государственного аграрного университета,
д-р экон. наук, профессор;

Т. И. Бондаренко – доцент кафедры экономической теории
Кубанского государственного технологического
университета, канд. экон. наук, доцент

Поляков В. Е.

П49 Институциональный анализ : учеб. пособие / В. Е. Поляков. – Краснодар : КубГАУ, 2020. – 154 с.

В учебном пособии рассмотрены теоретические и прикладные аспекты анализа экономических институтов. Рассмотрены особенности применения аналитического инструментария к исследованию закономерностей, связанных с понятийными теоретическими и методологическими основами обеспечения институциональных изменений, реформирования системообразующих институтов.

Предназначено для бакалавров, специалистов, магистров и аспирантов всех курсов, обучающихся по экономическим специальностям, а также руководителей, научных работников, преподавателей и всех лиц, интересующихся рассматриваемыми проблемами.

УДК 005.52:330.88 (075.8)

ББК 65.053

© Поляков В. Е., 2020

© ФГБОУ ВО «Кубанский
государственный
аграрный университет
имени И.Т. Трубилина», 2020

ВВЕДЕНИЕ

Институциональная экономика – это достаточно новое направление развития экономической мысли. Первые работы появились в начале 20 века, однако уже к середине прошлого столетия институциональный анализ получил большую популярность и по состоянию на 2019 г. почти треть Нобелевских премий по экономике присуждена за работы в этой сфере.

Это объясняется тем, что для данного направления характерно глубокое проникновение в социальную сферу или иными словами «поворот экономики к повседневным проблемам обычного человека».

Исследования в этой области позволяют расширить кругозор начинающих экономистов, позволяют по-новому взглянуть на старые проблемы и выработать для них нестандартные экономические решения.

В условиях реформационных преобразований экономики страны и трансформационных изменений отдельных ее отраслей одним из путей решения задачи перехода к социально-рациональному типу экономической политики, ориентированной на ускорение темпов и повышение качества экономического роста, может являться оценка существующих институционально-инструментальных средств и конструирование новых, адекватных условиям рыночной экономики, способных обеспечить решение поставленных задач.

В связи с этим одним из наиболее актуальных направлений исследования в области институционального анализа является поиск закономерностей, связанных с понятийными теоретическими и методологическими основами обеспечения институциональных изменений, реформирования системообразующих институтов.

Данное учебное пособие предназначено для формирования у заинтересованных лиц знаний об основных институтах современной экономики, а также выработки навыков их теоретического и практического применения для анализа экономической деятельности хозяйствующих субъектов и координации действий между ними.

Изучение представленного в учебном пособии материала способствует:

- формированию экономических знаний об основных катего-

риях, принципах, формах, приемах и методах институционального анализа и их использовании в различных сферах деятельности;

– формированию умений и навыков теоретического и практического применения полученных знаний для анализа институтов современных экономических систем, а также оценки эффективности их работы и взаимодействия друг с другом;

– выявления институциональных проблем развития современных экономических систем и обоснования организационно-управленческих путей их решения.

Глава 1. ПОНЯТИЕ И ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА. МЕСТО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1 Предпосылки зарождения институционализма.

Институционализм и неоклассическая экономическая теория

Существует несколько причин, по которым неоклассическая экономическая теория 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:

- **полнота информации** – индивиды в момент осуществления выбора обладают полной и совершенной информацией об интересующих их продуктах;

- **издержки на получение информации отсутствуют**, и индивиды обладают всем объемом информации о сделке;

- **абстрактные категории и понятия**: совершенная конкуренция, абсолютный спрос, абсолютное предложение и др. Их не существует в реальной жизни, следовательно, по мнению представителей институционального направления, наука, опирающаяся на них, также оторвана от практики, как и ее категории;

- **рациональный человек** (*Homo oeconomicus*) – каждый индивид целерационален и все его действия подчинены задаче максимизации полезности, так называемый «совершенный калькулятор»;

- **установление равновесия лишь посредством ценового механизма**. В реальной жизни существует большое количество способов координации деятельности людей без использования ценового механизма, который, напротив, порой является более дорогостоящим и неудобным.

2. В рамках неоклассической экономической теории практически нет моделей, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, происходящие с середины XX века (появление консалтинговых и риэлтерских агентств, франчайзинга и др.).

1.2 Понятие и возникновение институционализма

Возникновение институциональных исследований связано:

1) с попыткой преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для неоклассической экономической теории, и рассмотреть современные экономические, социальные и политические процессы более комплексно и всесторонне;

2) с попыткой проанализировать явления, возникшие с середины XX века, применение к которым традиционных методов исследования не дает пока желаемого результата.

Институционализм возник как течение на рубеже XIX и XX вв. в США. Довольно большое распространение получил уже в 20–е годы XX столетия. Начиная с середины 60–х годов и по настоящее время отмечается усиление влияния институционализма и увеличение интереса к нему.

Теория институционализма изначально возникла и развивалась как оппозиционное учение классической экономической теории, которая рассматривала лишь формальную сторону экономических отношений, совершенно не касаясь сторон, определяющих хозяйственное поведение экономических субъектов и той все возрастающей роли, которую играет человеческий фактор в развитии экономики.

Институциональная экономика не ограничивается анализом экономических категорий и процессов в чистом виде (цена, прибыль, спрос). **Она активно использует социальный элемент и интерпретирует экономические процессы с помощью неэкономических факторов**, включая социальные, политические, технологические, правовые, психологические, этические и др. Это поворот экономической теории к социальным проблемам.

Она отрицает принцип оптимизации (хозяйствующие субъекты не всегда рациональны и следуют различным правилам поведения и социальным нормам) и «рационального человека», руководствующегося исключительно полезностью. Действия индивида спрогнозировать невозможно из-за невозможности учесть все факторы (экономические и неэкономические), влияющие на поведение человека. Подчеркивает существование транзакционных издержек (сопровождающих перемещение ресурсов из одних рук в дру-

гие) и необходимость их учета с целью минимизации.

Классическая экономическая теория полагает, что в координация распределения ресурсов осуществляется на основе ценового механизма посредством рынков. Институционалисты, напротив, считают, что на экономическую ситуацию влияют не только цены; наряду с ними действуют и должны быть приняты во внимание такие факторы как политическая ситуация, мода, социальные течения, психологический настрой общества и т. п.

В реальной жизни существуют механизмы, которые распределяют блага и услуги там, где конкурентные рынки не работают. Существуют нерыночные элементы, функционирование которых основано на других принципах, например, семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирмы, государство. Распределение ресурсов и координация деятельности внутри них осуществляется не рыночными способами. Кроме того, функционирование самого рынка зависит от наличия большого числа разнообразных механизмов и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т.д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Их поведение в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

Представим ситуацию на дороге. Перекресток, одна машина хочет проехать прямо, а другая повернуть направо, пересекая маршрут движения первой. Возникает простейший вопрос: кто кого должен пропустить первым?

если следовать рыночному механизму координации деятельности людей, то на перекресток необходимо поместить аукциониста, который будет принимать ставки: кто быстрее хочет проехать, тот платит больше и проезжает первым.

Очевидно, что это очень неудобный и дорогостоящий способ решения проблемы. Гораздо проще и дешевле разработать некие правила дорожного движения и заставить всех участников их выучить и соблюдать. Данный способ решения как раз и является неценовым и применяется в реальной жизни.

Пример игры «Дорожное движение» показывает, что во многих случаях ценовой механизм является не бесплатным, а, напротив, неудобным и дорогостоящим механизмом координации деятельности людей.

Институты во многих ситуациях – более эффективный механизм координации деятельности людей.

Таким образом, предметом изучения институционального анализа являются институты, координирующие деятельность людей. Институционалисты пытаются дать экономическое объяснение возникновения институтов и выяснить, как они влияют на богатство общества.

Институциональный анализ – вид экономического анализа, который изучает экономические отношения внутри и между общественными институтами.

1.3 Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики

В литературе можно встретить несколько различных определений институтов:

1) институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;

2) институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;

3) институты определяются как организационные структуры, например, финансовые институты – банки, кредитные учреждения;

4) понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);

5) теоретико–игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Понятие «Институционализм» возникло в 1918 году. Его в научный оборот ввел У. Гамильтон, который определил институт, как распространенный способ мышления или действия, запечатленный в привычках групп и обычаях народа.

Понятие институционализм включает два аспекта. Во-первых, это обычаи, традиции, нормы поведения, принятые в обществе. Во-вторых, это закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений, т. е. институтов.

Торстейн Веблен определяет институты как «распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом, личностью и отдельных выполняемых ими функций; а

также система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих правил.

Джон Коммонс определяет институт как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Уэсли Митчелл полагал, что институты – господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки.

В настоящее время наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласом Нортом, получившим в 1993 году Нобелевскую премию за исследования в области экономики: **«Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение».**

В этом определении основной упор делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического поведения людей.

Институт существует, только если правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано. Самым лучшим и достаточным свидетельством существования института будет регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний – свидетельством того, что данное правило не является институтом.

Согласно приведенного определения можно выделить **два вида институтов: формальные и неформальные**. Они отличаются способом закрепления санкций за нарушение устанавливаемых ими правил. У формальных институтов санкция закреплена в нормативных правовых актах (Конституция, федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, законы субъектов федерации и др.), а у неформальных – в виде моральных и этических принципов, мировоззренческих позиций, т.е. не имеет жесткого законодательного регулирования.

При этом с течением времени неформальные институты могут трансформироваться в формальные, и наоборот.

Таким образом, **институциональная структура общества** включает в себя формальные и неформальные институты, а также обеспечивающее выполнение устанавливаемых ими правил санкции. Она оказывают решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе и на то, как эти организации развиваются, но в свою очередь, организации также влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите и объясните предпосылки зарождения институционализма.
2. Назовите причины появления институциональных исследований.
3. Дайте общую характеристику институционального направления.
4. Укажите ключевые отличия институционализма от неоклассической экономической теории.
5. Проведите сравнительную характеристику существующих понятий института.
6. Приведите примеры экономических институтов и докажите, что они являются институтами.
7. Сравните формальные и неформальные институты. Опишите их взаимодействие. Приведите примеры.
8. Объясните роль институтов в функционировании экономики.
9. Дайте общую характеристику институциональной структуры общества и составляющих ее элементов.
10. Определите предметно–методологические особенности институционального экономического анализа.

Тестовые задания

1. Институциональная экономика – это
 - 1) теория, которая изучает экономические отношения внутри

и между общественными институтами

2) теория, изучающая процессы воспроизводства рабочей силы и взаимодействия работников, средств и предметов труда

3) теория поведения экономических агентов, основанная на анализе экспериментальных данных

4) теория, изучающая экономические явления и процессы на уровне экономических субъектов

2. Институциональное направление в экономической теории сформировалось

1) в эпоху средневековья

2) к середине XVIII в.

3) на рубеже XIX–XX вв.

4) во времена расцвета Римской империи

3. Институциональная экономика как течение возникла в

1) Великобритании

2) России

3) США

4) Германии

4. В отличие от классической экономической теории институциональная экономика

1) утверждает, что издержки на получение информации отсутствуют

2) отстаивает идею рационального человека (*Homo oeconomicus*)

3) утверждает, что равновесие устанавливается лишь посредством ценового механизма

4) использует социальный элемент и объясняет экономические процессы с помощью неэкономических факторов

5. Институциональная экономика

1) ограничивается анализом экономических категорий и процессов в чистом виде

2) отрицает рациональность поведения хозяйствующих субъектов и рационального человека (*Homo oeconomicus*)

3) подчеркивает существование трансакционных издержек

4) анализирует нерыночные механизмы координации деятельности людей

6. Закончите предложение и заполните пробел в следующем утверждении: «Институционализм – направление в экономической мысли, делающее главный акцент на анализе ...»

7. Выберите неверное утверждение:

1) институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике

2) институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет

3) теоретико–игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре

4) институты не являются механизмом координации деятельности людей

8. Верно ли утверждение: Д. Норт определил институты как «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»?

1) верно

2) не верно

9. Институциональная структура включает в себя

1) формальные и неформальные институты

2) хозяйствующие субъекты

3) права собственности

4) источники экономической информации

10. Впервые понятие института в экономическую теорию ввел

1) Д. Норт

2) Т. Веблен

3) Р. Коуз

4) А. Смит

11. Согласно институциональной экономической теории институты – это

- 1) «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике
- 2) высшие учебные заведения, реализующие образовательные программы высшего образования по экономике
- 3) способы определения соотношения спроса и предложения на рынке
- 4) организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия

12. Какие утверждения ошибочны:

- 1) основоположником институционализма традиционно считается Р. Коуз
- 2) Дж. Коммонс определял институты как коллективные действия, ограничивающие индивидуальные действия
- 3) Д. Норт является представителем новой институциональной экономики
- 4) существуют нерыночные механизмы координации деятельности людей

13. Базовую единицу анализа институциональной экономической теории представляют

- 1) трансакционные издержки
- 2) институты
- 3) фирмы
- 4) рынок

14. К основным типам ситуаций, приводящих к возникновению институтов относят:

- 1) ситуацию типа «дилеммы заключенных»
- 2) ситуацию координации
- 3) ситуацию неравенства
- 4) ситуацию бережливости

15. Равновесие по Нэшу – это

- 1) ситуация, которая обеспечивает участнику максимальный выигрыш вне зависимости от действий другого участника
- 2) ситуация, когда ни один из игроков не может ухудшить свое положение

3) ситуация, когда ни один из игроков не может улучшить свое положение, не ухудшив при этом положение другого игрока

4) ситуация, когда ни один из игроков не имеет стимула отклоняться от своей стратегии

16. Оптимум по Парето – это

1) ситуация, которая обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника

2) ситуация, когда ни один из игроков не может ухудшить свое положение

3) ситуация, когда ни один из игроков не может улучшить свое положение, не ухудшив при этом положение другого игрока

4) ситуация, когда ни один из игроков не имеет стимула отклоняться от своей стратегии

17. Причиной появления институтов является

1) низкие трансакционные издержки

2) высокие трансакционные издержки

3) низкие производственные издержки

4) высокие переменные издержки

18. Экономические институты

1) позволяют снизить трансакционные издержки

2) не возникают при повторяющемся взаимодействии людей

3) устанавливают равновесие посредством только ценового механизма

4) предоставляют индивидам всю полноту информации

19. В состав институциональной структуры общества не входят

1) формальные правила

2) неформальные правила

3) издержки на получение информации

4) система наказания за нарушение правил

20. Формальные институты играют в экономике более важную роль, чем неформальные, в

1) любой экономической системе

- 2) доиндустриальных обществах
- 3) индустриальных обществах

21. Какие из указанных ниже институтов исполняют роль неформальных ограничений:

1) конституция; 2) традиции; 3) религия; 4) здравый смысл; 5) законы?

- 1) 1, 5
- 2) 2, 3, 4
- 3) 2, 3
- 4) 1, 3

22. Институт посредничества имеет следующую положительную черту:

1) снижает издержки производителя по информированию покупателя о товаре

2) создает дополнительные выгоды для покупателя, но не для продавца

3) создает выгоды для продавца, но не для покупателя

4) снижает цену товара для покупателя

23. Продолжите определение: Институты – это

1) особым образом упорядоченная совокупность связей между производителями и потребителями благ

2) «правила игры» в обществе за нарушение которых следуют санкции

3) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки

4) привычный образ мысли и действия, культурные нормы, вера, менталитет

24. «Дилемма заключенных»:

1) подтверждает неоклассический принцип равновесия

2) опровергает неоклассический принцип равновесия

3) подтверждает гипотезу о «рациональном человеке»

4) иллюстрирует теорему Коуза

25. Неоклассический принцип равновесия критикуется в рам-

ках:

- 1) теории трансакционных издержек
- 2) теории спроса и предложения
- 3) теории игр
- 4) теории оптимального контракта

26. Что относится к формальным ограничениям?

- 1) табу, нормы
- 2) конституция
- 3) традиции

27. Что относится к неформальным ограничениям?

- 1) обычаи, традиции
- 2) законы, права собственности
- 3) конституция

28. Дж. Коммонс определял институты как

- 1) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальными
- 2) привычки
- 3) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми
- 4) рутины

29. Неоклассическая теория при анализе экономических явлений

- 1) не учитывает существования трансакционных издержек
- 2) учитывает трансакционные издержки
- 3) не учитывает производственные издержки
- 4) использует модель нерационального выбора

Глава 2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Современный институционализм возник не на пустом месте. В своем развитии он прошел 3 этапа:

- 1) традиционный (старый) институционализм: с конца XIX в. до 60–х гг. XX в.;
- 2) неоинституционализм: с 60–70–х гг. XX века;
- 3) новая институциональная экономика: с 80–х годов XX века.

2.1 Традиционный (старый) институционализм

Традиционный (старый) институционализм был тесно связан с историческим направлением в экономической теории, с так называемой исторической школой. Для него было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы. Представители этого направления отрицали существование устойчивых связей и законов в экономике и полагали, что благосостояние общества может быть достигнуто на основе жесткого государственного регулирования экономики националистического типа. Его родоначальниками явились Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчел. Джон Кеннет Гэлбрейт.

Начало оформления институционализма в самостоятельное течение экономической мысли датируют 1898 годом. Именно тогда американец **Торстсйн Веблен** опубликовал программную статью «Почему экономика не эволюционная наука?». А в 1899 г., вышла книга Т. Веблена «Теория праздного класса: экономическое исследование институтов».

В «**Теории праздного класса**» Т.Веблен изучал историю возникновения и развития, манеры и психологию праздного класса, под которым он понимал американских богачей.

Появление праздного класса Веблен связывал с возникновением излишков материальных благ и частной собственности. Собственность первоначально возникла как трофей, знак победы над менее сильным соседом. Мотивы, лежащие в ее основе, – соперничество, завистливое сравнение, демонстративное преуспевание как основа уважения и жажда власти, даруемой богатством. Веблен

ввел понятие **демонстративного потребления**, которое возникает при потреблении благ, недоступных для большинства обычных потребителей в связи с их высокой ценой. Потребление таких благ является подтверждением социальной значимости (престижа, успеха) и вынуждает средние слои имитировать поведение богатых. В этом случае повышение цен на товар приводит к повышению уровня его потребления. Такое демонстративное потребление получило название «**эффект Веблена**».

Часть его работ посвящена «дихотомии индустрии и бизнеса»

Уэсли Митчелл продолжил начатое Т. Вебленом. За механизмом цен Митчелл попытался увидеть не механические законы спроса и предложения, а красноречивые мотивы действий людей, занятых добыванием денег. В своих работах «Чему учил Веблен» (1936 г.) и «Отсталость в искусстве тратить деньги» (1937 г.). Митчелл стремился показать что искусство «делания денег» в современной цивилизации значительно опередило умение их рационально расходовать. Особенно нерациональна трата денег в семейных бюджетах, где характер расходов часто определяется желанием перещеголять других, изощренные способы траты денег являются одним из важнейших путей самоутверждения в обществе, завоевания престижа.

Еще одним важным направлением работ Митчелла явилась **проблема экономических циклов**. Ее он посвятил несколько работ, в том числе «Экономические циклы: проблема и ее постановка». Основная идея этих работ – то, что причиной нестабильности рыночной экономики являются деловые циклы, а их наличие порождает необходимость государственного вмешательства в экономику. Средством смягчения циклических колебаний и достижения благоприятной экономической конъюнктуры должно было стать усиление социального контроля над экономикой, переход к плановой экономике.

Главными работами **Джона Коммонса** являются «Правовые основания капитализма» (1924 г.), «Институциональная экономическая наука» (1934 г.), «Экономика коллективных действий».

Он анализировал коллективные действия, которые контролируют действия отдельных индивидов, примеряя их противоречивые интересы. Источником коллективных действий выступает поведение акционерных обществ, профсоюзов и политических

партий. Оно влияет на поведение людей и играет определяющую роль в установлении согласованных действий между ними. Основной идеей Коммонс выдвинул поиск инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом. Так, он искал пути примирения экономических противоречий через коллективные действия. Все его произведения пронизаны идеей мирного улаживания конфликтов и достижения социального согласия при помощи юридической процедуры.

Наконец, к старому институционализму можно отнести **Джона Гэлбрейта** и его теорию техноструктуры, изложенную в книгах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономические теории и цели общества» (1973).

Главную отличительную черту нового индустриального общества Гэлбрейт определил как господство техноструктуры корпораций. **Техноструктура** – это совокупность большого числа ученых, инженеров, техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, адвокатов, посредников, администраторов. Техноструктура монополизировала знания, требуемые для принятия решений, и фактически отстранила от реальной власти собственников корпораций (владельцев капитала). Техноструктура заинтересована не столько в максимизации прибыли на капитал, сколько в создании условий для того, чтобы собственник нуждался в услугах техноструктуры. Как только техноструктуре удастся обезопасить себя с помощью минимального уровня прибыли, у нее появляется свобода выбора целей. В большинстве случаев цель состоит в том, чтобы достичь максимально возможного темпа роста корпорации, измеряемого продажами. Такой рост означает увеличение персонала, дополнительные возможности для продвижения и получения более высокого жалования.

Гэлбрейт выделил в экономике нового индустриального общества **две системы** – **планирующую и рыночную**. Рыночная система включает в себя мелкие фирмы, фермерские хозяйства, которые не могут влиять на цены или на политику правительства. Корпорации, управляемые техноструктурой, составляют планирующую подсистему экономики.

При этом планирующая подсистема эксплуатирует рыночную, порождая при этом неравенство в прибыли.

2.2 Неоинституционализм

Не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария неоинституционалисты стремятся объяснить внешние для неоклассической теории факторы: идеологию, нормы поведения, законы и семью и др. основными представителями являются американские экономисты–лауреаты Нобелевской премии по экономике Рональд Коуз (1991 г.) за «Исследования по проблемам трансакционных издержек и прав собственности», Джеймс Бьюкенен (1986 г.) за «анализ финансовой политики», а также шведский экономист Гуннар Мурдаль (1974 г.) за «исследования по теории денег, конъюнктурных колебаний».

Основные положения:

1) подверглась критике предпосылка, что обмен происходит без издержек.

В реальной экономике любой акт обмена связан с определенными издержками. Такие издержки обмена получили название трансакционных. Они обычно трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».

Обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое–либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Из этого можно сделать вывод, что в процессе обмена ценность блага для каждого участника увеличивается, а это значит, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность как производство материальных благ.

При этом обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые он может получить;

2) признание тезиса о полноте и совершенности информации недостоверным, что открывает новые перспективы для экономического анализа, например, в исследовании контрактов.

3) пересмотрен тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности (теорема Коуза).

Исследования в этом направлении послужили основой развития теории прав собственности и экономики организаций.

2.3 Новая институциональная экономика

Отличается попыткой создать новую теорию институтов, не связанную с постулатами неоклассики. Резко критикует ее базовые положения. Некоторые экономисты полагают, что она является логичным продолжением неонституционализма и нет оснований для выделения ее в самостоятельное направление.

Основные положения.

1. Резкая критика модели общего равновесия Вальраса–Эрроу–Дебре, основанная на теорией игр (Джон фон Нейман, Оттол Моргенштерн, Джон Нэш).

Теория игр строится на допущении, что:

- а) может существовать несколько точек равновесия;
- б) точки равновесия не обязательно совпадают с точками оптимума по Парето;
- в) равновесие может не существовать вообще.

2. Модель рационального выбора была подвергнута жесткой критике Герберт Саймоном. Его теория неполной рациональности учитывает существование не только информационных издержек, но и когнитивных ограничений. В ней предполагается, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, он не способен и собранную информацию обработать оптимальным образом. Принцип оптимизации заменяется принципом удовлетворительности.

3. Ставится под сомнение неизменный характер предпочтений и их стабильность.

Дуглас Норт акцентирует двухсторонний характер взаимодействия институтов и процесса восприятия индивидами собственных интересов. Институты задают рамки восприятию интересов, но в то же время индивиды способны изменить институциональные рамки. В наиболее развернутом виде программа новой институциональной экономики приведена в работах представителей экономики соглашений (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе), самого молодого направления институционального анализа. В центре ее анализа – соглашения как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите основные этапы развития институционализма, обозначьте их временные рамки.
2. Дайте общую характеристику традиционного (старого) институционализма.
3. Охарактеризуйте экономическое учение Т. Веблена.
4. Охарактеризуйте экономическое учение У. Митчелла.
5. Охарактеризуйте экономическое учение Дж. Коммонса.
6. Охарактеризуйте экономическое учение Дж. Гэлбрейта.
7. Дайте общую характеристику неоинституционализма.
8. Проведите сравнительную характеристику «старого» институционализма и неоинституционализма.
9. Дайте общую характеристику новой институциональной экономики.
10. Охарактеризуйте основные направления институциональных исследований в России.

Тестовые задания

30. Расположите этапы развития институционализма в нужном порядке
- 1) традиционный (старый) институционализм
 - 2) новая институциональная экономика
 - 3) неоинституционализм
31. Что из нижеперечисленного не характеризует старый институционализм?
- 1) отстаивание идеи социального контроля и вмешательства государства в экономические процессы
 - 2) отрицание оптимизационного характера поведения хозяйствующих субъектов
 - 3) акцент на роли трансакционных издержек в экономике
32. Идея наличия дихотомии между «бизнесом» и «индустрией» принадлежит
- 1) Дж. М. Кларку

- 2) Дж. Коммонсу
- 3) Т. Веблену
- 4) У. К. Митчеллу

33. Основоположником конъюнктурно–статистического институционализма является

- 1) Р. Коуз
- 2) Дж. Коммонс
- 3) У. Митчелл
- 4) Т. Веблен

34. Основоположником институционализма традиционно считается:

- 1) Р. Коуз
- 2) Т. Веблен
- 3) Д. Норт
- 4) О. Уильямсон

35. Основная категории «старого» институционализма –

- 1) институты
- 2) трансакционные издержки
- 3) предельная полезность
- 4) производственные ресурсы

36. Основоположниками «старого» институционализма традиционно считаются:

- 1) Т. Веблен, Дж. Кейнс, Д. Норт
- 2) Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс
- 3) Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт
- 4) Дж. Акерлоф, М. Спенс, О. Харт

37. Центральное место в исследованиях У. Митчелла занимала проблема:

- 1) деловых циклов
- 2) поиска компромисса между организованным трудом и крупным капиталом
- 3) трансакционных издержек
- 4) типологизации капитализма

38. В теории Т. Веблена инстинкт хорошо и эффективно делать свою работу называется:

- 1) инстинктом праздного любопытства
- 2) инстинктом мастерства
- 3) инстинктом приобретательства
- 4) родительским инстинктом

39. Идея о том, что деловые циклы тесно связаны с «денежно-стью» экономики, принадлежит:

- 1) Дж. Коммонсу
- 2) Т. Веблену
- 3) У. Митчеллу
- 4) Р. Коузу

40. Эффект Веблена проявляется в том, что

- 1) повышение цен на товар приводит к снижению уровня его потребления
- 2) повышение цен на товар приводит к повышению уровня его потребления
- 3) снижение цен на товар приводит к повышению уровня его потребления
- 4) нет правильного ответа

41. Основная работа Т. Веблена называется

- 1) «Отсталость в искусстве тратить деньги»
- 2) «Правовые основания капитализма»
- 3) «Теория праздного класса»
- 4) «Институциональная экономическая наука»

42. Появление праздного класса Т. Веблен связывал с

- 1) морально–нравственными особенностями людей
- 2) циклическими колебаниями в экономике
- 3) возникновением излишков материальных благ и частной собственности
- 4) биологической природой человека

43. Демонстративное потребление – это

- 1) потребление продуктов питания в общественных местах

- 2) приобретение средним классом дорогих вещей для имитации своего богатства
- 3) демонстрация технических новинок на различных выставках и конкурсах
- 4) питание в ресторанах

44. К причинам цикличности развития экономики У. Митчелл относил:

- 1) диспропорции между затратами и ценами
- 2) кредитование
- 3) инвестиции
- 4) трансакционные издержки

45. Одной из самых известных работ У. Митчелла является

- 1) «Экономические циклы: проблема и ее постановка»
- 2) «Новое индустриальное общество»
- 3) «Теория праздного класса»
- 4) «Природа фирмы»

46. Главными работами Джона Коммонса являются:

- 1) «Правовые основания капитализма»
- 2) «Экономика коллективных действий»
- 3) «Теория праздного класса»
- 4) «Новое индустриальное общество»

47. Основной идеей Дж. Коммонса является

- 1) поиск инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом
- 2) циклическое развитие экономики
- 3) значительная роль техноструктуры в современном обществе
- 4) дихотомия индустрии и бизнеса

48. Одной из самых известных работ Дж. Гэлбрейта является

- 1) «Теория праздного класса»
- 2) «Новое индустриальное общество»
- 3) «Природа фирмы»
- 4) «Экономика коллективных действий»

49. Главную отличительную черту нового индустриального общества Гэлбрейт определил как

- 1) господство техноструктуры корпораций
- 2) цикличность развития экономики и необходимость государственного вмешательства в нее
- 3) примирение экономических противоречий через коллективные действия
- 4) господство праздного класса

50. Техноструктура – это

- 1) структура технологических процессов организации
- 2) схема функционирования технически сложных изделий
- 3) совокупность большого числа специалистов организации, принимающих участие в управлении ею
- 4) структура основных средств организации

51. К целям техноструктуры не относятся:

- 1) расширение организации
- 2) увеличение персонала организации
- 3) получение более высокой заработной платы
- 4) ограничение коллективных действий через индивидуальные

52. Дж. Гэлбрейт выделил в экономике нового индустриального общества две системы:

- 1) рыночную и нерыночную
- 2) планирующую и рыночную
- 3) планирующую и непланирующую
- 4) рыночную и командно–административную

53. Согласно теории Дж. Гэлбрейта, рыночная система включает в себя

- 1) крупные корпорации
- 2) мелкие фирмы
- 3) крестьянские фермерские хозяйства
- 4) коммандитные товарищества

54. Отметьте верные утверждения:

- 1) планирующая подсистема эксплуатирует рыночную

- 2) рыночная подсистема эксплуатирует планирующую
- 3) в новом индустриальном обществе наблюдается господство техноструктуры
- 4) техноструктура не заинтересована в развитии фирмы

55. Для неоинституционализма характерны следующие черты:

- 1) подверглась критике предпосылка, что обмен происходит без издержек
- 2) признание тезиса о полноте и совершенности информации недостоверным
- 3) определены причины появления праздного класса
- 4) пересмотрен тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности

56. Установите соответствие между понятиями и их авторами

- | | |
|-----------------------------|------------------|
| ___ транзакционные издержки | [1] Э. де Сото |
| ___ праздный класс | [2] Т. Веблен |
| ___ техноструктура | [3] Р. Коуз |
| ___ цена подчинения закону | [4] Дж. Гэлбрейт |

57. Установите соответствие между направлениями и их представителями

- | | |
|--|----------------|
| ___ теория игр | [1] Дж. Нэш |
| ___ конъюнктурно–статистический институционализм | [2] Р. Коуз |
| ___ теория экономических организаций | [3] У. Митчелл |

58. Установите соответствие между экономическими трудами и их авторами

- | | |
|--|----------------------|
| ___ «Природа фирмы» | [1] Р. Коуз |
| ___ «Теория праздного класса» | [2] Т. Веблен |
| ___ «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» | [3] Дж. Акерлоф |
| ___ «Институциональные ловушки и экономические реформы» | [4] В. М. Полтерович |

Глава 3. АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

3.1 Понятие транзакционных издержек

Транзакционные издержки – это издержки, обеспечивающие переход права собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. Транзакционные издержки не связаны с процессом создания стоимости. Они обеспечивают транзакцию, т.е. перемещение ресурсов.

Транзакционные издержки складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт. Иногда транзакционные издержки бывают столь велики, что они препятствуют заключению сделки.

Одно из наиболее известных определений транзакционных издержек принадлежит Кеннету Эрроу, который сравнивал транзакционные издержки с понятием трения в физике: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки мешают перемещению ресурсов к тем пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, «распыляя» полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. ... фактически любой институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек для того, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив, тем самым выгоды от обмена».

Экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, как и физик, игнорирующий факт трения, не сможет понять, как функционирует экономическая система, проанализировать все важные проблемы и получить основу для выработки рекомендаций в сфере экономической политики [Норт].

Впервые идея транзакционных издержек появляется в статье Р. Коуза «Природа фирмы» в 1937 году, где он говорит о них как об издержках функционирования рынка, использования ценового механизма. Коуз объясняет их наличием существования фирмы, как механизма координации деятельности. В дальнейшем идея транзакционных издержек и ее связь с обменом правами собственности была развита Коузом в статье «Проблема социальных издержек», опубликованной в 1960, в которой он уже использует

термин «транзакционные издержки» и доказывает необходимость их учета в экономической теории.

Современная неоинституциональная теория утверждает, что транзакционные издержки присущи всем механизмам координации деятельности людей. Коуз выделил три таких механизма: рынок, фирма, государство.

Соответственно, выделяют следующие **виды транзакционных издержек**:

– **рыночные транзакционные издержки** – издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей;

– **управленческие или бюрократические издержки** – издержки, связанные с управлением фирмой: на зарплату управляющих (менеджеров), мотивацию сотрудников к добросовестному труду, координацию их работы и др.

– **политические транзакционные издержки** – это издержки использования механизма государства (создание законов, их интеграция в общество, поддержание механизмов защиты правил, установленных государством, и т.д.).

3.2 Анализ и классификация рыночных транзакционных издержек

Рассмотрим классификацию транзакционных издержек в соответствии с этапами заключения сделки. Оливер Уильямсон говорит о транзакционных издержках *ex ante* и *ex post*, т. е. возникающих до и после заключения сделки.

К издержкам **до заключения сделки (*ex ante*)** можно отнести:

1) издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере);

Поиск информации о цене включает затраты физических усилий (усталость), материальных ресурсов (бензин) и альтернативные возможности использования времени, затраченного на поиск выгодного варианта. Чем больше затраты на поиск, тем меньше будет потребление самого блага. Поэтому устраняя разброс цен, продавцы сокращают затраты покупателя на поиск цены. **Важным средством минимизации транзакционных издержек получения информации о цене является рынок.**

Поиск информации о партнере включает прямые затраты (на рекламу, визиты к потенциальным клиентам и т. д.) и издержки, которые возникают косвенным образом при создании организованных рынков (бирж, ярмарок и т. д.). Сюда следует отнести и издержки коммуникации между партнерами (почтовые расходы, оплата телефонных разговоров и расходы на торговых представителей). **Способом сокращения издержек поиска информации о партнере является его репутация.**

2) издержки измерения количественных и качественных характеристик блага;

Люди будут совершать обмен только в том случае, если они считают, что благо, которое они получают, имеет для них большую ценность, чем благо, с которым они расстаются. Поэтому необходимо измерение характеристик обмениваемых благ. Измерение количественных характеристик, как правило, достаточно просто осуществить, в то время как измерение качественных характеристик связано со значительными трудностями.

По степени сложности измерения качества можно выделить три группы благ:

– качественные характеристики которых можно измерить, затрачивая определенные усилия и время при совершении обмена (одежда);

– качество которых можно измерить лишь в процессе потребления блага (консервы и иная упакованная продукция);

– блага, качество которых сложно измерить и при покупке, и в процессе потребления (ремонт, медицинское обслуживание). Результаты использования или потребления этих благ становятся известны лишь годы спустя после покупки или вообще остаются неизвестными покупателю.

Потенциальные ошибки при определении характеристик товаров допускают возможность манипулирования со стороны продавца, и поэтому требуют от покупателя принятия определенных мер предосторожности. При этом происходит увеличение транзакционных издержек. **Минимизировать транзакционные издержки, связанные с измерением качественных характеристик блага позволяют: предоставление гарантии, контракты с долевым участием, использование торговых марок, сокрытие информации.**

Вышеперечисленные издержки сбора информации с точки зрения всего общества будут рассматриваться как потери, ведь они не увеличивают совокупное богатство общества, а благо все равно перейдет к тому лицу, которое ценит его наиболее высоко, вот только цена, о которой договорятся стороны, будет зависеть от степени информированности сторон.

3) издержки ведения переговоров и заключения контракта;

Стороны должны договориться о цене, количестве и качестве продукции, о времени поставки и форме платежа, а также о распределении выгод и потерь в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Издержки этого типа складываются из времени ведения переговоров, потерь от неправильно заключенных или плохо оформленных договоров. Сюда же входит оплата услуг юристов–консультантов и нотариуса.

Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя стандартные или типовые договора.

К издержкам после заключения сделки (*ex postu*) можно отнести:

1) издержки контроля за соблюдением контракта со стороны партнеров по сделке и предупреждения оппортунистического поведения партнеров;

Оппортунистическое поведение – поведение индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта.

Как правило, издержки оппортунистического поведения возникают при таких формах обмена, когда передача денег и товара не совпадают во времени и пространстве (поставка товаров с отсрочкой платежа, инвестиции в доленое строительство). В этом случае каждая из сторон допускает возможность обмана другой стороной. Трансакционные издержки связаны с созданием надежных обязательств, делающих обман невозможным или невыгодным для другой стороны. **В случае отсутствия третьей стороны, гарантирующей исполнение обязательств, выделяют следующие механизма защиты контракта: обеспечение исполнения обязательств, самовыполняющееся соглашение и объединение интересов сторон.**

К наиболее важным механизмам защиты контракта и предот-

вращения оппортунистического поведения относятся **правовая система и механизм репутации**. Сюда же можно отнести различные механизмы страхования риска.

2) издержки защиты контракта от посягательств третьей стороны.

Высокие издержки защиты контракта от третьей стороны могут ограничивать взаимовыгодный обмен или препятствовать ему. В качестве третьей стороны могут выступать конкуренты, мафия, воры, пираты, разбойники, государство в случае нелегальной торговли. Эти издержки включают затраты на защиту от претензий третьих лиц. Защита контрактов может в данном случае быть частной или осуществляться третьей стороной: мафией или государством. Защита контракта третьей стороной позволяет достигать экономию от масштаба. Люди платят налоги, а учрежденные государством органы осуществляют защиту контрактов.

Вопросы для самопроверки

1. Объясните сущность транзакционных издержек, их место среди издержек производства и обращения.
2. Определите значение транзакционных издержек для функционирования экономической системы.
3. Укажите механизмы координации деятельности людей и сопутствующие им транзакционные издержки.
4. Перечислите виды транзакционных издержек, приведите примеры издержек каждого вида.
5. Проведите анализ издержек поиска информации об альтернативах сделки, объясните способы их минимизации.
6. Проведите анализ издержек измерения количественных и качественных характеристик блага, объясните способы их минимизации.
7. Проведите анализ издержек ведения переговоров и заключения контракта, объясните способы их минимизации.
8. Проведите анализ издержек контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения партнеров, объясните способы их минимизации.
9. Проведите анализ издержек защиты контракта от посяга-

тельств третьей стороны, объясните способы их минимизации.

10. Трансакционные издержки в современной российской экономике и пути их снижения.

Тестовые задания

59. Термин «трансакционные издержки» ввел в научный оборот

- 1) Т. Веблен
- 2) Р. Коуз
- 3) О. Уильямсон
- 4) Д. Норт

60. Трансакционные издержки – это

- 1) издержки на единицу выпускаемой продукции
- 2) издержки, величина которых зависит от объема выпускаемой продукции
- 3) сумма постоянных и переменных издержек
- 4) издержки перехода права собственности из одних рук в другие и охраны этих прав

61. Утверждение «Трансакционные издержки присущи всем механизмам координации деятельности людей»

- 1) верно
- 2) не верно

62. «Преследование собственного интереса, доходящее до вероломства», неоинституционалисты называют термином

- 1) негативная конвергенция
- 2) институционализацией внешней нормы
- 3) оппортунистическое поведение
- 4) трансакционные издержки

63. Затраты экономического агента на поиск информации, заключение контракта, оформление прав собственности

- 1) относятся к прямым трансакционным издержкам
- 2) включаются в себестоимость объекта

- 3) относятся к мотивационным издержкам
- 4) не являются трансакционными издержками

64. Если трансакционные издержки малы, то

- 1) экономическое развитие пойдет по оптимальной траектории
- 2) экономика вступает в фазу депрессии
- 3) возрастает вероятность оппортунистического поведения
- 4) нет верного ответа

65. Термин «оппортунистическое поведение» ввел в научный оборот

- 1) Д. Норт
- 2) Дж. Кейнс
- 3) О. Уильямсон
- 4) Г. Беккер

66. Издержки оппортунистического поведения входят в состав

- 1) средних постоянных издержек
- 2) трансакционных издержек
- 3) бухгалтерских издержек
- 4) нет верного ответа

67. Если высокие трансакционные издержки обуславливают отказ экономического агента от реализации трансакции, то такие издержки называются

- 1) альтернативными трансакционными издержками
- 2) издержками координации
- 3) издержками мотивации
- 4) издержками влияния

68. Если в экономике вместо денежного обращения используется бартерный обмен, то

- 1) увеличатся трансакционные издержки обращения
- 2) увеличатся запасы денег у населения
- 3) снизятся трансакционные издержки обращения
- 4) трансакционные издержки обращения не изменятся

69. К трансакционным издержкам не относятся

- 1) издержки поиска информации
- 2) издержки оппортунистического поведения
- 3) издержки обслуживания станков и оборудования
- 4) издержки защиты прав собственности

70. До какого предела продолжались бы сделки при отсутствии транзакционных затрат

- 1) до достижения равновесия по Нэшу
- 2) до достижения оптимума по Парето
- 3) бесконечно долго
- 4) до вмешательства государственных органов

71. Утверждение «В реальной действительности транзакционные издержки не равны нулю и, следовательно, распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов»

- 1) верно
- 2) не верно

72. Примером постконтрактного оппортунистического поведения является использование денег, полученных для реализации инвестиционного проекта, в личных интересах (строительство особняка и т.д.)

- 1) верно
- 2) не верно

73. Утверждение «Причиной появления институтов являются низкие транзакционные издержки»

- 1) верно
- 2) не верно

74. К транзакционным издержкам относятся следующие виды издержек:

- 1) издержки поиска информации
- 2) издержки заключения контракта
- 3) издержки ведения переговоров
- 4) транспортные расходы на доставку продукции

75. Оценка величины трансакционных издержек на практике

1) затруднена из-за наличия нескольких подходов к их определению

2) не представляет трудностей, поскольку производственные издержки не влияют на трансакционные

3) затруднена в силу альтернативного характера части этих издержек

4) не представляет трудностей, поскольку к этим издержкам можно отнести все, чего не хватает индивидам до равновесного состояния

76. К издержкам *ex ante* относятся:

1) издержки поиска информации

2) издержки заключения контракта

3) издержки ведения переговоров

4) издержки спецификации и защиты прав собственности

77. Что не относится к трансакционным издержкам?

1) транспортные расходы на доставку продукции

2) содержание аналитического отдела производственной фирмы

3) стоимость участия фирмы в выставке-ярмарке

4) издержки защиты от третьих лиц

78. Наличие положительных трансакционных издержек имеет следующие последствия:

1) контракты никогда не могут быть полными, т.к. участники сделки будут неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на все случаи жизни

2) оппортунистическое поведение исключается

3) исполнение контракта никогда не может быть гарантировано наверняка, т.к. участники сделки, склонны к оппортунистическому поведению

4) величина трансакционных издержек не может быть положительной

79. Оппортунистическое поведение описано в следующих пунктах:

1) биржевой маклер точно предугадал изменение курсовой стоимости акций и получил большую прибыль

2) фирма, вступив в ценовую войну, разорила своего конкурента

3) фирма «N», собрав деньги у своих вкладчиков, объявила о своем банкротстве

4) человек, страдающий тяжелым заболеванием лимфатической системы, не предупредил об этом страховую компанию, приобретя у нее страховой полис

80. К издержкам поиска информации относятся:

1) издержки спецификации и защиты прав собственности

2) издержки поиска покупателей того или иного продукта

3) издержки подбора квалифицированного персонала

4) расходы на заключение контракта

81. В какой статье, впервые появились идея о трансакционных издержках?

1) «Поглощенная компания»

2) «Природа фирмы»

3) «Трансакция»

4) «Аутсорсинг: трансакционные издержки и управление целями»

82. Трансакционные издержки – это

1) издержки, которые зависят от объема выпуска продукции фирмы

2) издержки, которые складываются из затрат ресурсов и времени на совершение сделки

3) все издержки на данный момент времени, необходимые для производства того или иного товара

83. Какие механизмы координации деятельности людей выделил Р. Коуз:

1) рынок, кооперативы, фирма

2) фирма, государство, политические партии

3) рынок, фирма, государство

84. Издержки оппортунистического поведения входят в состав

- 1) постоянных издержек
- 2) переменных издержек
- 3) транзакционных издержек
- 4) предельных издержек

85. Средством минимизации транзакционных издержек получения информации о цене является

- 1) обеспечение исполнения обязательств
- 2) стандартные (типовые договора)
- 3) репутация производителя товара
- 4) рынок

86. Способом сокращения издержек поиска информации о партнере является

- 1) рынок
- 2) репутация
- 3) контракты с долевым участием
- 4) самовыполняющееся соглашение

87. Минимизировать транзакционные издержки, связанные с измерением качественных характеристик блага, позволяют:

- 1) предоставление гарантии
- 2) обеспечение исполнения обязательств
- 3) контракты с долевым участием
- 4) использование торговых марок

88. Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно

- 1) используя стандартные или типовые договора
- 2) заключая самовыполняющееся соглашение
- 3) предоставляя гарантии
- 4) заключая контракты с долевым участием

89. К наиболее важным механизмам защиты контракта и предотвращения оппортунистического поведения относятся:

- 1) правовая система
- 2) рыночная система

- 3) механизм репутации
- 4) сокрытие информации

90. Важным средством минимизации издержек предотвращения оппортунистического поведения является обеспечение исполнения обязательств, которое включает в себя:

- 1) залог, задаток, неустойку
- 2) заключение контрактов с долевым участием
- 3) использование механизма репутации
- 4) заключение самовыполняющихся соглашений

91. Применение различных способов обеспечения исполнения обязательств служит для снижения:

- 1) издержек поиска информации
- 2) издержек измерения качественных характеристик
- 3) издержек ведения переговоров и заключения контрактов
- 4) издержек преодоления оппортунистического поведения

Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

4.1 Институциональный анализ понятия «право собственности»

Собственность является одним из основных институтов рыночной экономики, который предоставляет людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами. За собственником закрепляются определенные права, и другим лицам запрещается вмешиваться в осуществление этих прав.

Экономический обмен между людьми становится возможным, только когда люди обладают правами на обмениваемые блага, эти права осознаны ими и между людьми существует согласие относительно закрепленных прав.

Права собственности определяют нормы поведения людей в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил.

Теория прав собственности допускает возможность расщепления права собственности на отдельные правомочия и указывает, что любой акт обмена по существу есть обмен пучками правомочий.

Тот, кто обладает безусловным правом собственности, располагает наибольшим из возможных пучков таких прав. Когда он передает другому лицу одно или несколько правомочий из своего пучка, он теряет право на часть своего пучка прав собственности.

Перечень правомочий, на которые распадается полное и совершенное право собственности, может включать следующие правомочия: использовать; потреблять; истощать; разрушать; улучшать; разрабатывать; преобразовывать; продавать; дарить; завещать; закладывать ресурс; сдавать в аренду.

4.2 Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности. Обмен пучками правомочий

Спецификация прав собственности означает определение:

1) субъекта собственности (кто владеет),

- 2) объекта собственности (что является предметом владения)
- 3) способ наделения собственностью,
- 4) срок, на который предоставляются права собственности.

Права собственности могут быть специфицированы как государством, так и установлены в результате самопроизвольного развития.

Недостаточная спецификация прав собственности снижает экономическую ценность имущества. Это происходит вследствие того, что набор правомочий, которыми располагают собственники, ограничен (они не могут продать собственность, не могут извлекать прибыль, сдавая ее в аренду, не могут использовать государственную систему защиты своей собственности). Когда права собственности недостаточно специфицированы, ограниченные ресурсы расходуются не на то, чтобы приумножить богатство, а на то, чтобы сохранить его.

Неполнота спецификации прав собственности называется «размыванием» прав собственности. Размывание прав собственности может иметь место когда:

- 1) права собственности неточно определены и плохо защищены (если слабое государство не в состоянии обеспечить защиту прав собственности);
- 2) быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ, и идет борьба за распределение богатства;
- 3) имеют место высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса.

Неоинституционалисты говорят о размывании также в том случае, когда государство устанавливает некоторые пределы исключительным правам собственности, нарушая право индивида пользоваться благом, получать доход или обменивать благо. Любое ограничение прав собственности снижает ценность ресурса и меняет условия обмена (ограничение по возрасту, на торговлю по выходным дням, предельные цены). Однако размывания прав собственности не происходит, когда у индивида нет права причинять материальный ущерб ресурсам других людей.

Права собственности часто бывают **расщеплены** или рассредоточены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности может быть предметом обмена. После того, как совершится обмен, права соединяются в новые пучки и ценность блага

меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок. В результате обмена возможно возникновение таких пучков, которые максимизируют совокупную ценность ресурса. Однако это возможно лишь при условии, что трансакционные издержки не препятствуют обмену прав собственности, в результате которого они перейдут к тому лицу, которое ценит их наиболее высоко. В противном случае издержки заключения сделки помешают перераспределению прав, и первоначальное распределение прав будет влиять на эффективность производства.

4.3 Внешние эффекты. Провалы рынка

При использовании собственности одним человеком могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей. Если действия одной стороны влияют или могут с определенной вероятностью повлиять на изменение благосостояния другой стороны, то в этом случае говорят, что действия одной стороны создают **внешний эффект** для другой стороны.

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.

Примеры положительных внешних эффектов:

1) пчелы, являющиеся собственностью пчеловода А, опыляют во время цветения садовые деревья, правами собственности на которые обладает садовод В. Тогда садовод получает прибавку к урожаю и соответственно прибыли, не выплачивая за это компенсации пчеловоду;

2) строительство дороги к заводу (фабрике), которой бесплатно могут пользоваться местные жители;

3) благоустройство общественных мест и др.

Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других.

Примером отрицательного внешнего эффекта могут быть издержки, которые несет каждый из экономических агентов, использующих ограниченный ресурс, находящийся в свободном доступе:

1) «фуры» (грузовые автомобили высокого тоннажа) перевозят грузы по дорогам общественного пользования и портят асфальтное покрытие дорог;

2) заводы (фабрики) выбрасывают загрязняющие вещества в воздух, воду, которой пользуются все жители.

Внешние эффекты (или экстерналии) – это издержки, производимые одной стороной, нести которые должна другая сторона.

Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками (по формуле: социальные издержки равны сумме частных и экстернальных, т.е. возлагаемых на третьих лиц). В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных внешних эффектов – наоборот, социальные издержки ниже частных.

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

Решение проблемы появления внешних эффектов возможно с помощью государственного или частного регулирования споров.

Против позиции Пигу о необходимости государственного вмешательства и была направлена «теорема Коуза». В некоторых случаях конфликт между сторонами, возникающий в результате совместного использования ресурса, может быть урегулирован с помощью переговоров между сторонами и заключения ими взаимовыгодного соглашения.

4.4 Анализ положений теоремы Коуза и выводов из нее. Анализ положений теоремы Познера и выводов из нее

Теорема Коуза: «Если права собственности четко определены, и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности».

Из нее следует несколько важных теоретических и практических **выводов**.

1. Она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, нечеткое определение, размытие прав собственности порождает внешние эффекты. Когда права определены четко, тогда экстерналии отсутствуют. Чем более размытые и нечеткие права собственности, тем больше трансакционные издержки

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

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

4. Теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты – недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких трансакционных издержек оно излишне, а в случае высоких – далеко не всегда экономически оправданно. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными трансакционными издержками, так что «лечение вполне может быть хуже самой болезни».

Высокие транзакционные издержки могут помешать решению проблемы внешних эффектов путем заключения взаимовыгодных соглашений. В этом случае решение суда о том, какой из сторон конфликта передать соответствующее правомочие окажет влияние на размещение ресурсов и оно может оказаться неэффективным.

Итак, когда транзакционные издержки блокируют ведение переговоров и препятствуют достижению договоренности, эффективность использования ресурсов будет определяться начальным распределением прав собственности.

Теорема Познера: «в условиях позитивных транзакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правовой нормы, поэтому предпочтение следует отдать такому первоначальному распределению прав, которое минимизирует влияние транзакционных издержек».

Таким образом, при наличии транзакционных издержек законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности, т.е. суд должен передавать правомочия той стороне, которая получила бы их, если бы транзакционные издержки были бы равны нулю. В этом случае не будет необходимости в дорогостоящем процессе обмена правомочиями. Это означает, что закон или судебное решение должны воспроизводить результат, который сложился бы на рынке, если бы транзакционные издержки были равны нулю.

Смысл теоремы Познера в том, чтобы в юридическую теорию и судебную практику как можно глубже проникли выводы из анализа Коуза. По мнению Познера, любые решения правовых органов должны соответствовать критерию экономической эффективности, т.е. «юридические правила должны подражать рынку» или, говоря иначе, – способствовать установлению такого распределения прав собственности, которого достигал бы рынок при отсутствии транзакционных издержек, и которому экономические агенты приходили бы сами, не препятствуя им в этом положительные издержки транзакции.

Общий вывод. Транзакционные издержки имеют ключевое значение для работы рынка. Если транзакционные издержки значительны, то внешние эффекты могут быть устранены посред-

ством механизма рынка без вмешательства государства. Неэффективное распределение прав собственности будет исправлено в процессе рыночного обмена этими правами. Однако если транзакционные издержки велики и препятствуют заключению рыночных сделок между сторонами, то первоначальное распределение прав собственности окажет влияние на размещение ресурсов и эффективность производства. Слишком высокие транзакционные издержки могут полностью блокировать обмен в какой-то сфере.

Вмешательство государства не всегда будет самым лучшим выходом из положения. Использование механизма государства также связано с издержками. Для принятия решения чиновникам необходима информация, следовательно, возникают издержки сбора информации, кроме того, нельзя исключать недостаток знаний и некомпетентность лиц, принимающих решение о регулировании какой-то сферы. Политики, принимающие решения, могут находиться под влиянием отдельных групп, преследующих свои специфические интересы. В том случае, когда выгоды от вмешательства государства меньше, чем издержки этого вмешательства, оптимальной политикой будет вообще не предпринимать никаких действий по поводу внешних эффектов. Коуз считает, что правильный выбор между регулированием и невмешательством зависит от всестороннего анализа альтернативных вариантов и учета издержек, связанных с каждым из вариантов.

Вопросы для самопроверки

1. Объясните сущность института права собственности, его место в экономике.
2. Право собственности – это экономический, юридический или смешанный институт? Объясните свою позицию.
3. Дайте понятие спецификации права собственности. Укажите способы спецификации.
4. Объясните, почему неполная спецификация права собственности снижает экономическую ценность ресурса.
5. Объясните сущность и причины размывания права собственности.
6. Приведите примеры размывания права собственности в эко-

номических системах.

7. Охарактеризуйте сущность расщепления права собственности и его роль в функционировании экономики и в частности при анализе контрактов.

8. Объясните экономический смысл обмена пучками правомочий.

9. Дайте понятие внешнего эффекта. Приведите примеры.

10. Проведите сравнительную характеристику положительных и отрицательных внешних эффектов, а также сопутствующих им издержек.

11. Раскройте сущность «провалов рынка»: понятие, причины возникновения и способы устранения.

12. Какое утверждение, по вашему мнению, более справедливо: «провалы рынка» или «провалы государства»? В чем их отличие?

13. Проведите анализ положений теоремы Коуза. Сформулируйте выводы из нее.

14. Приведите пример практического применения теоремы Коуза.

15. Проведите анализ положений теоремы Познера. Сформулируйте выводы из нее.

16. Дополните ранее приведенный пример по теореме Коуза положениями теоремы Познера.

17. Обоснуйте необходимость государственного регулирования экономики при различной величине трансакционных издержек.

Задания для самопроверки

Задача 1. Дым от фабрики причиняет ущерб пяти жителям, проживающим по соседству с фабрикой, загрязняя белье, которое они вывешивают сушиться на улицу. Ущерб, причиненный фабрикой каждому жителю, составляет 75 долл., так что общая величина ущерба равна 375 долл. Ущерб от дыма можно устранить двумя способами – установкой на фабричной трубе поглотителя дыма, что потребует затрат в размере 150 долл., или покупкой электрических сушилок по цене 50 долл. для каждого жителя. Какое из этих решений позволит решить проблему внешних эффектов с

наименьшими издержками?

Решение.

Согласно **теореме Коуза**: «Если права собственности четко определены, и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности».

Таким образом, чтобы доказать теорему нужно убедиться, что независимо от того, кому первоначально принадлежит право (жителям – на чистый воздух или фабрике – на загрязнение воздуха), решение описанной проблемы будет одинаковым при условии, что трансакционные издержки равны нулю.

Рассмотри оба варианта.

1. Жители имеют право запретить фабрике загрязнять воздух.

В этом случае у фабрики может возникнуть проблема и она вынуждена ее решать. Фабрика может:

- купить и установить себе поглотитель дыма = 150 \$
- купить жителям сушилки = 5 шт * 50 \$ = 250 \$
- компенсировать жителям ущерб = 375 \$

Сравнение сумм затрат на указанные три варианта решения, позволяет сделать вывод, что фабрика решит проблему наиболее дешевым для себя способом – купит и установит себе поглотитель дыма за 150 \$.

Примечание: обратите внимание, что мы рассматриваем «идеальную» ситуацию, когда трансакционные издержки равны 0, а это значит, что с жителями не нужно проводить переговоры о том, согласны они на покупку сушилок или нет, модели таких сушилок заранее откуда-то известны фабрике, затраты на поиск информации о цене и месте продажи отсутствуют и т.д.

Теперь рассмотрим, что будет, если право передать фабрике.

2. Фабрика имеет право загрязнять воздух.

В этом случае проблема возникает у жителей и они вынуждены ее решать. Жители могут:

- купить и установить фабрике поглотитель дыма = 150 \$
- купить себе сушилки = 5 шт * 50 \$ = 250 \$
- терпеть ущерб (ничего не делать) = 375 \$

Сравнение сумм затрат на указанные три варианта решения, позволяет сделать вывод, что жители захотят решить проблему наиболее дешевым для себя способом – купить и установить фабрике поглотитель дыма за 150 \$.

Примечание: выбранный способ сложно представить в реальной жизни, т.к. скорее возмущенные жители потратят больше на покупку сушилок, зато это будет себе, а не «ненавистной» фабрике. Однако еще раз напомним, что мы пока рассматриваем мир без транзакционных издержек (чего в реальной жизни не бывает), поэтому и решение выглядит для нас несколько натянутым.

Таким образом, рассмотренное решение позволяет сделать вывод: **неважно кому первоначально принадлежит право: жителям или фабрике – проблема в любом случае решается неизменным способом (покупкой поглотителя дыма), причем самым эффективным, т.к. требующим наименьших затрат.**

Теорема доказана.

Примечание: многие критиковали Коуза за то, что якобы он в своей теореме рассматривал нереальные события, которые возникают при отсутствии транзакционных издержек, чего не бывает в реальном мире. То есть все это из области чистой теории, не имеющей отношения к практике.

Однако это не так. Коуз не стремился рассмотреть «идеальный», вымышленный мир. Он лишь хотел показать нам сравнение: что есть на самом деле и что могло бы быть, если бы транзакционных издержек не было. Все познается в сравнении. Вот и в данном случае, чтобы понять насколько сильно транзакционные издержки мешают нам и как важно всеми доступными способами их уменьшать (чтобы приблизиться к идеалу), необходимо с чем-то сравнить.

Теорема Познера является неразрывным следствием из теоремы Коуза и не может рассматриваться в отрыве от нее.

Вспомним формулировку: «В условиях позитивных транзакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правовой нормы, поэтому предпочтение следует отдать такому первоначальному распределению прав, которое минимизирует влияние транзакционных издержек».

Таким образом, в теореме Познера предполагается обратная теореме Коуза ситуация: когда трансакционные издержки «позитивны», т.е. положительны или больше нуля.

Продолжим рассматривать приведенный выше пример, но **введя условие о наличии трансакционных издержек.**

Теперь нам необходимо убедиться, что в случае, когда трансакционные издержки больше 0, первоначальное распределение прав (у фабрики или у жителей) окажет влияние на конечный способ решения проблемы.

Рассмотрим еще раз способы решения и их стоимость:

– купить и установить поглотитель дыма = 150 \$

– купить сушилки = 5 шт * 50 \$ = 250 \$

– ущерб = 375 \$

Приведенные суммы не учитывают наличие трансакционных издержек. Рассмотрим, какие они могут быть и как повлияют на конечную стоимость решения.

1. способ – покупка поглотителя дыма.

В первом способе к 150 \$ необходимо добавлять затраты на поиск соответствующей модели поглотителя дыма и лучшей цены, затраты на проезд в магазин и назад, переговоры с руководством фабрики о приостановке ее работы на время монтажа поглотителя дыма (если проблему решают жители), поиск людей, которые могут этот монтаж осуществить и др. Все это будут трансакционные издержки.

Очевидно, что если этот способ применяет фабрика, то ТИ будут меньше, чем если проблему решают жители. Фабрика больше знает о том, где можно купить такое устройство, какие примерно цены, какая конкретно модель подойдет – это ее деятельность и у нее больше информации, чем у жителей, которые никогда с подобным не имели дела. Далее, затраты на проезд и доставку у фабрики также, скорее всего, будут меньше, т.к. у нее есть свой транспортный цех. Затем (если право у жителей), то фабрика решает свою проблему устанавливая себе поглотитель дыма. Помимо чисто психологических моментов (себе мы всегда охотнее делаем, чем другим), здесь важным элементом является отсутствие необходимости проводить переговоры. Фабрике не нужно договариваться самой с собой. А вот если бы право было на стороне фабрики, то жителям уже пришлось бы уговаривать фабрику позволить

им установить поглотитель дыма. Поскольку в этом случае фабрике это было бы не нужно, то транзакционные издержки могут быть очень велики, вплоть до невозможности такого способа.

С учетом вышеизложенного, предположим, что

– если право у жителей и фабрика сама себе покупает поглотитель дыма, то ТИ равны 100 \$, а всего: $150 + 100 = 250$ \$;

– если право у фабрики и проблему решают жители, то ТИ гораздо больше и равны 300 \$, а всего: $150 + 300 = 450$ \$.

2 способ – покупка сушилок.

Он также связан с ТИ: затраты на поиск соответствующей модели и лучшей цены, затраты на проезд в магазин и назад, переговоры с жителями о покупке им сушилок и выборе желаемой модели, а также необходимость убедить их отказаться от денежной компенсации (3 способ) в пользу сушилки (если проблему решает фабрика), поиск людей, которые могут установить эти сушилки и др. Все это также будут транзакционные издержки.

Очевидно, что если этот способ применяет фабрика, то ТИ у нее будут гораздо больше, чем если проблему решают жители. Фабрика меньше знает о том, где можно купить сушилки, какие они бывают, по каким ценам. Затем (если право у жителей), то фабрике необходимо провести сложные переговоры с каждым жителем и убедить их в необходимости покупки сушилок на что они могут не захотеть согласиться чисто «из принципа». И ТИ могут быть очень велики, вплоть до невозможности такого способа. Вот если бы жители сами себе покупали сушилки то ТИ были бы меньше: не нужно проводить переговоры и психологические моменты (себе мы всегда охотнее делаем, чем другим).

С учетом вышеизложенного, предположим, что

– если право у жителей и фабрика покупает им сушилки, то ТИ равны 200 \$, а всего: $250 + 200 = 450$ \$;

– если право у фабрики и проблему решают жители, то ТИ равны 100 \$, а всего: $250 + 100 = 350$ \$.

3 способ – ущерб.

В данном случае ТИ относительно невелики по сравнению с предыдущими случаями. Если жители терпят ущерб, т.е. ничего не делают, то и ТИ нет.

Если фабрика компенсирует ущерб, то просто перечислила, выдала наличными денежными средствами и все. Проводить перегово-

ры в данном случае не нужно, поскольку согласно действующего законодательства причинитель вреда должен просто компенсировать вред.

Итак, с учетом ТИ способы решения выглядят следующим образом.

1. Жители имеют право запретить фабрике загрязнять воздух.

Фабрика может:

– купить и установить себе поглотитель дыма = $150 + 100 = 250$ \$;

– купить жителям сушилки = $250 + 200 = 450$ \$;

– компенсировать жителям ущерб = 375 \$.

Очевидно, что фабрика выберет покупку поглотителя дыма. Во-первых – это себе, во-вторых – это дешевле.

2. Фабрика имеют право загрязнять воздух.

Жители могут:

– купить и установить фабрике поглотитель дыма = $150 + 300 = 450$ \$

– купить себе сушилки = $250 + 100 = 350$ \$.

– терпеть ущерб (ничего не делать) = 375 \$

Очевидно, что жители выберут покупку сушилок. Во-первых – это себе, во-вторых – это дешевле.

Хотя возможно, что кто-то не захочет ничего делать (и по суммам этот вариант очень близок).

Таким образом, рассмотренное решение позволяет сделать вывод: **в условиях положительных трансакционных издержек важно кому первоначально принадлежит право:** жителям или фабрике, т.к. проблема решается разными способами (покупкой поглотителя дыма или покупкой сушилок), причем за разную цену: 250 \$ или 350 \$.

Теорема доказана.

С учетом этого, по мнению Познера при решении подобных проблем о распределении прав суд должен принять решение в пользу той стороны, для которой решение проблемы будет дешевле (т.к. зачем за решение одной и той же проблемы платить больше?).

В нашем примере суд должен передать право жителям, т.к. затраты фабрики (250 \$) меньше, чем жителей (350 \$). Более того, в

этом случае способ решения будет соответствовать «идеальному», который был выбран при рассмотрении теоремы Коуза: покупка поглотителя дыма.

Таким образом, смысл теоремы Познера в том, чтобы в юридическую теорию и практику как можно глубже проникли выводы из анализа Коуза.

Задача 2. Поселок Правнуково находится вблизи аэропорта, из которого ежедневно выполняется 10 рейсов. В связи с ростом пассажиропотока руководством аэропорта рассматривается вопрос об организации ежедневно дополнительного, 11-го рейса Правнуково – Рио-де-Жанейро. В случае организации этого рейса полные издержки аэропорта составят 1000 у.е., а совокупный доход – 1500 у.е. Однако в силу ограниченных возможностей инфраструктуры аэропорта 11-й рейс может быть организован лишь поздно вечером, после 23.00, что создаст неудобства для жителей поселка. Их сон будет потревожен звуком взлетающего Ту-154, что отразится на их производительности и, следовательно, на их доходах. Совокупные доходы жителей Правнукова сократятся на 600 у.е. ежедневно. Будет ли организован рейс на Рио-де-Жанейро?

А. Если право на запрещение вредного использования самолетами принадлежит аэропорту Правнуково.

Б. Если право на запрещение вредного использования самолетами принадлежит жителям поселка.

Задача 3. Представим себе, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот ранчера может заходить на поля фермера, нанося ущерб посевам.

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

что дало бы фермеру 60 долл. чистого дохода.

Будет ли заведена дополнительная одиннадцатая корова?

Тестовые задания

92. Основоположителем экономической теории прав собственности является

- 1) Р. Коуз
- 2) Д. Норт
- 3) О. Харт
- 4) Т. Веблен

93. Кто из экономистов в 1991 г. получил Нобелевскую премию по экономике за работы по проблемам трансакционных издержек и прав собственности?

- 1) О. Уильямсон
- 2) Дж. Нэш
- 3) Р. Коуз
- 4) Дж. Акерлоф

94. Спецификация прав собственности означает определение

- 1) субъекта собственности, объекта собственности, способа наделения собственностью, срока действия права собственности
- 2) качественных характеристик объекта собственности
- 3) количественных характеристик объекта собственности
- 4) трансакционных издержек, которые несет субъект собственности

95. Точное определение прав собственности в неоинституциональной теории называют

- 1) спецификацией
- 2) трансформацией
- 3) регистрацией
- 4) классификацией

96. Недостаточная спецификация прав собственности

- 1) повышает экономическую ценность имущества

- 2) не меняет экономическую ценность имущества
- 3) снижает экономическую ценность имущества

97. Неполнота спецификации прав собственности называется

- 1) внешним эффектом
- 2) размыванием права собственности
- 3) расщеплением права собственности
- 4) институциональной ловушкой

98. К видам размывания прав собственности относятся

- 1) плохая защита прав собственности
- 2) нечеткое установление прав собственности
- 3) ясное и однозначное определение прав собственности
- 4) разделение пучка прав собственности между несколькими субъектами

99. Размывание прав собственности может иметь место, когда

- 1) у индивида нет права причинять материальный ущерб ресурсам других людей
- 2) права собственности неточно определены и плохо защищены
- 3) быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ
- 4) имеют место высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса

100. В результате расщепления права собственности

- 1) каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности может быть предметом обмена
- 2) возможно возникновение таких пучков прав собственности, которые максимизируют совокупную ценность ресурса
- 3) могут перейти к тому лицу, которое ценит их наиболее высоко
- 4) оказываются размытыми

101. Внешние эффекты – это

- 1) последствия воздействия на покупателя внешних свойств товара

2) издержки, производимые одной стороной, нести которые должна другая сторона

3) экономические последствия внешней политики государства

4) действия одной стороны, которые влияют или могут с определенной вероятностью повлиять на изменение благосостояния другой стороны

102. Утверждение «существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками»

1) верно

2) не верно

103. В случае, если действия индивида создают отрицательные внешние эффекты, его частные издержки

1) больше социальных издержек

2) равны социальным издержкам

3) ниже социальных издержек

4) не зависят от социальных издержек

104. В случае, если действия индивида создают положительные внешние эффекты, его частные издержки

1) больше социальных издержек

2) равны социальным издержкам

3) ниже социальных издержек

4) не зависят от социальных издержек

105. Провалы рынка – это

1) случаи, когда эффективность распределения ресурсов не зависит от первоначального распределения прав собственности

2) случаи, когда государственное вмешательство в экономику только ухудшает положение

3) случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов в экономике

4) случаи, когда рыночная экономика должна быть заменена на командно–административную

106. Провалы рынка исследовал

1) Джордж Акерлоф в работе «Рынок «лимонов»:

неопределенность качества и рыночный механизм»

- 2) Рональд Коуз в работе «Природа фирмы»
- 3) Артур Пигу в работе «Теория благосостояния»
- 4) Эрнандо де Сото в работе «Внелегальная экономика»

107. Указания на «провалы рынка» служили для А. Пигу теоретическим обоснованием

- 1) государственного вмешательства в экономику
- 2) государственного не вмешательства в экономику
- 3) нерациональности экономических агентов
- 4) возникновения асимметричности информации

108. Провалы рынка приводит к

- 1) перепроизводству благ с положительными экстерналиями
- 2) недопроизводству благ с положительными экстерналиями
- 3) недопроизводству благ с отрицательными экстерналиями
- 4) перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями

109. Если права собственности четко определены и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки равны нулю, то

- 1) размещение ресурсов будет эффективным, но зависеть от первоначального распределение прав собственности
- 2) размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности
- 3) размещение ресурсов будет неэффективным, но независимым от первоначального распределения прав собственности
- 4) размещение ресурсов в любом случае будет неэффективным

110. Укажите условия действия теоремы Коуза:

- 1) трансакционные издержки равны нулю
- 2) размещение ресурсов эффективно
- 3) права собственности четко определены
- 4) размещение ресурсов неизменно

111. Из теоремы Коуза следует:

- 1) внешние эффекты появляются лишь тогда, когда права собственности определены нечетко
- 2) ссылки на внешние эффекты достаточное основание для государственного вмешательства
- 3) преодоление внешних эффектов возможно путем создания новых прав собственности в тех областях, где они были определены нечетко
- 4) преодоление внешних эффектов невозможно, даже путем создания новых прав собственности в тех областях, где они были определены нечетко

112. Из теоремы Коуза следует:

- 1) размытие прав собственности порождает внешние эффекты и увеличивает транзакционные издержки
- 2) внешние эффекты порождаются дефектным законодательством; проваливается не рынок, а государство
- 3) к деградации внешней среды ведет избыточное развитие частной собственности
- 4) из-за существования транзакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на размещение ресурсов

113. В условиях позитивных транзакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов

- 1) зависит от выбора правовой нормы, поэтому предпочтительно такое первоначальное распределение прав, которое минимизирует влияние транзакционных издержек
- 2) зависит от выбора правовой нормы, поэтому предпочтительно такое первоначальное распределение прав, которое максимизирует влияние транзакционных издержек
- 3) не зависит от выбора правовой нормы

114. При решении проблемы внешних эффектов в соответствии с теоремой Познера, суд должен передавать полномочия стороне

- 1) у которой транзакционные издержки решения проблемы больше
- 2) у которой транзакционные издержки решения проблемы меньше

115. Один из выводов теоремы Коуза заключается в том, что достижению оптимального распределения прав собственности препятствует

- 1) высокая степень монополии в рассматриваемой отрасли
- 2) отсутствие четкой спецификации прав собственности
- 3) асимметричность информации
- 4) неизменность общественных предпочтений

116. Когда трансакционные издержки блокируют ведение переговоров и препятствуют достижению договоренности, эффективность использования ресурсов будет определяться

- 1) первоначальным распределением прав собственности
- 2) соотношением спроса и предложения
- 3) политикой ценообразования

117. Укажите неверное высказывание: «Теорема Коуза ...»

- 1) раскрывает экономический смысл прав собственности»
- 2) отводит обвинения рынка в «провалах»
- 3) выявляет ключевое значение трансакционных издержек»
- 4) доказывает необходимость государственного вмешательства в экономику»

118. Основные положения теоремы Коуза изложены в статье Р. Коуза:

- 1) «Теория праздного класса»
- 2) «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»
- 3) «Проблема социальных издержек»
- 4) «Основания теоремы Коуза»

119. По мнению Р. Коуза государственное вмешательство в экономику

- 1) необходимо в обязательном порядке
- 2) не всегда экономически оправданно
- 3) сопряжено с положительными трансакционными издержками
- 4) способствует повышению эффективности распределения прав собственности

Глава 5. АНАЛИЗ КОНТРАКТОВ

Теория контрактов – раздел экономической теории, рассматривающий определение параметров контракта экономическими агентами как правило в условиях асимметричной информации. Это одна из самых молодых и быстро развивающихся отраслей экономической теории. Первые работы по теории контрактов появились лишь в начале 1970–х годов.

С точки зрения теории контрактов, вся современная экономика держится на бесчисленном количестве контрактов. Практически никакие отношения не устанавливаются без их оформления в виде контракта. Они оформлены в виде законов, договоров, соглашений пользователя, устных договоренностей и отношений между участниками рынка.

5.1 Понятие контракта. Полный и неполный контракт. Анализ причин неполноты контрактов

Под контрактом понимают:

- 1) соглашение, договор. ГК РФ определяет договор как соглашение двух или не–скольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п.1 статьи 420 ГК РФ);
- 2) гражданское правоотношение, возникающее из договора;
- 3) документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме.

Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага.

Эффективное распределение ресурсов возможно только в условиях свободы контрактов, которая означает в том числе и право не заключать контракт. Это позволяет частному собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Принцип свободы договора закреплен в п.1 статьи 421 ГК РФ.

Институциональная экономическая теория интересуется в первую очередь вопросом, почему в реальном мире, где обмен связан с трансакционными издержками, существуют разнообразные формы контрактов, и пытается объяснить многообразие контракт-

ных форм и видов деловой практики стремлением экономических агентов экономить трансакционные издержки.

Если бы стороны сделки могли заключить **полный контракт**, который четко определял бы, что должна делать каждая сторона при любых обстоятельствах, и распределял бы издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то никаких проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникло бы. Однако реальные контракты практически всегда остаются неполными. **Заключению полного контракта препятствует:**

1) ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства;

2) высокие издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении договоров. Если изменение обстоятельств можно предусмотреть, но они представляются маловероятными, или если у сторон нет опыта в планировании этих обстоятельств, а также, если издержки учета этих обстоятельств в договорах очень высоки, то стороны, скорее всего, откажутся от детального описания в договорах этих обстоятельств и дорогостоящих усилий по распределению риска;

3) неточность и сложность языка, которым написаны договоры. Договоры обычно пишутся языком, который понятен только юристам, но даже этот специальный язык часто бывает весьма неточен и нуждается в дополнительной трактовке судом в случае возникновения споров. Чем больше оговорок записано в договоре на случай непредвиденных обстоятельств, тем больше будет вероятность возникновения споров (например, статья 451 ГК РФ);

4) определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться скрытой для третьей стороной и не поддающейся проверке в суде. Поэтому стороны при заключении договоров оставляют «пробелы», которые будут заполнены, когда настанет время для внесения изменений.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно они таят в себе проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность постконтрактного оппортунизма. Поэтому когда стоит выбор между более или менее полным контрактом, то

при подготовке этого контракта всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения, с одной стороны, и способностью гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам, с другой стороны.

Все вышеописанные причины неполноты контракта Саймон определил как «**ограниченную рациональность**» экономических агентов. Рациональность человека ограничена потому, что он не может знать все альтернативы, не способен просчитать все последствия своего решения. Экономические агенты формируют определенный уровень требований к ожидаемому благу. Как только индивид находит альтернативу, соответствующую его уровню притязаний, он прекращает поиск и выбирает эту альтернативу, хотя в случае продолжения поисков возможно смог бы найти лучший вариант. Саймон назвал эту процедуру поиском удовлетворительного (приемлемого) варианта.

5.2 Анализ контрактов

Институциональная экономическая теория выделяет **три основных типа контракта**:

- классический;
- неоклассический;
- отношенческий или имплицитный.

Эту трехзвенную классификацию впервые предложил правовед Ян Макнейл в 1974 г., а затем Уильямсон ввел ее в теорию экономической организации.

В ее основу положен уровень специфичности ресурса, в отношении которого заключается контракт. Данный фактор играет определяющую роль при формировании прочих сравниваемых характеристик, хотя и не исчерпывается ими.

Можно предположить, что в основу такого деления контрактов помещен еще признак наличия либо отсутствия личных отношений между сторонами сделки. Однако нам представляется, что этот фактор также определяется преимущественно уровнем специфичности ресурса.

Сравнительный анализ данных типов контрактов и присущих им особенностей представлен в таблице.

Характеристика	Классический контракт	Неоклассический контракт	Отношенческий контракт
Условия сделки	четко зафиксированы, предусмотрены санкции в случае неисполнения условий контракта	условия определены неточно. В основном устанавливаются правила, которые будут регулировать отношения сторон, приспособление сторон к непредвиденным обстоятельствам, а также прекращение их отношений. Применяются не фиксированные цены, а правила гибкого ценообразования	могут быть вообще не определены и основаны на опыте предыдущего взаимодействия сторон. Цены играют незначительную роль во внутренних связях
Отношения сторон	четко определены. Личные отношения не играют никакой роли	напоминают договор о принципах сотрудничества. Личные отношения играют важную роль, стороны находятся во взаимодействии друг с другом	Личные отношения преобладают над формальными. Доверие, солидарность, надежность в выполнении обещания и заинтересованность в продолжении отношений играют очень важную роль
Срок действия договора	краткосрочный	средне и долгосрочный	долгосрочный

Характеристика	Классический контракт	Неоклассический контракт	Отношенческий контракт
После выполнения договорных обязательств	отношения между сторонами прекращаются	отношения между сторонами продолжаются	
Устные договоренности	не существуют. Все будущие обстоятельства должны быть сведены к настоящему и зафиксированы в качестве условий договора.	возможны	возможны
Участие третьей стороны	не предусмотрено	предусмотрено	не предусмотрено
При возникновении конфликта	стороны обращаются в суд	стороны обращаются к третьей стороне, в третейский суд, поскольку обращение в арбитражный суд снижает вероятность продолжения сотрудничества в будущем или делает его невозможным	стороны обходятся без привлечения какой-либо третьей стороны. Решение проблемы производится на основе использования механизмов власти и подчинения
Санкции за нарушение условий договора	денежная компенсация	потеря взаимного доверия, репутации, приводящие к прекращению бу-	наложение административного взыскания, менее выгодные условия за

Характеристика	Классический контракт	Неоклассический контракт	Отношенческий контракт
		душих отношений.	делегированное право контроля.
Защита от оппортунистического поведения	поиск рыночной альтернативы. В случае неисполнения одной из сторон договора своих обязательств, пострадавшая сторона обращается к другому продавцу или предлагает свой товар другому покупателю.	взаимовыгодность, непрерывность и долгосрочность сделки	интеграция, объединение собственности в рамках одной компании
Поиск замены продавца/покупателя	прост, поскольку классические контракты заключаются при сделках со стандартной продукцией или продукцией общего назначения	затруднен, поскольку неоклассический контракт заключается при сделках со средним уровнем специфичности ресурса	невозможен вследствие сильной степени специфичности ресурса
Изменение условий контракта в связи с изменившимися обязательствами	невозможно. Планирование объема поставки, продажи, покупки необходимо осуществлять до заключения контракта Адаптация к непредви-	происходит на основе ведения переговоров, согласования позиции, идут на взаимные уступки на основе опыта взаимодействия сторон	происходит посредством распоряжений вышестоящих органов, команды

Характеристика	Классический контракт	Неоклассический контракт	Отношенческий контракт
	денным обстоятельствам производится путем перезаключения контракта на новых условиях		
Стимулы к выполнению условий контракта	сильные. Вознаграждение привязано к выполнению конкретных задач, зафиксированных в контракте	средние. Стороны имеют возможность сослаться на непредвиденные обстоятельства в качестве препятствий выполнения обязательств	слабые. Одна из сторон получает фиксированное вознаграждение за сам факт делегирования права контроля.
Примеры	договор купли–продажи	франчайзинг, регулирование естественных монополий, долгосрочные контракты между транспортными, энергетическими и сырьевыми компаниями	контракт между работодателем и наемным работником, весь комплекс внутрифирменных отношений.

5.3 «Принцип информативности» в анализе контрактов. «Неполные контракты» и распределение прав сторон

Лауреатами Нобелевской премии по экономике 2016 г. стали британский экономист Оливер Харт, профессор Гарвардского университета (США), и финский экономист Бенгт Хольмстрём, профессор Массачусетского технологического института (США), за вклад в теорию контрактов.

Классическая модель контракта описывается так: между принципалом и агентом есть договоренность, по которой агент выполняет определенные действия в интересах принципала. Проблема в том, что принципал не может напрямую наблюдать за действиями агента и это создает «моральный риск»: у агента возникает стимул к недобросовестному (оппортунистическому) поведению в собственных интересах. Типичный пример: собственник фирмы делегирует менеджеру полномочия по управлению бизнесом. Менеджмент зачастую принимает решения, выгодные с точки зрения прибыли и личного вознаграждения, т.е. краткосрочной выгоды, но рискованные с точки зрения долгосрочной стабильности бизнеса. Именно это называлось одной из причин глобального финансового кризиса 2008–2009 годов Комиссией США по расследованию финансового кризиса.

Для решения этой проблемы необходимо, чтобы вознаграждение, которое принципал платит агенту, основывалось на наблюдаемых и проверяемых переменных. Однако и здесь есть определенные сложности. Результат работы агента не всегда зависит только от его личных действий. На него могут оказывать влияние внешние факторы: случайности, качество работы коллег и т.д.

На эту проблему в 1979 году обратил внимание **Бенгт Хольмстрем**. Он вывел и описал «**принцип информативности**», который подразумевает, что оплата труда агента должна зависеть от переменных (сигналов), которые обеспечивают информацию о его действиях, отделяя случайные факторы («шум»), не связанные с действиями агента. Иными словами, в контракт с менеджером нужно включать все источники информации, которые позволяют оценить его собственный вклад в результат, и только их.

Если ставить вознаграждение агента в зависимость от абсолютного параметра (например, объем выпуска, продажи или капи-

тализации фирмы), то «плохой» агент может выигрывать просто от хорошего состояния экономики или рынка, а «хороший» – проигрывать от плохой ситуации в экономике. Разумеется, эта схема не является эффективной.

Рассмотрим **пример**. Уровень вознаграждения генеральных директоров компаний часто зависит, например, от цены акций. Однако цена акций компании зависит и от многих других факторов, которые не находятся под контролем директоров. Если цены акций сильно зависят от внешнего «шума», то по контракту будет вознаграждаться «удача», а не усилия. В то же время наблюдение цен акций других компаний в отрасли, в частности ближайших конкурентов, может уменьшить внешний «шум».

Таким образом, в соответствии с принципом информативности для повышения эффективности работы директоров в контрактах с ними необходимо использовать дополнительные характеристики, отражающие роль факторов, не зависящих от усилий директора (рассказать про доминантных владельцев акциями).

Другой **пример**. Рассмотрим сеть кафе. Продажи каждого конкретного кафе зависят от усилий менеджера по привлечению и удержанию клиентов, а также от случайных изменений в покупательной способности жителей города и действий конкурентов. Показатели других кафе в одной сети также зависят от этих факторов, значит, сравнивая показатели кафе в одной сети, можно уменьшить «шум» в наблюдении продаж конкретного кафе. Согласно принципу информативности, оптимальный контракт должен учитывать сравнительные показатели одного кафе по отношению к другим.

Таким образом, для **решения проблемы морального риска в модели «принципал–агент» необходимо:**

1) отделить «шум» (важное от неважного) и учитывать контекст (внешние факторы, определяющие результат работы) в условиях контракта;

2) не «плоская зарплата», а динамические стимулы, зависящие, в том числе, от предоставления информации о содержании выполняемой работы и показателей других игроков рынка.

Помимо принципа информативности Хольмстрем работал над **моделью многозадачности** в анализе контрактов. Она состоит в анализе ситуации, когда агент может выполнять различные задания, результаты которых наблюдаемы с «шумом», а сами усилия –

нет.

В качестве **примера** можно рассмотреть чрезмерную привязку зарплат учителей к результатам ЕГЭ в качестве возможной неэффективности.

Предположим, что перед учителями стоит две основных задачи – научить школьников анализировать информацию и подготовить их к стандартным тестам. Достижение результатов по второй задаче намного легче проверить, чем по первой. Для этого достаточно просто наблюдать тесты учеников. Получается, что если вознаграждение учителей будет сильно зависеть от достижений их учеников на стандартных тестах, то учителя будут тратить свои усилия в большей степени на подготовку к тестам, игнорируя другие цели. И если важно, чтобы учителя все-таки научили школьников анализировать информацию, то оптимальное вознаграждение учителей не должно зависеть от результатов тестов. (Привести пример про ЗП слесаря и его действия по уходу за оборудованием.)

Исследования другого лауреата, **Оливера Харта**, в 1980–х годах позволили совершить прорыв в понимании так называемых **неполных контрактов**. В реальном мире невозможно заранее составить исчерпывающий, совершенный контракт. В таком случае неизбежно ключевую роль будут играть переговоры между участниками «по ходу дела», когда будут выясняться новые обстоятельства и подробности. Такие переговоры будут заполнять «пробелы» в базовом, рамочном контракте, заключенном изначально.

Поэтому в условиях, когда не все можно оговорить в контракте, нужно определить третью сторону, которой будет дано решать, что делать, когда стороны контракта не могут договориться. В любом спорном случае реально распоряжаться активами будет их собственник. Харт называет это «остаточными правами контроля». Исходя из этого он формулирует условия, которые благотворны для слияний компаний и их независимости: **фирмы с равноценными активами будут независимы, фирмы с ключевыми активами будут поглощать своих контрагентов** (см. модель Гроссмана–Харта).

Теоретические изыскания Харта и его коллег могут быть применены при анализе сложных финансовых контрактов и приватизации активов.

Кроме того, Харт с коллегами задались вопросом, какие госу-

дарственные функции можно приватизировать, а какие должно контролировать правительство. Их модель показывает, что частный подрядчик, в отличие от чиновника, имеет стимулы к уменьшению издержек и повышению качества услуг. Однако его стимулы к снижению издержек слишком сильны из-за того, что многие качественные показатели не контрактуются, а значит, качество услуг будет падать. Харт с соавторами приходят к выводу, что в случае тюрем агентская проблема слишком значительна: их приватизировать нельзя. Именно поэтому федеральные власти США недавно приняли решение прекратить использование частных тюрем.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте понятие контракта. Объясните роль контрактов в экономике.
2. Объясните причины многообразия контрактов в экономике.
3. Проведите анализ влияния транзакционных издержек на структуру контракта.
4. Объясните, что такое полный контракт и укажите его достоинства и недостатки.
5. Укажите причины неполноты контрактов.
6. Проведите сравнительную характеристику полных и неполных контрактов.
7. Дайте характеристику принципа ограниченной рациональности.
8. Проведите анализ условий классического контракта. Приведите примеры.
9. Проведите анализ условий неоклассического контракта. Приведите примеры.
10. Проведите анализ условий отношенческого (имплицитного) контракта. Приведите примеры.
11. Объясните сущность «принципа информативности» в анализе контрактов и механизм его действия. Приведите примеры.
12. Объясните сущность модели многозадачности в анализе контрактов. Приведите примеры.
13. Охарактеризуйте взаимосвязь «неполных контрактов» и распределения прав сторон.

Тестовые задания

120. Заключение полного контракта препятствуют

- 1) ограниченность предвидения человека
- 2) высокие издержки осуществления расчетов и ведения переговоров при заключении договоров
- 3) неточность и сложность языка, которым написаны договоры
- 4) низкие транзакционные издержки

121. Неполные контракты

- 1) уменьшают транзакционные издержки
- 2) позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства
- 3) таят в себе проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон
- 4) вызывают опасность постконтрактного оппортунизма

122. Сопоставьте виды контрактов

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| — классический контракт | [1] договор купли–продажи |
| — неоклассический контракт | [2] договор франчайзинга |
| — отношенческий | |
| — (имплицитный) контракт | [3] трудовой договор |

123. Неоклассический контракт – это

- 1) полный и формализованный контракт, предполагающий расторжение соглашения при конфликтной ситуации, гарантом которого выступает государство
- 2) контракт, часть условий которого вообще не определена и основана на опыте предыдущего взаимодействия сторон
- 3) неполный контракт, предполагающий непрерывность отношений сторон и напоминающий договор о принципах сотрудничества
- 4) нет верного ответа

124. В настоящее время большую известность приобрели магазины, работающие под торговой маркой «Макдональдс». Поря-

док использования торговой марки и основные характеристики качества товаров регулируются договорами, которые заключаются между компанией–собственником торговой марки и торговыми точками, принадлежащими различным владельцам. О контракте какого типа идет речь?

- 1) классический контракт
- 2) неоклассический контракт
- 3) имплицитный контракт

125. Вы заключили со своим другом пари, призвав в свидетели вашего общего знакомого, который известен вам обоим своей непредвзятостью. Какой тип контракта вы заключили?

- 1) классический
- 2) неоклассический
- 3) имплицитный
- 4) такое пари нельзя считать контрактом

126. Контрактные отношения в рамках институциональной теории предполагают такую форму рациональности как

- 1) полная рациональность
- 2) ограниченная рациональность
- 3) не органическая рациональность
- 4) процедурная рациональность

127. Классический контракт предполагает, что

- 1) условия сделки четко определены
- 2) устные договоренности не существуют
- 3) при возникновении конфликта стороны обращаются в суд
- 4) заключается сделка со среднеспецифичной продукцией

128. Неоклассический контракт предполагает, что

- 1) личные отношения не играют никакой роли
- 2) поиск замены продавца (покупателя) невозможен
- 3) при возникновении конфликта стороны обращаются к третьей стороне или в третейский суд
- 4) заключаются сделки со средним уровнем специфичности ресурса

129. ИмPLICITный контракт предполагает, что

- 1) все условия контракта четко определены и зафиксированы в письменной форме
- 2) формальные условия важнее неформальных договоренностей
- 3) поиск замены продавца (покупателя) невозможен вследствие сильной степени специфичности ресурса
- 4) при возникновении конфликта стороны обходятся без привлечения какой-либо третьей стороны

130. Стимулы к заключению долговременного контракта увеличиваются, если транзакция отличается

- 1) специфическим характером
- 2) общим характером
- 3) неспецифическим характером
- 4) мимолетностью

131. Какие утверждения ошибочны?

- 1) контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите
- 2) при заключении контракта индивиды используют в качестве данных только формальные нормы
- 3) при заключении контракта индивиды используют в качестве данных только неформальные нормы
- 4) контрактные отношения предполагают такую форму рациональности как полная рациональность

132. Лауреатом Нобелевской премии по экономике 2016 г. стал

- 1) Бенгт Хольмстрем
- 2) Рональд Коуз
- 3) Джордж Акерлоф
- 4) Оливер Уильямсон

133. «Принцип информативности» в анализе контрактов предполагает, что

- 1) оплата труда агента должна зависеть от переменных, которые обеспечивают информацию о его действиях, отделяя случай-

ные факторы

2) ставить вознаграждение агента в зависимость от абсолютного параметра (объем продаж, цены на акции) неэффективно

3) информация о показателях работы других игроков рынка не должна оказывать влияния на оплату труда агента

4) оптимальный контракт должен учитывать сравнительные показатели одного предприятия по отношению к другим

134. Бенгт Хольмстрем вывел и описал

1) принцип информативности в анализе контрактов

2) теорию трансакционных издержек

3) теорию неполных контрактов

4) модель многозадачности в анализе контрактов

135. Модель многозадачности в анализе контрактов предполагает:

1) анализ ситуации, когда агент может выполнять различные задания, результаты которых наблюдаемы с «шумом», а сами усилия – нет

2) вознаграждение агентов должно учитывать все стоящие перед ними задачи

3) вознаграждение агентов должно формироваться исходя из затрачиваемых ими усилий, не зависимо от получаемого результата

4) нет правильного ответа

136. Основные черты морального риска в модели «принципал–агент» состоят в том, что

1) у агента возникает стимул к недобросовестному (оппортунистическому) поведению в собственных интересах

2) вознаграждение агента зависит от затрачиваемых им усилий

3) агент принимает решения, выгодные с точки зрения личного вознаграждения, т.е. краткосрочной выгоды, но рискованные с точки зрения долгосрочной стабильности бизнеса

4) принципал не может напрямую наблюдать за действиями агента

137. Для решения проблемы морального риска в модели «принципал–агент» необходимо

- 1) использовать принцип информативности
- 2) использовать динамические стимулы, зависящие от показателей других игроков рынка
- 3) ориентироваться только на краткосрочные планы экономического развития
- 4) делегировать менеджеру полномочия по управлению бизнесом

138. Оливер Харт получил в 2016 г. Нобелевскую премию по экономике за

- 1) работы по теории неполных контрактов
- 2) открытие и описание принципа информативности в теории контрактов
- 3) модель рыночных сигналов
- 4) вклад в теорию экономической организации

139. Модель «Гроссмана–Харта» предполагает, что

- 1) фирмы с равноценными активами будут независимы
- 2) фирмы с ключевыми активами будут поглощать своих контрагентов
- 3) фирма возникает для минимизации трансакционных издержек
- 4) фирма – это способ распределения рисков между работодателем и работниками

140. Теория неполной рациональности предлагает заменить неоклассический принцип оптимизации на принцип

- 1) удовлетворительности
- 2) методологического индивидуализма
- 3) абсолютной рациональности
- 4) доверия

Глава 6. АСИММЕТРИЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ НА РЫНКЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

6.1 Понятие и причины асимметричности информации

В классической экономической теории используется абстрактная модель, которая предполагает, что на рынке с высокой конкуренцией информация распределена симметрично, т.е. все участники обладают одинаковым доступом к ней. Неопределенность полностью отсутствует, что позволяет использовать имеющиеся средства и ресурсы наиболее эффективным способом. Но в реальной жизни модели совершенной конкуренции не существует. Появляется асимметричность информации и неопределенность.

Асимметричность информации – это неравномерное распределение информации о товаре между сторонами сделки. Обычно продавец знает о товаре больше, чем покупатель, хотя возможна и обратная ситуация.

Рынки с асимметричной информацией – это рынки, на которых одни участники знают о товарах больше других.

Выделяют 4 основных **причины возникновения асимметрии информации**:

1) получение информации связано с затратами ресурсов. В случае недостоверности информации ее проверка потребует дополнительных затрат. Поэтому субъект не обязательно стремится к более достоверной информации. Рациональный экономический агент не будет платить за информацию больше того уровня, на котором предельные издержки на ее получение превышают предельный доход от ее использования.

2) информация не всегда надежна. Даже если информация, получаемая экономическим агентом сегодня, была точной, завтра она может устареть в силу изменения экономической среды и на нее нельзя будет более полагаться при принятии экономических решений;

3) огромное количество информации не позволяет экономическим агентам собрать и переработать весь объем доступной им информации вследствие ограниченности ресурсов. Поэтому субъекты экономических отношений вынуждены отбирать для хранения и непосредственного использования только информацию, кажущуюся

ся им наиболее важной, однако они могут принять неверное решение и собирать не то, что нужно.

4) не все экономические агенты в равной степени способны отбирать, анализировать и накапливать информацию, кроме того они обладают неодинаковыми знаниями и навыками, которые позволили бы им адекватно переработать поступающую информацию.

Асимметричность информации мешает экономическим агентам вести себя рационально и является препятствием на пути эффективного использования ресурсов. Дело в том, что существующие трансакционные издержки по сбору достоверной информации могут стать очень высокими и превысят будущую выгоду от владения этой полной информацией. При асимметричности информации нарушается принцип действия рыночного механизма, так как ценовые сигналы уже не отражают реальное положение дел. Распространенный пример этого, изложен в статье американского экономиста Дж. Акерлофа «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» (1970 г.), который описывает ситуацию, возникающую на рынке подержанных автомобилей.

6.2 Анализ модели «рынка лимонов» Дж. Акерлофа

В работе анализируются рыночные последствия ситуаций, в которых продавец знает о качестве товара больше, чем покупатель. Джордж Акерлоф, Майкл Спенс и Джозеф Стиглиц в 2001 году получили Нобелевскую премию по экономике за анализ рынков с асимметрично доступной информацией.

В качестве примера Акерлоф рассматривает рынок подержанных автомобилей. На этом рынке продаются хорошие и плохие автомобили (в США жаргонное название плохих автомобилей – «лимоны»).

Можно рассмотреть три варианта рыночного равновесия в зависимости от полноты и симметричности информации о качестве автомобилей.

1. Информация неполная и асимметричная. Истинное техническое состояние подержанного автомобиля гораздо лучше известно продавцу, чем покупателю, и при покупке заранее нельзя предсказать, окажется ли машина «хорошей» или «плохой». Поскольку покупатели не могут провести различие между хорошими

автомобилями и лимонами, то и хорошие, и плохие автомобили продаются по одной цене. Покупатель ожидает машину некоторого средневзвешенного качества и готов заплатить за неё некую средневзвешенную цену.

Такая цена может не устроить некоторых продавцов хороших автомобилей, они откажутся их продавать и будут вынуждены уйти из рынка. В результате доля хороших автомобилей на рынке сократится, плохих – возрастет. Покупатели оценят изменившуюся ситуацию, их спрос снизится. Снизившаяся цена побудит еще какую-то часть владельцев хороших автомобилей отказаться от продажи, рыночная доля хороших автомобилей еще снизится, снизится цена спроса и т. д. Эта тенденция ухудшения среднего качества товара на рынке в результате ухода с рынка продавцов качественных товаров получила название неблагоприятный отбор. В конце концов хорошие автомобили могут оказаться полностью вытесненными с рынка, и на нем установится равновесие спроса и предложения «лимонов». Асимметрия информации в этом случае полностью блокирует сделки с хорошими автомобилями, хотя при полной информированности покупателей эти автомобили могли бы продаваться и покупаться по своей равновесной цене.

Блокировка не возникла бы и в случае симметричной информации.

2. Информация полная и симметричная. Если бы качество конкретного автомобиля было известно и продавцу, и покупателю, возникло бы два независимых рынка – рынок хороших автомобилей и рынок «лимонов». Общий объем продаж остался бы неизменным и все автомобили могли быть проданными за равновесную цену, которая на обоих рынках установилась бы в интервале между ценой продавца и ценой покупателя.

3. Информация неполная, но симметричная. Предположим, что ни покупателю, ни продавцу неизвестно качество выбранного наугад автомобиля. Продавцы и покупатели знают, что автомобили различаются по качеству и знают, какие качественные характеристики и в каких количествах встречаются в общей массе товара, но не знают индивидуальных свойств каждой конкретной машины.

В этом случае возникает функция предложения автомобилей, не зависящая от их качественных характеристик. Общий объем продаж по-прежнему остается неизменным и все автомобили мо-

гут быть проданы за равновесную цену, нижняя граница которой определяется как сумма произведения цен продавца за хороший и плохой автомобиль на соответствующую вероятность его получения, а верхняя – цен покупателя за хороший и плохой автомобиль на вероятность его получения.

По сравнению с предшествующим вариантом общественное благосостояние не снизится. Часть покупателей понесет потери, заплатив за автомобиль низкого качества больше, чем их действительная готовность платить. Однако другая часть покупателей выиграет, заплатив за автомобиль высокого качества существенно меньше, чем были готовы. То же самое относится и к продавцам.

Более реальным примером такого рынка может служить рынок электролампочек.

Вывод. Таким образом, в случае симметричной информации рынок может существовать и развиваться. Асимметричность информации препятствует эффективной работе рынка. Он подвергается деформации, т.к. плохие товары вытесняют хорошие вплоть до полного исчезновения рынка. Кроме того, асимметричная информация ведет к снижению общественного благосостояния.

6.3 Анализ рынков с асимметричной информацией

1. Рынок страхования

Общеизвестно, что людям в возрасте старше 65 лет бывает крайне трудно приобрести медицинскую страховку. Возникает естественный вопрос: почему ее цена не повышается в такой степени, чтобы соответствовать повышенному уровню риска?

Дело в том, что пациент гораздо лучше страховой компании знает свое состояние здоровья. Таким образом, мы имеем дело с асимметрией информации. Если цена на страховой полис будут расти, то более или менее здоровые люди просто откажутся от страхования и среди клиентов останутся только те, кто уверен, что эта страховка им понадобится. Таким образом, повышение цены страхового полиса сопряжено со снижением среднего уровня состояния здоровья у желающих застраховаться, что не компенсирует риски страховой компании, а лишь увеличивает их.

Кроме того, на рынке страхования существует понятие так называемого «морального риска». Моральный риск – поведение

индивида, сознательно увеличивающего вероятность возможного ущерба в надежде на то, что убытки будут полностью покрыты страховой компанией.

Человек, застраховавший жизнь и имущество, чувствует себя увереннее. Однако эта уверенность на некоторых действует расслабляюще: они перестают выполнять те меры предосторожности, которые были для них обязательными до страхования. Это повышает риск и делает более вероятным то событие, от которого человек застрахован.

2. Рынок труда (модель Майкла Спенса)

Работники знают о своих способностях к труду больше, чем предприниматели. Возникает асимметрия информации. Как же распознать более квалифицированного работника? Работодатель имеет среднестатистическое представление о категории работников: ему известны пол, возраст, образование и еще некоторые характеристики. Заработная плата устанавливается работодателем на основе его представлений о среднестатистической структуре предложения труда. Она может вполне устроить работников с низкими деловыми данными, но может показаться недостаточной для работника с высоким профессиональным уровнем.

Отдельное внимание следует уделить трудоустройству выпускников. Под влиянием стереотипов, работодатель выстраивает логическую последовательность: нет опыта – низкая производительность труда. Способом минимизации риска в данной ситуации может служить низкий уровень заработной платы или работодатель вообще отказывается принимать на работу выпускника. Негативным последствием является низкий процент трудоустройства по специальности среди выпускников.

Средством борьбы с асимметричностью информации выступают различные сигналы.

Майкл Спенс анализировал такой сигнал на рынке труда, как образование. Дипломы об образовании подают работодателю сигнал о качестве и производительности потенциального работника. Производительность в школе и ВУЗе может свидетельствовать о производительности на рабочем месте. У высокопроизводительного работника в среднем будут более низкие частные издержки получения диплома об образовании (например, он тратит меньше времени на подготовку к занятиям и выполнение домашних зада-

ний). Поскольку более производительный работник может зарабатывать больше, то он заинтересован в получении диплома об образовании в качестве подачи сигнала работодателю о своей более высокой производительности. При этом Спенс считал, что само образование – это лишь сигнал, а не гарантия высокопроизводительного труда. Образование дает возможность претендовать на более оплачиваемую работу.

Для того чтобы этот сигнал был надежным, необходимо выполнение двух условий:

1) уровень образования должен быть достаточно высоким, чтобы работники с низкой производительностью не могли получить его. В противном случае они также получают образование и смогут обмануть работодателя.

2) неспособность получить определенный уровень образования должна точно сигнализировать о том, что производительность данного работника низкая.

Другим средством борьбы с асимметричностью информации о трудовых ресурсах является испытательный срок. Он осуществляется с целью проверки соответствия работника поручаемой ему работе.

3. Рынок кредитования.

Как банк может отличить высококачественных заемщиков от низкокачественных? Очевидно, должники лучше, чем банк, знают, будут ли они возвращать долг или нет. Снова возникает проблема асимметрии информации. Компании и банки должны назначать одинаковый процент для всех заемщиков, что привлекает больше низкокачественную их категорию. Распределение рисков путем повышения процентных ставок может отпугнуть в первую очередь серьезных клиентов, имеющих умеренно рентабельные проекты и не склонных к риску. Останутся лишь неблагонадежные заемщики готовые согласиться на любые процентные ставки, лишь бы заполучить кредит.

Средством борьбы с асимметричностью информации на этом рынке служит «кредитная история», доступная с помощью компьютерной обработки большинству банков. Она помогает отличать низкокачественных заемщиков от высококачественных.

4. Проблема «принципал – агент».

1. Собственник акций определенной компании (принципал) и

менеджер этой компании (агент) могут иметь совершенно разные цели. Менеджер, конечно, заинтересован в развитии компании, как и владелец, но у менеджера могут существовать и свои собственные цели, например, сокращение рабочего дня и увеличение управленческого персонала. Принципал не владеет полной информацией о целях своих управляющих, поэтому деятельность компании может быть направлена не всегда на максимизацию прибыли, как это утверждается в неоклассической теории.

2. Рынок недвижимости. Допустим, гражданин решил приобрести квартиру. Плохо ориентируясь в рынке жилья, он обращается к услугам агента по недвижимости, который обладает необходимыми профессиональными знаниями.

Гражданин заинтересован в том, чтобы приобрести достаточно просторную и удобную квартиру и по возможности дешевле. Если бы он самостоятельно сопоставлял различные варианты покупки, то соразмерял бы полезность квартиры с ее ценой. По смыслу контракта агент должен действовать в интересах заказчика. Но в действительности его интересы лежат в иной плоскости. Агент получит вознаграждение лишь в случае, если сделка состоится, и в размере, зависящем от суммы сделки. Полезность квартиры для принципала его не интересует.

Он заинтересован в том, чтобы квартира была приобретена по более высокой цене. Кроме того, он не хочет затрачивать лишние усилия на поиски. Поскольку принципал не располагает информацией в той же мере, что и агент, и не может проконтролировать качество его выбора, то, скорее всего, предложенная квартира окажется для принципала приемлемой, но не обязательно самой лучшей.

6.4 Механизмы уменьшения асимметричности информации

Для противодействия влиянию неопределенности качества возникают многочисленные институты.

В реальной жизни мы наблюдаем не так много рынков, где товары низкого качества действительно вытесняют высококачественные товары. Этому препятствует, во-первых, деятельность государства, направленная на поддержку производителей и продавцов высококачественных товаров; во-вторых, деятель-

ность независимых организаций потребителей, в–третьих, целенаправленная политика производителей высококачественных товаров.

1. Государство, поддерживая производителей высококачественных товаров, может использовать такие рычаги, как 1) поддержка стандартизации и сертификации; 2) контроль рекламной активности продавцов; 3) ценовая политика.

2. Репутация и товарный знак. Репутация и фирменные знаки не только свидетельствуют о качестве товара, но и дают покупателю возможность предпринять ответные меры, если качество покупки не соответствует его ожиданиям – он просто не будет больше приобретать продукцию этой фирмы. Часто используется и такой прием, как выпуск нового продукта со старым фирменным знаком. Для предусмотрительного покупателя это также служит гарантией того, что он покупает качественный товар.

Репутация является важным способом передачи информации покупателям и способствует уменьшению асимметрии информации.

3. Стандартизация.

Некоторые предприятия просто не в состоянии создавать репутацию. Это, например, закусочные или мотели. Клиенты идут туда только на один раз во время путешествия и для таких фирм очень трудно создавать репутацию. Решением этой проблемы является стандартизация. Покупатель знает заранее то, что он получит.

Примером может служить сеть ресторанов. Эти заведения предлагают стандартизированный продукт; в любом из ресторанов по всей стране используются одни и те же ингредиенты и подается одна и та же пища. Покупатель заранее знает качество продукции и рискует меньше, чем в среднем местном ресторанчике. В то же время местный житель, который хорошо знает свой район, обычно выбирает местный ресторан по своему вкусу.

Стандартизация помогает решить проблему ассиметричной информации в разных областях.

4. Рыночные сигналы.

Под рыночными сигналами понимается информация об экономическом благе, целенаправленно посылаемая его продавцом в адрес потенциального покупателя. Концепция сигналов рынка бы-

ла впервые разработана Майклом Спенсом, лауреатом Нобелевской премии 2001 г., который показал, что на некоторых рынках продавцы подают покупателям своего рода сигналы, содержащие информацию о качестве товаров.

Сигнал должен быть эффективным. Например, реклама не может служить рыночным сигналом, так как она не эффективна. Она не дает возможности идентифицировать товары низкого и высокого качества и, следовательно, не способна уменьшить степень асимметричности информации. Примером рыночного сигнала могут выступать, например, дипломы и сертификаты на рынке труда.

5. Гарантии и обязательства.

Также в качестве рыночных сигналов можно рассматривать гарантии и обязательства. Обычно, обеспечивают гарантийные обязательства на длительные сроки только те фирмы, которые производят высококачественный товар и предполагают, что выполнение таких обязательств не станет очень частым. А фирмы, выпускающие товары низкого качества, напротив, не заинтересованы в гарантиях с длительными сроками, которые, в этом случае наверняка придется удовлетворять. Следовательно, гарантии могут быть расценены покупателями как сигналы о высоком качестве товара и они будут готовы заплатить больше за товары, продаваемые с гарантиями.

Повышает эффективность рыночного сигнала сочетание гарантий фирмы с ее положительной репутацией. Обещание малоизвестной фирмой гарантий не создает у потребителя уверенности в том, что он покупает качественный товар.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте понятие асимметричности информации. Объясните ее влияние на функционирование экономических систем.
2. Укажите причины асимметричности информации.
3. Объясните связь между асимметричностью информации и оппортунистическим поведением.
4. Проведите анализ модели «рынка лимонов» Дж. Акерлофа.
5. Проведите анализ рынков с асимметричной информацией: рынки страхования и кредитования.

6. Проведите анализ рынков с асимметричной информацией: рынок труда (модель Майкла Спенса).

7. Проведите анализ рынков с асимметричной информацией: проблема «принципал – агент».

8. Проведите анализ рынков с асимметричной информацией: рынок недвижимости.

9. Перечислите и охарактеризуйте механизмы уменьшения асимметричности информации.

10. Дайте понятие рыночных сигналов. Приведите примеры.

Задания для самопроверки

Задача. Рассмотрим рынок подержанных автомобилей, на котором продаются 100 машин. Из них 50 шт. – хорошего качества, а 50 шт. – «лимоны». Продавец хорошего автомобиля готов продать его минимум за 600 тыс. руб., а «лимона» – за 200 тыс. руб. Покупатель готов заплатить за хороший автомобиль максимум 700 тыс. руб., а за «лимон» – 300 тыс. руб.

Проведите анализ развития рынка в следующих ситуациях:

- 1) информация на рынке неполная и асимметричная;
- 2) информация на рынке полная и симметричная;
- 3) информация на рынке неполная и симметричная.

Сделайте вывод: как асимметричность информации влияет на работу рынка? Какие средства уменьшения асимметричности информации вы можете предложить? Почему продавцы заинтересованы в уменьшении асимметричности информации?

Решение

Для начала представим условие задачи в табличном виде.

Категория авто	количество, шт.	минимальная цена продавца, тыс. руб.	максимальная цена покупателя, тыс. руб.
хороший автомобиль	50	600	700
«лимон»	50	200	300
Итого	100	х	х

1. Информация на рынке неполная и асимметричная.

Это означает, что продавец знает больше, чем покупатель: он точно знает хороший перед ним автомобиль или нет, а покупатель этого не знает. Покупатель владеет информацией по ценам: сколько примерно стоит хороший автомобиль, а сколько плохой и при выборе авто он может ориентироваться только на цену как критерий качества. Однако продавец знает, что покупатель не может определить качество авто и может попытаться обмануть покупателя, завысив цену на плохой автомобиль и тем самым «замаскировав» его под хороший. Однако и покупатель допускает оппортунистическое поведение продавца и опасается вероятности обмана. Поэтому он будет смотреть на авто среднего ценового диапазона, т.к. низкая цена – однозначно «лимон», высокая цена – высокий риск обмана.

Рассчитаем среднюю цену покупателя по формуле средней взвешенной, умножив долю хороших автомобилей на цену за хороший автомобиль, а долю плохих авто на цену за «лимон»:

$$\frac{50}{100} \times 700 + \frac{50}{100} \times 300 = 500 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, среднестатистический покупатель будет выбирать авто стоимостью примерно 500 тыс. руб.

Владельцев хороших автомобилей данная цена не устраивает: они хотят минимум 600 тыс. руб. за свой авто, поэтому они не станут продавать свои машины и часть из них может просто уйти с рынка. Владельцев «лимонов» такая цена устраивает: они хотят минимум 200 тыс. руб., а продавец готов платить больше: примерно 500 тыс. руб.

Исходя из этого, будут продаваться только «лимоны», а хорошие авто – нет.

Для того, чтобы лучше понять модель «лимонов» предположим, что на первом этапе будет продано 5 «лимонов» и 10 владельцев хороших авто уйдут с рынка. Все проданные авто окажутся плохого качества, покупатели, наверняка, не будут об этом молчать и у данного рынка начнет формироваться репутация, что здесь продают авто плохого качества или, как минимум, высок риск купить плохой товар.

Новые покупатели отреагируют на такую «подозрительную» информацию снижением готовности платить деньги, что выразится в уменьшении цены покупателя (*рассчитывается по аналогии с предыдущим случаем*):

$$\frac{40}{85} \times 700 + \frac{45}{85} \times 300 = 488 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, среднестатистический покупатель, учитывая возросший риск купить товар плохого качества, будет готов заплатить за авто уже не 500 тыс. руб., а меньше – 488 тыс. руб.

Очевидно, что эта цена еще больше, чем предыдущая, не устроит владельцев хороших автомобилей и они продолжат уходить с рынка. А вот владельцев «лимонов» по-прежнему все устраивает: они хотят больше 200 тыс. руб., им предлагают 488 тыс. руб.

С учетом того, что продолжают продаваться только «лимоны», это еще больше снизит репутацию данного рынка и выразится в дальнейшем снижении готовности покупателя тратить деньги.

Рассмотрим, например, 2 этап: продано еще 10 «лимонов» и 15 владельцев хороших авто ушли с рынка, т.е. осталось 60 машин.

Средняя цена покупателя снизится:

$$\frac{25}{60} \times 700 + \frac{35}{60} \times 300 = 467 \text{ тыс. руб.}$$

Очевидно, что эта цена еще больше, чем предыдущая, не устроит владельцев хороших автомобилей и они продолжат уходить с рынка. А вот владельцев «лимонов» по-прежнему все устраивает. И ситуация продолжается вплоть до того момента, когда все владельцы хороших авто уйдут с рынка, а покупатели до такой степени перестанут доверять, что вообще могут прекратить что-либо здесь покупать и такой рынок может в принципе прекратить свое существование.

Следует отметить, что приток новых продавцов на рынок в не изменит сложившуюся тенденцию. Поскольку владельцев хороших авто не устраивает средняя цена покупателя, то и приходит на рынок будут только владельцы «лимонов», что еще больше усугубит ситуацию.

2. Информация на рынке полная и симметричная.

Это означает, что и продавец и покупатель обладают одинаковым объемом информации и при этом достоверно могут определить хороший перед ними автомобиль или нет. И оба знают, что каждая из сторон одинаково хорошо осведомлена. В этом случае оппортунистическое поведение невозможно: продавец не может обмануть покупателя, а покупатель – продавца.

В этом случае рынок делится на части по категориям качества товаров. В нашем случае на рынок, где продаются только «лимоны», и рынок, где продаются только хорошие автомобили. Каждый покупатель выбирает то, что ему нужно.

При этом на рынке «лимонов» средняя цена продажи будет находиться в диапазоне между ценами продавца и покупателя, т.е. от 200 до 300 тыс. руб. На рынке хороших автомобилей цена складывается аналогичным образом и варьирует от 600 до 700 тыс. руб.

При этом все автомобили могут быть проданы.

3. Информация на рынке неполная и симметричная.

Это означает, что и продавец и покупатель обладают одинаковым объемом информации, но при этом ни один из них не знает хороший перед ними автомобиль или нет. И оба знают о своей неосведомленности. В этом случае оппортунистическое поведение также невозможно.

Не зная качество автомобиля покупатель, как и в первом случае (по тем же соображениям) будет ориентироваться на некую среднюю цену, рассчитывая на авто среднего или выше (если повезет) качества. Цена покупателя определяется как и раньше: вероятность купить хороший авто умножается на цену хорошего авто, а вероятность купить плохой авто на цену «лимона»:

$$\frac{50}{100} \times 700 + \frac{50}{100} \times 300 = 500 \text{ тыс. руб.}$$

Но теперь и продавец оказывается в таком же положении, как и покупатель и по сходным соображениям будет ставить среднюю цену на авто неизвестного качества, которая определяется аналогично цене покупателя:

$$\frac{50}{100} \times 600 + \frac{50}{100} \times 200 = 400 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, на рынке складывается ситуация, когда продавец готов продать авто в среднем за 400 тыс. руб., а покупатель готов заплатить в среднем 500 тыс. руб. Как легко заметить, ничто не мешает в этом случае совершению сделки и все автомобили могут быть проданы по цене от 400 до 500 тыс. руб. При этом кому-то повезет (купит хороший авто дешевле) / не повезет (продаст хороший авто дешевле), но с одинаковой вероятностью, что и делает существование рынка возможным.

Подведем итоги.

Как можно заметить из сравнения трех рассмотренных вариантов, в случаях, если информация симметричная (второй и третий), причем неважно: полная или неполная – рынок продолжает функционировать и все товары могут быть проданы. В случае же если информация несимметричная, то рынок может превратить свое существование. Отсюда главный вывод: асимметричность информации блокирует / мешает работе рынка.

Очевидно, что такой исход – прекращение работы рынка – не выгоден и продавцам, поэтому они сами будут заинтересованы в уменьшении асимметричности информации, как одного из факторов блокировки. В качестве действенного механизма уменьшения асимметричности в настоящий момент времени на рынках подержанных автомобилей принята и распространена предварительная оценка качества продаваемого автомобиля на станциях техобслуживания, у знакомых мастеров и т.д. Она помогает уменьшить асимметричность информации в части того, что покупатель будет больше знать о качестве машины. Причем такая проверка выгодна не только покупателю, но и продавцу, поскольку позволяет ему продать свой товар.

В завершении следует обратить внимание на связь понятий асимметричность информации и оппортунистическое поведение. Асимметричность информации – одна из причин оппортунистического поведения, которое в свою очередь порождает транзакционные издержки. Чем больше асимметричность, тем выше транзакционные издержки и наоборот. А чем выше транзакционные издержки, тем большую роль в эффективности деятельности играет первоначальное распределение прав собственности (теоремы Коуза и Познера). Все взаимосвязано.

Тестовые задания

141. К причинам возникновения асимметричности информации не относятся:

- 1) получение информации связано с затратами ресурсов
- 2) информация не всегда надежна и может устареть
- 3) огромное количество информации не позволяет экономическим агентам собрать и переработать весь ее объем доступной им информации
- 4) неравномерность распределения прав собственности

142. Асимметричность информации

- 1) является препятствием на пути эффективного использования ресурсов
- 2) уменьшает трансакционные издержки
- 3) приводит к тому, что ценовые сигналы уже не отражают реальное положение дел
- 4) характерна для нерыночных отношений

143. В 2001 г. Нобелевскую премию по экономике за анализ рынков с асимметрично доступной информацией получил

- 1) Р. Коуз
- 2) Д. Норт
- 3) О. Уильямсон
- 4) Дж. Акерлоф

144. Дж. Акерлоф получил Нобелевскую премию за анализ рынка

- 1) «лимонов»
- 2) «апельсинов»
- 3) «мандарин»
- 4) финансовых услуг

145. Если информация неполная и асимметричная, то

- 1) товары хорошего качества вытесняются с рынка некачественными товарами
- 2) рынок делится на сегменты по уровню качества товаров
- 3) товары плохого качества вытесняются качественными товарами
- 4) повышается вероятность купить качественный товар

146. Если информация полная и симметричная, то

- 1) товары хорошего качества вытесняются с рынка некачественными товарами
- 2) рынок делится на сегменты по уровню качества товаров
- 3) товары плохого качества вытесняются качественными товарами

147. Если информация неполная и симметричная, то

- 1) товары хорошего качества вытесняются с рынка некачественными товарами
- 2) рынок делится на сегменты по уровню качества товаров
- 3) товары плохого качества вытесняются качественными товарами
- 4) качество товара перестает оказывать влияние на предложение товара

148. Асимметричность информации

- 1) препятствует эффективной работе рынка
- 2) способствует эффективной работе рынка
- 3) приводит к тому, что плохие товары вытесняют хорошие
- 4) приводит к тому, что хорошие товары вытесняют плохие

149. Асимметрия информации не характерна для

- 1) рынка страхования
- 2) рынка труда
- 3) рынка кредитования
- 4) рынка электролампочек

150. Средством борьбы с асимметричностью информации на рынке труда служат:

- 1) образование
- 2) испытательный срок
- 3) внешний вид потенциального работника
- 4) клятвенные уверения работника в высокой квалификации

151. Автором концепции рыночных сигналов является

- 1) Р. Коуз
- 2) М. Спенс
- 3) Дж. Акерлоф
- 4) Д. Норт

152. Средством борьбы с асимметричностью информации на рынке кредитования служит ...

153. К механизмам уменьшения асимметричности информации не относится

- 1) репутация и товарный знак
- 2) стандартизация
- 3) рыночные сигналы
- 4) реклама

154. Примерами рыночного сигнала могут выступать:

- 1) дипломы и сертификаты на рынке труда
- 2) образование
- 3) реклама
- 4) гарантийный срок

155. Сочетание гарантий фирмы с ее положительной репутацией ... эффективность рыночного сигнала

- 1) повышает
- 2) снижает

156. М. Спенс считал, что образование – это

- 1) сигнал на рынке труда
- 2) гарантия высокопроизводительного труда
- 3) средство борьбы с асимметричностью информации
- 4) личное дело каждого

157. Низкий процент трудоустройства по специальности среди выпускников объясняется

- 1) желанием попробовать себя во всех сферах деятельности
- 2) существованием праздного класса
- 3) дихотомией индустрии и бизнеса
- 4) асимметричностью информации о качестве работников

158. Дж. Акерлоф получил Нобелевскую премию за статью

- 1) «Природа фирмы»
- 2) «Проблема социальных издержек»
- 3) «Теория праздного класса»
- 4) «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм»

Глава 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ

Неоклассическая теория рассматривает фирму как черный ящик, в который входят ресурсы, покупаемые менеджером, и выходит готовый продукт, который менеджер продает. Эта теория не отвечает на вопросы: почему возникает фирма, что определяет ее границы, почему все сделки не могут быть организованы в рамках единой фирмы, почему существуют различия между фирмами, не объясняет вопросы ее внутренней организации и игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы.

Ответить на эти вопросы можно с помощью институционального анализа, в рамках которого возник ряд теорий, пытающихся объяснить природу фирмы.

7.1 Анализ фирмы, основанный на экономии на трансакционных издержках

Первым, кто попытался разгадать загадку о роли фирм был Фрэнк Найт (1921). Он объяснил существование фирмы необходимостью в институте, который обеспечивал бы распределение риска. Работники фирмы не склонны к риску, и владелец фирмы платит им относительно стабильную заработную плату, а риски, связанные с колебаниями результатов деятельности, берет на себя. В обмен на это страхование от риска работники позволяют владельцу фирмы осуществлять над собой контроль, давать указания.

В статье «Природа фирмы» Коуз подверг подход Найта критике:

1) люди часто берут на себя риск, но не требуют в обмен возможности контролировать других людей (покупка товаров не требует контроля над поставщиком).

2) ценовая система не нуждается в фирме как институте, чтобы решить проблему распределения риска. Распределение риска осуществляется посредством цены, которая может включать плату за риск.

Коуз объясняет существование фирмы экономией на трансакционных издержках. Ценовой механизм, координирующий деятельность людей на рынке не является бесплатным. Когда трансакционные издержки, связанные с его использованием стано-

вятся слишком высокими, тогда рыночный механизм заменяется другим механизмом координации, основанным на системе команд и указаний – фирмой, т.к. координация деятельности внутри нее оказывается дешевле, чем на рынке.

Существует два основных метода организации производства:

1) можно заключить ряд рыночных контрактов: с одним человеком о том, что он вырастит пшеницу на вашем поле, с другим об уборке урожая, с третьим о хранении зерна, с четвертым – о его продаже. Этот метод называется **рыночной контрактацией**. С каждым партнером заключается отдельное соглашение в котором указывается цена, количество, качество, дата поставки, гарантии, и вы платите ему ту сумму денег, о которой договорились в контракте. Вознаграждение здесь прямо увязано с результатом, т.е. действуют сильные экономические стимулы. Здесь могут возникать значительные издержки ведения переговоров в т.ч. из-за необходимости пересмотра условий договора в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств.

2) можно нанять этих людей работать на вас. В этом случае вы платите своим работникам определенную сумму денег в обмен на право указывать им, что, когда и каким образом они должны делать. Этот способ организации производства называется **фирмой** и регулируется трудовым законодательством. Он связан с издержками координации деятельности внутри фирмы и издержками мотивации работников. Кроме того, сосредоточение власти в руках одного человека увеличивает издержки, связанные с ошибками, и ведет к административной негибкости.

На вопрос о **границах фирмы** Коуз дает следующий ответ: «Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму».

7.2 Анализ фирмы, основанный на ее внутренней организации

Возникновение фирмы А. Алчиан и Г. Демсетц (1972) объясняют выгодами от работы командой. При работе командой возник-

кает синергия, т.е. **общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности**. Основная проблема при работе командой – это **проблема измерения вклада отдельных ее членов**.

На рынке существует тесная зависимость между трудовыми усилиями и вознаграждением. Если фермер вырастил пшеницы на 10 % больше, то и прибыль увеличится на 10 %. В команде же нет прямой связи между вкладом и вознаграждением, так как трудно измерить вклад каждого отдельного работника. Из-за этого у работников появляется стимул к **отлыниванию от работы**. Возникает ситуация типа «дилемма заключенных». Если все члены команды станут отлынивать, то общий результат команды снизится, и каждый член команды, который надеялся выиграть за счет других, получит меньше, чем в случае отказа каждого члена команды от отлынивания.

Чтобы избежать отлынивания в команде появляется некий **центральный агент**, который контролирует членов команды. Наблюдая со стороны, он может определить вклад отдельных работников в общий результат. Чтобы быть заинтересованным в добросовестном исполнении своих функций, центральный агент должен получить право на долю прибыли или остаточный доход, право контроля, в том числе право увольнять и нанимать работников команды, а также право продажи первых двух правомочий, т.е. право продажи фирмы. Этот набор прав создает для центрального агента стимулы к осуществлению эффективного контроля. Так и образуется «классическая капиталистическая фирма».

7.3 Анализ фирмы, основанный на идее о неполноте контрактов

Исходят из того, что заключение совершенного контракта невозможно, поэтому возникает необходимость в последующей его адаптации к изменяющимся условиям, которые не были предусмотрены в контракте. Таким образом, сущность фирмы – контракт о найме и связанные с ним властные отношения внутри фирмы.

1. Фирма как отношение найма (Р. Коуз и Г. Саймон)

Фирму определяет контракт о найме, т.е. передача властных

полномочий по определению условий обмена одной из сторон. Границы фирмы определяются количеством занятых на фирме работников. По мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собрать всю необходимую информацию.

Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, Коуз видит в экономии трансакционных издержек, в первую очередь, издержек переговоров об условиях контракта. Саймон сравнивает эффективность контракта о найме с эффективностью контракта между двумя автономными экономическими агентами. Преимущество контракта о найме заключается в его гибкости. Из-за невозможности предвидеть все будущие обстоятельства в контракт между независимыми контрагентами необходимо было бы постоянно вносить изменения и каждый раз требовалось бы проведение переговоров. Контракт о найме, наоборот, позволяет адаптировать действия работника к любым обстоятельствам. Чем выше неопределенность будущего, тем больше выгоды от этой гибкости. Таким образом, контракт о найме является эффективным ответом на неопределенность будущего.

2. Фирма как способ организации сделки (О. Уильямсон)

Для Уильямсона фирма – это способ организации сделки, цель которого в первую очередь – обеспечить соответствующее принуждение к соблюдению контракта, преодолеть оппортунистическое поведение. Если оппортунизм партнеров отсутствует, то рыночный обмен всегда будет более эффективным, чем фирма, поскольку для него характерны более действенные стимулы. Однако в реальной жизни оппортунистическое поведение всегда имеет место и издержки по его преодолению растут с увеличением уровня специфичности ресурса, поскольку переговоры становятся более сложными из-за необходимости закрепления в договоре гарантий исполнения контракта. Управленческие издержки внутри фирмы также возрастают, но это возрастание происходит более медленными темпами, чем рост рыночных трансакционных издержек, поэтому, когда специфичность ресурса достигает определенного уровня, управленческие издержки становятся меньше рыночных и выбор будет сделан в пользу внутрифирменного производства продукции. Кроме того с ростом специфичности ресурса уже не проявляется ни экономия от масштаба, ни экономия от разнообразия,

что также способствует налаживанию внутрифирменного производства.

3. Анализ транзакционных издержек внутри фирмы.

Издержки влияния (Мильгром)

Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: координационная и мотивационная. Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать действия большого количества людей и групп, разработать реалистичный план и направить действия людей на его реализацию. Мотивационная проблема заключается в том, чтобы обеспечить охотное выполнение работниками заданий, заинтересовать их в аккуратном и точном предоставлении информации, необходимой для разработки планов.

При решении этих проблем с помощью централизованного руководства, которое выборочно контролировало бы независимые структурные подразделения, по мнению Мильгрота, возникают «издержки влияния», связанные с попытками подчиненных оказать влияние на руководство. Среди издержек влияния можно выделить следующие:

- потери эффективности из-за искажения агентами информации, которую они предоставляют в вышестоящие инстанции, пытаюсь таким образом повлиять на решения руководства;

- время и усилия, которые растрачиваются в попытках повлиять на принимаемые руководством решения в свою пользу;

- затраты на предотвращение политизации внутренней жизни фирмы и сокращение издержек влияния.

4. Анализ фирмы – подход с позиций прав собственности (модель Гроссмана–Харта)

Объясняет причины слияния фирм. Обоснована Гроссманом и Хартом.

Если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции (объединения). Это означает, что передача права контроля одной фирмы над активами другой не увеличит стимулы к специфическим инвестициям одной фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям другой компании, так что созданный общий излишек лишь уменьшится. Поэтому когда активы не зависят друг от друга, независимые фир-

мы доминируют над интеграцией любого типа.

Если активы двух фирм взаимодополняющие, тогда оптимальной является одна из форм интеграции. Это происходит потому, что для организации совместного производства одна из фирм должна осуществлять инвестиции в деятельность другой фирмы – партнера. Однако она будет делать это с большей готовностью, если поглощаемая фирма утратит свою самостоятельности и превратится в структурное подразделение поглощающей фирмы. Передача контроля над активами второй фирмы увеличивает предельную выгоду первой фирмы, но не влияет на предельную выгоду второй фирмы, ведь в отсутствие актива первой фирмы актив второй фирмы бесполезен. Поэтому переход от независимых фирм к интеграции приносит выгоды, но не приносит потерь.

Фирма будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее.

Вопросы для самопроверки

1. Проведите анализ фирмы, основанный на экономии на трансакционных издержках (Р. Коуз).

2. Проведите анализ фирмы, основанный на ее внутренней организации (А. Алчиан и Г. Демсец).

3. Проведите анализ фирмы как отношения найма (Р. Коуз, Г. Саймон).

4. Проведите анализ фирмы как способа организации сделки (О. Уильямсон).

5. Проведите анализ трансакционных издержек внутри фирмы. Дайте характеристику издержек влияния (Мильгром).

6. Проведите анализ фирмы с позиций прав собственности (модель Гроссмана–Харта).

Дополнительная информация

Анализ фирмы по модели О. Уильямсона

Оливер Уильямсон, как и Рональд Коуз, рассматривает сущность фирмы на основе сравнения фирмы и рынка.

За основу взята идея **сравнения величин транзакционных издержек внутри фирмы (управленческие издержки) и транзакционных издержек на рынке (рыночные ТИ)** в зависимости от множества факторов, ключевыми среди которых являются оппортунистическое поведение и уровень специфичности ресурса.

Примечание.

Фирма сама по себе имеет иерархическую структуру, которую можно представить в виде пирамиды: на вершине – генеральный директор, ниже – его заместители, ниже руководители отделов, еще ниже – работники. Такая иерархия обеспечивает относительную стабильность за счет: организованности, работы командой, принятия управленческих решений не единолично, а по результатам совещаний ведущих специалистов, контроля всех со стороны всех и т.д.

Но в то же время требует больших управленческих издержек, прежде всего, на поддержание самой иерархической структуры. Управленческие издержки – это издержки по управлению фирмой: на зарплату управляющих (менеджеров), мотивацию сотрудников к добросовестному труду, координацию работы и др.

Вместе с тем, за счет стабильности, всестороннего контроля (руководителя за подчиненными, руководителя более высокого уровня за руководителями более низкого уровня), большей ответственности, чем на рынке – оппортунизм (вероятность обмана) на фирме существенно меньше, чем на рынке.

Рынок – по сути, представлен независимыми предпринимателями, каждый из которых действует сам по себе. С одной стороны, как отмечал Коуз, это обеспечивает большую гибкость (не нужно ни с кем советоваться, как решил, так и будет) и приводит к отсутствию (минимальным значениям) управленческих транзакционных издержек. С другой стороны, такая «неподконтрольность» никому существенно увеличивает транзакционные издержки оппортунистического поведения (рыночные ТИ). Вероятность обмана на рынке вследствие этого гораздо больше, чем на фирме.

Таким образом, при прочих равных условиях на фирме имеются достаточно высокие управленческие транзакционные издержки, но относительно низкие рыночные издержки оппортунизма.

На рынке – наоборот: крайне низкие управленческие транзакционные издержки, но достаточно высокие рыночные

издержки оппортунизма.

Уяснив это, можем рассуждать дальше и оценить, как на эту ситуацию влияет второй важный фактор – **специфичность ресурса**. Это его редкость. Очевидно, что чем более специфичный (редкий) ресурс, тем больше на него цена. И наоборот.

Для наглядности рассмотрим 3 случая:

- с неспецифичным ресурсом,
- со среднеспецифичным ресурсом,
- с сильноспецифичным ресурсом.

Сравним динамику транзакционных издержек в зависимости от уровня специфичности на фирме и на рынке и сделаем выводы о влиянии этого фактора на выбор организационной формы.

1. Неспецифичный ресурс.

В качестве примера возьмем один из широко распространенных товаров – хлеб. Это неспецифичный ресурс, поскольку он есть практически везде, соответственно и цена на него невелика. Соответственно выигрывает от обмана со стороны продавца также не велик, что предопределяет довольно низкие издержки оппортунизма.

Получается следующее:

Рынок		Фирма
1. транзакционные издержки оппортунизма низкие	=	1. транзакционные издержки оппортунизма низкие
2. управленческие транзакционные издержки низкие	<	2. управленческие транзакционные издержки высокие (на поддержание самой сути фирмы – ее иерархической структуры)
Вывод: суммарные транзакционные издержки на рынке меньше, чем на фирме  в случае с неспецифичным ресурсом рынок имеет преимущество перед фирмой		

2. Среднеспецифичный ресурс

В качестве примера возьмем мощный ноутбук–трансформер (превращается в планшет) профессионального уровня. Это специфичный ресурс, поскольку он не везде встречается, придется поискать, где его можно купить и, возможно, даже оформить доставку

из другого города (например, в Краснодаре таких моделей встречается немного). Соответственно цена на такой товар достаточно велика. Соответственно выигрыш от обмана со стороны продавца также увеличивается и, в отличие от предыдущего случая, у продавца есть значительный интерес к оппортунизму, что увеличивает рыночные ТИ.

Получается следующее:

Рынок		Фирма
1. транзакционные издержки оппортунизма растут и становятся среднего уровня	>	1. транзакционные издержки оппортунизма также растут, но гораздо медленнее, чем на рынке за счет сдерживающего фактора в виде иерархической структуры фирмы и присущей ей системы взаимоконтроля. В результате они оказываются меньше, чем на рынке.
2. управленческие транзакционные издержки могут немного увеличиться (за счет сложностей с поиском специфичного ресурса), а могут остаться прежними, но остаются довольно низкими	<	2. управленческие транзакционные издержки также растут, но незначительно, т.к. не требуют увеличения размера фирмы и по-прежнему в основном определяются необходимостью поддержания ее иерархической структуры. Вид товара практически не оказывает влияния на их величину.
<p>Вывод:</p> <p>суммарные транзакционные издержки на рынке и на фирме могут оказаться примерно одного уровня</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>в случае со среднеспецифичным ресурсом рынок и фирма равны по своим возможностям</p>		

3. Сильноспецифичный ресурс

В качестве примера возьмем двигатель от самолета. Это сильноспецифичный ресурс, поскольку он встречается у весьма ограниченного количества поставщиков и придется очень долго искать, где его можно купить, и договариваться о сотрудничестве (например, в Краснодаре не купить). Соответственно цена на такой товар

очень велика. Соответственно выигрыш от обмана со стороны продавца также очень сильно увеличивается и, в отличие от предыдущего случая, у продавца есть очень большой интерес к оппортунизму, что увеличивает рыночные ТИ.

Получается следующее:

Рынок		Фирма
1. транзакционные издержки оппортунизма растут очень сильно и становятся очень велики	>	1. транзакционные издержки оппортунизма также растут, но гораздо медленнее, чем на рынке за счет сдерживающего фактора в виде иерархической структуры фирмы и присущей ей системы взаимоконтроля. В результате они оказываются гораздо меньше, чем на рынке.
2. управленческие транзакционные издержки могут немного увеличиться (за счет сложностей с поиском специфичного ресурса), а могут остаться прежними, но остаются довольно низкими	<	2. управленческие транзакционные издержки также растут, но незначительно, т.к. не требуют заметного изменения размера фирмы и по-прежнему в основном определяются необходимостью поддержания ее иерархической структуры. Вид товара практически не оказывает влияния на их величину.
<p>Вывод: суммарные транзакционные издержки на рынке оказываются больше, чем на фирме, т.к. рыночные ТИ оказываются в сумме больше, чем управленческие ТИ</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>в случае с сильноспецифичным ресурсом фирма имеет преимущество перед рынком</p>		

Таким образом, по мере роста специфичности ресурса растут и рыночные ТИ и управленческие ТИ. Однако рыночные ТИ растут опережающими темпами (более быстро) по сравнению с управленческими ТИ. В результате при определенном уровне специфичности ресурса фирма получает преимущества по сравнению с рынком.

Примечание.

Если бы оппортунизм партнеров отсутствовал (примерно соответствует сделкам с неспецифичным ресурсом), то рынок был бы более эффективным, чем фирма (что вы и видели на схеме 1), поскольку для него характерны более действенные стимулы.

В завершение, следует сказать, что «с ростом специфичности ресурса уже не проявляется ни экономия от масштаба, ни экономия от разнообразия, что также способствует налаживанию внутрифирменного производства».

Примечание.

Экономия от масштаба – это снижение стоимости единицы продукции при увеличении объемов реализации. Оно происходит из-за того, что удельные постоянные издержки (в расчете на единицу товара) оказываются меньше при увеличении объемов продаж (одна и та же сумма делится на большее количество товара).

Специфичность – это уровень редкости товара. Очевидно, что чем специфичнее товар, тем он реже встречается, следовательно, никакой экономии от масштаба (увеличения объемов продаж) и разнообразия быть не может.

Тестовые задания

159. Согласно институциональной теории фирма – это:

- 1) сложная иерархическая структура, действующая в условиях рыночной неопределенности
- 2) производственная единица, деятельность которой описывается производственной функцией, а целью является максимизация прибыли
- 3) система взаимодействия разных уровней проявления предпринимательской функции
- 4) нет верного ответа

160. Если рассматривать фирму с точки зрения институционального подхода, то оптимальные ее размеры достигаются в случае:

- 1) стопроцентной загрузки производственных мощностей

2) установления максимально высоких цен на выпускаемую продукцию

3) установления затрат на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы и на рынке на одном уровне

4) все ответы верны

161. Если рассматривать фирму с точки зрения институционального подхода, то оптимальные ее размеры достигаются в случае:

1) минимальных издержек на коалицию ресурсов их владельцами

2) равенства предельных издержек рыночных транзакций и предельных издержек транзакций внутри фирмы

3) минимального количества транзакций, определяемых рыночным механизмом

4) нет верного ответа

162. Преимущество фирмы как иерархического механизма координации, позволяющего снижать транзакционные издержки принципала, по отношению к альтернативным механизмам, лучше всего проявляется в ситуации, когда

1) принципалу требуется быстро направить агента на выполнение необходимых действий

2) характер деятельности агента не позволяет надежно контролировать его принципалом

3) фирме удастся достигнуть высокого уровня текучести кадров

4) рядовые работники предприятия обладают ярко выраженными рыночными ценностями

163. Что является преимуществом использования института фирмы для работника в соответствии с теорией Ф. Найта?

1) возможность перейти с работы в одной фирме на работу в другой фирме в достаточно короткий срок

2) обеспечение относительно высокого уровня стабильности в отношении исполняемых работником функций и получаемого вознаграждения

3) именно в рамках фирмы производится большинство благ в

экономике

4) в рамках фирмы любой человек обладает большим уровнем свободы действий

164. Преимущество фирмы для работника по сравнению с рыночной деятельностью заключается в том, что

1) именно в рамках фирмы производится большинство благ в экономике

2) в рамках фирмы любой человек обладает большим уровнем свободы действий

3) в рамках фирмы повышаются требования к уровню компетенции работника

4) он может зарабатывать деньги даже при отсутствии у него способностей к коммерческой деятельности

165. Теорию фирмы, основанную на экономии на трансакционных издержках, разработал

1) Р. Коуз в статье «Природа фирмы»

2) А. Пигу в книге «Теория благосостояния»

3) Дж. Акерлоф в статье «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм»

4) М. Спенс в статье «Рыночные сигналы»

166. В статье «Природа фирмы» Р. Коуз подверг подход Ф. Найта к причинам возникновения фирмы критике, т.к.:

1) характер деятельности агента не позволяет надежно контролировать его принципалом

2) ценовая система не нуждается в фирме как институте, чтобы решить проблему распределения риска

3) люди часто берут на себя риск, но не требуют в обмен возможности контролировать других людей

4) рядовые работники предприятия обладают ярко выраженными рыночными ценностями

167. Р. Коуз объясняет существование фирмы

1) необходимостью создания альтернативы рынку

2) распределением риска между работодателем и работниками

3) выгодами от работы командой

4) экономией на трансакционных издержках

168. Рыночный механизм координации деятельности заменяется фирмой, когда

1) трансакционные издержки, связанные с его использованием становятся слишком высокими

2) координация деятельности внутри фирмы оказывается дешевле, чем на рынке

3) заключаются сделки с неспецифичным товаром

4) заключаются краткосрочные сделки

169. Достоинством рыночной контрактации, как метода организации производства, является:

1) сильные экономические стимулы, т.к. вознаграждение прямо увязано с результатом

2) незначительные издержки ведения переговоров

3) низкие трансакционные издержки

4) отсутствие оппортунистического поведения

170. Достоинствами фирмы, как метода организации производства, являются:

1) сильные экономические стимулы, т.к. вознаграждение прямо увязано с результатом

2) незначительные издержки ведения переговоров

3) низкие трансакционные издержки

4) отсутствие оппортунистического поведения

171. Возникновение фирмы Алчиан и Демсетц объясняют

1) выгодами от работы командой

2) уменьшением трансакционных издержек

3) ростом уровня специфичности ресурса

4) распределением рисков между работодателем и работниками

172. Согласно теории Алчиана и Демсетца основная проблема при работе командой – это

1) необходимость распределения доходов между всеми членами команды

2) большая вероятность возникновения конфликтов между ее членами

3) проблема измерения вклада отдельных ее членов и появление «отлынивания»

4) появление издержек влияния

173. Укажите правомочия, необходимые центральному агенту для эффективного выполнения своих обязанностей, согласно теории Алчиана и Демсетца:

1) право на долю в прибыли

2) право увольнять и нанимать работников команды

3) право контроля членов команды

4) право самостоятельно устанавливать себе размер дохода

174. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, Р. Коуз видит в

1) проведении переговоров по всем ключевым позициям контракта

2) возможности быстро адаптировать действия работника практически к любым обстоятельствам

3) ограничении количества занятых на фирме работников

4) экономии транзакционных издержек ведения переговоров об условиях контракта

175. С увеличением уровня специфичности ресурса транзакционные издержки

1) растут

2) снижаются

3) не изменяются

176. Согласно теории фирмы О. Уильямсона

1) увеличение уровня специфичности ресурса приводит к снижению транзакционных издержек по пределению оппортунистического поведения

2) увеличение уровня специфичности ресурса приводит к росту транзакционных издержек по пределению оппортунистического поведения

3) когда специфичность ресурса превышает средний уровень,

управленческие издержки становятся больше рыночных

4) когда специфичность ресурса превышает средний уровень, управленческие издержки становятся меньше рыночных

177. Согласно теории фирмы О. Уильямсона при отсутствии оппортунистического поведения, рыночный обмен всегда будет

- 1) более эффективным, чем фирма
- 2) менее эффективным, чем фирма
- 3) таким же эффективным, как фирма

178. Когда управленческие издержки внутри фирмы становятся меньше рыночных, выбор будет сделан в пользу

- 1) производства продукции на основе рыночной контрактации
- 2) внутрифирменного производства продукции
- 3) производства продукции государственными предприятиями

179. Фирма имеет преимущества перед рынком при сделках

- 1) с низким уровнем специфичности ресурса
- 2) с высоким уровнем специфичности ресурса

180. Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: координационная и мотивационная. При решении этих проблем с помощью централизованного руководства, по мнению Мильгрота, возникают «издержки влияния», которые включают в себя:

- 1) потери эффективности из-за искажения агентами информации с целью повлиять на решения руководства
- 2) время и усилия, которые растрачиваются работниками в попытках повлиять на принимаемые руководством решения в свою пользу
- 3) затраты на предотвращение политизации внутренней жизни фирмы
- 4) время и усилия, который затрачиваются на борьбу с конкурентами и их влиянием на покупателей

181. Согласно модели Гроссмана–Харта, если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то

- 1) оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции
- 2) оптимальной является одна из форм интеграции
- 3) оптимальным является заключение долгосрочных договоров о сотрудничестве
- 4) оптимальным является заключение краткосрочных договоров о сотрудничестве

182. Согласно модели Гроссмана–Харта, если активы двух компаний взаимодополняющие, то

- 1) оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции
- 2) оптимальной является одна из форм интеграции
- 3) оптимальным является заключение долгосрочных договоров о сотрудничестве
- 4) оптимальным является заключение краткосрочных договоров о сотрудничестве

183. Согласно модели Гроссмана–Харта, если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то их объединение и передача права контроля одной фирмы над активами другой

- 1) не увеличит стимулы к специфическим инвестициям поглощающей фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям поглощаемой фирмы
- 2) увеличит стимулы к специфическим инвестициям поглощающей фирмы, но не повлияет на стимулы к специфическим инвестициям поглощаемой фирмы
- 3) не повлияет на стимулы к специфическим инвестициям ни одной из фирм

184. Согласно модели Гроссмана–Харта, если активы двух компаний являются взаимодополняющими, то их объединение и передача права контроля одной фирмы над активами другой

- 1) не увеличит стимулы к специфическим инвестициям поглощающей фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям поглощаемой фирмы
- 2) увеличит стимулы к специфическим инвестициям поглощающей фирмы, но не повлияет на стимулы к специфическим инве-

стициям поглощаемой фирмы

3) не повлияет на стимулы к специфическим инвестициям ни одной из фирм

185. Утверждение «Функционирование институциональной фирмы принято связывать с минимизацией транзакционных издержек»

1) верно

2) не верно

186. Утверждение «В условиях ненулевых транзакционных издержек распределение прав собственности не оказывает влияния на эффективность функционирования фирмы»

1) верно

2) не верно

187. Утверждение «Рост размеров фирмы влечет за собой увеличение затрат принципала на контроль над действиями возросшего числа агентов»

1) верно

2) не верно

188. Утверждение «Фирма – это долгосрочный контракт; следовательно, долгосрочный контракт – это фирма»

1) верно

2) не верно

Глава 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА

8.1 Основные теоретические подходы к определению природы государства

Существуют два основных подхода к объяснению государства: теория общественного договора (Джон Локк, Жан–Жак Руссо) и теория эксплуатации (Томас Гоббс).

Теория общественного договора Локка (контрактный подход) рассматривает возникновение государства как соглашение между людьми. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы и передали полномочия по контролю за выполнением данного соглашения государству. Права одного человека на определенные ресурсы признаются другими участниками договора при условии, что он в свою очередь признает их права на принадлежащие им ресурсы. Государство при этом гарантирует соблюдение условий первоначального общественного договора и дает возможность индивидам расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности, что приводит к увеличению богатства общества.

Теория эксплуатации Гоббса легла в основу марксистского подхода к государству. Гоббс рассматривал первоначальное состояние человечества как ситуацию типа «дилеммы заключенных», войны всех против всех. Государство возникает для того, чтобы общество не находилось в состоянии постоянной войны. Эта теории видят в государстве орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в том, чтобы перераспределять полученный гражданами доход в пользу правящей группы или класса. Права собственности, которые устанавливает эта группа, нацелены не на повышение общего благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

8.2 Анализ государства в модели Дугласа Норта

В своей модели Дуглас Норт попытался соединить контрактный и эксплуататорский подходы. Он определяет государство сле-

дующим образом: «Государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками. Сущность прав собственности заключается в праве на исключение, и организация, обладающая сравнительными преимуществами в насилии, оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности».

Таким образом, государство – это монополист в применении легального насилия.

В своей модели Норт представил государство в виде правителя, цель которого – максимизировать свое богатство или свою полезность. У этой модели есть **три отличительные черты**.

1. Государство обменивает услуги «защита и правосудие» на налоги. При предоставлении этих услуг государством достигается экономия от масштаба, т.е. общий доход в обществе будет выше, чем в том случае, когда каждый гражданин самостоятельно защищает свои права собственности. Эти услуги «защита и правосудие» представляют собой лежащие в основе организации общества правила игры. Они выполняют двоякую роль: во-первых, специфицируют права собственности с целью максимизации дохода, полагающегося правителю и, во-вторых, сокращают транзакционные издержки для того чтобы обеспечить максимальный выпуск продукции в обществе и, следовательно, увеличить налоговые поступления. Эта вторая цель проявляется в предоставлении правителем набора общественных благ и услуг, которые должны снизить издержки заключения и защиты контрактов.

2. Государство имеет право взимать налоги и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист. Оно разбивает все население на группы и устанавливает для каждой группы свои права собственности таким образом, чтобы добиться максимальных поступлений в казну. У разных групп населения разные возможности противостоять налогообложению (например, военные, которые могут повлиять на смену власти в стране, поэтому не платят налогов, а неорганизованное население может платить непосильный налог).

3. Монопольная власть правителя, которая проявляется в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять

права собственности, ограничена, поскольку у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг (соседние государства при эмиграции, претенденты на власть внутри страны, организованная преступность).

Таким образом, правитель заключает со своими подданными долгосрочный неявный контракт, который оговаривает условия обмена общественный благ на налоги. Цена, которую требует правитель, ограничена его монопольной властью. Там, где соперников нет, там правитель является деспотом, диктатором или абсолютным монархом. Чем меньше степень свободы правителя, тем большая часть доходов остается у подданных.

Перед правителем стоит двоякая цель: с одной стороны он должен создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы ему максимизировать свой собственный доход; с другой стороны, он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества. Как правило, эти структуры прав собственности не совпадают. Правитель стремится к максимизации своей полезности в ущерб интересам общества. Установленные правителем правила тормозят экономический рост. Это противоречие, по мнению Норта, и явилось причиной того, что в большинстве стран экономическое развитие является неустойчивым.

Модель Норта также отвечает на вопрос: **почему правитель выбирает менее эффективную структуру прав собственности?** По мнению Норта правитель постоянно сталкивается с двумя видами ограничений: конкурентное ограничение и ограничение, связанное с наличием трансакционных издержек. Эти ограничения и приводят к появлению неэффективных прав собственности.

Первое ограничение приводит к тому, что правитель будет избегать установления таких прав собственности, которые ущемляют интересы влиятельных граждан, т.к. если их доход или богатство в результате изменения прав собственности снизятся, то положение правителя может ухудшиться. Поэтому он может менять правила игры в пользу этой группы граждан, даже если эти правила неэффективны с точки зрения всего общества.

Второе ограничение связано с тем, что эффективные права собственности могут приводить к более высокому доходу в обществе, но более низким доходам для правителя из-за высоких тран-

сакционных издержек сбора налогов. Часто менее эффективная структура прав собственности может приносить правителю больший доход. Государство может торговать монопольными правами и привилегиями вместо того чтобы создавать условия для активной конкуренции, поскольку, получив плату за монополию, правителю не нужно создавать сложную систему налогообложения, которая обеспечивала бы поступление налогов в казну.

8.3 Анализ государства в модели «стационарного бандита» Олсона – МакГира

Олсон и МакГир придерживаются более оптимистического подхода по сравнению с подходом Норта. Они проводят различие между **бандитами–гастролерами** и **оседлыми бандитами** (оседлые бандиты и правитель рассматриваются как синонимы). Бандит–гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход и будет инвестировать средства прежде всего в технологию захвата богатства. Он будет забирать у населения весь доход и у людей не останется возможности для дальнейшего производства и не будет стимулов к увеличению доходов. Оседлый бандит, наоборот, ориентируется на долгосрочную перспективу, его грабежи носят периодический характер и приобретают форму упорядоченного налогообложения, а сам он начинает осуществлять монополию на грабежи в своих владениях, поэтому заинтересован в защите населения от появления бандитов–гастролеров. Оседлый бандит будет заботиться о том, чтобы люди получали побудительный мотив к производству, поэтому будет отбирать лишь часть доходов в виде налогов. Величина налогов определяется заранее и известна плательщику, поэтому у него появляется стимул к производству, поскольку излишек дохода над налогами он может оставить себе.

Увеличение масштабов производства и появление прочих общественных благ приносит оседлому бандиту куда большую добычу, нежели та, на которую он мог бы рассчитывать, если бы не ввел для населения властный порядок и управление.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте теорию общественного договора.
2. Охарактеризуйте теорию эксплуатации.
3. Проведите анализ государства по модели Д. Норта.
4. Проведите сравнительный анализ фирмы и государства в модели Д. Норта, укажите их сходства и отличия.
5. Объясните сущность проблемы принципала и агента в теории государства.
6. Охарактеризуйте институциональное взаимодействие государства, фирмы и индивида.
7. Проведите анализ государства по модели «стационарного бандита» Олсона – МакГира.
8. Выявите сходства и различия между моделями государства Д. Норта и Олсона – МакГира.

Тестовые задания

189. В рамках институционального подхода границы государства определяются:

- 1) его захватнической политикой
- 2) его способностью осуществлять контроль на определенной территории и облагать налогом граждан
- 3) политической волей
- 4) способностью государства управлять экономическими процессами

190. Организация со сравнительным преимуществом в осуществлении насилия в определенном географическом районе, облагающая подданных налогами, – это

- 1) государство
- 2) общественная организация
- 3) мафия
- 4) внезаконная власть

191. В рамках неинституциональной теории причиной появления государства является:

- 1) минимизация транзакционных издержек
- 2) способность государства управлять экономическими процессами
- 3) «присмотр» за рыночным механизмом
- 4) политическая воля отдельных групп интересов

192. Государство, которое стремится максимизировать свой доход, Олсон называет

- 1) моделью «стационарного бандита»
- 2) моделью восточной деспотии
- 3) паутинообразной моделью
- 4) нет верного ответа

193. Теория «оседлого бандита» Олсона и МакГира рассматривает:

- 1) справедливое распределение доходов в обществе
- 2) рациональное поведение политиков
- 3) рациональное поведение бандита
- 4) идеальную структуру общества

194. Основной функцией государства с институциональной точки зрения является

- 1) разработка стандарта мер и весов
- 2) производство общественных благ
- 3) создание каналов физического обмена товаров и услуг
- 4) спецификация и защита прав собственности

195. Утверждение «Конкурентами государства являются мафиозные и близкие к ним по организации клановые структуры, ориентированные на частное производство доверия и использование насилия»

- 1) верно
- 2) не верно

196. Теория общественного договора Дж. Локка и теория эксплуатации Т. Гоббса

- 1) относятся к теориям традиционного институционализма
- 2) относятся к неинституциональным теориям

- 3) относятся к теориям новой институциональной экономики
- 4) не являются институциональными теориями

197. Дополните предложение: «Дуглас Норт определяет государство как «организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении ..., распространяющуюся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками».

- 1) насилия
- 2) социальной политики
- 3) рыночной координации
- 4) договорных отношений

198. Государство обменивает услуги «защита и правосудие» на налоги. Эти услуги представляют собой лежащие в основе организации общества правила игры и выполняют следующую роль:

- 1) специфицируют права собственности с целью максимизации дохода, полагающегося правителю
- 2) уменьшают асимметричность информации
- 3) увеличивают трансформационные издержки
- 4) сокращают трансакционные издержки и увеличивают налоговые поступления

199. В своей модели Д. Норт представил государство в виде правителя, цель которого – максимизировать свое богатство. Этой модели присущи следующие отличительные черты:

- 1) государство обменивает услуги «защита и правосудие» на налоги
- 2) правитель выбирает наиболее эффективную структуру прав собственности
- 3) при взимании налогов государство пытается вести себя как дискриминирующий монополист
- 4) монопольная власть правителя ограничена, поскольку у него есть конкуренты

200. Согласно модели Д. Нортона, правитель выбирает менее эффективную структуру прав собственности вследствие

- 1) наличия конкуренции и не желая ущемлять интересы влиятельных граждан
- 2) ограниченности природных ресурсов
- 3) наличия высоких трансакционных издержек сбора налогов
- 4) значительного роста затрат на защиту и правосудие

201. Когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности

- 1) возникает значительная экономия от масштаба
- 2) возникают отрицательные внешние эффекты
- 3) возникают положительные внешние эффекты
- 4) наблюдается снижение эффекта масштаба

202. Основная функция государства с институциональной точки зрения – это

- 1) внешнеполитическая деятельность
- 2) спецификация и защита прав собственности
- 3) создание культурного пространства
- 4) участие в рыночном обмене

203. Модель, которая рассматривает государство как правителя, цель которого – максимизировать свое богатство или свою полезность, называется моделью

- 1) Веблена
- 2) Норта
- 3) Коуза
- 4) Нэша

204. В модели «стационарного бандита» рассматривается поведение государства с помощью такого показателя, как:

- 1) величина произведенного дохода
- 2) величина расходов государства на потребление и поддержание порядка
- 3) чистый экспорт
- 4) остаточный доход подданных

205. По мнению Д. Норта, причиной неустойчивости экономического развития большинства стран является то, что

1) правитель стремится к максимизации своей полезности в ущерб интересам общества

2) правитель должен создать эффективный набор прав собственности

3) у правителя есть конкуренты в лице других государств и мафии

4) граждане самостоятельно защищают свои права собственности

206. Оседлый бандит будет защищать своих «подданных» от бандитов гастролеров потому, что он

1) добрый

2) лишится своей части добычи, если его «подданных» ограбит бандит гастролер

3) ориентируется на долгосрочную перспективу

4) получит большую добычу, создавая условия для увеличения масштабов производства

Глава 9. АНАЛИЗ ВНЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

9.1 Понятие, структура и способы измерения размеров внелегальной экономики

Высокие транзакционные издержки мешают обмену правомочиями и препятствуют переходу ресурсов в руки собственников, которые смогут распорядиться ими наиболее эффективно. Однако это не означает, что обмен вообще не происходит и экономические агенты смиряются с неоптимальной структурой собственности. В качестве альтернативы они могут попытаться специфицировать права собственности и организовать обмен ими без участия государства, т. е. внелегально. Тем самым экономические агенты избегают попадания в тупиковую ситуацию, когда государство не может в ходе первоначальной спецификации прав собственности наделить ею наиболее эффективных собственников, а обмен правомочиями невозможен из-за высоких транзакционных издержек.

Внелегальная (теневая) экономика – сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни.

Внелегальная экономика состоит из трех элементов:

1) **неофициальная экономика** – легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место не фиксируемое с целью минимизации издержек производство товаров и услуг;

2) **фиктивная экономика** – экономику приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничества, связанных с получением и передачей денег;

3) **криминальная экономика** – экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона (УК РФ и ГК РФ) и посягательством на легальные права собственности.

Так как внелегальные сделки скрываются от официальной статистики, то возникает проблема **измерения размеров внелегальной экономики**. Для этой цели используются следующие подходы:

1) **монетарный метод**: строится на предположении, что во внелегальных расчетах используются исключительно наличные средства. Следовательно, динамика движения наличной денежной

массы позволяет судить о размерах внезаконной экономики;

2) **метод балансов расходов и доходов**: декларируемые доходы сравниваются с суммой расходов и реально потребленными товарами и услугами;

3) **анализ занятости**: сохраняющийся длительное время высокий уровень незарегистрированной безработицы свидетельствует о наличии широких возможностей для занятости во внезаконном секторе;

4) **метод технологических коэффициентов**: например, сопоставляются данные о динамике потребляемой электроэнергии и динамике декларируемого выпуска продукции;

5) **социологический метод**, например, опросы домашних хозяйств и руководителей предприятий: позволяют получить экспертные оценки величины внезаконного сектора.

9.2 Анализ легального сектора экономики: цена подчинения закону

Основной причиной внезаконного осуществления экономической деятельности являются высокие транзакционные издержки, связанные с действием в рамках закона. Главным образом речь идет о высоких издержках заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности от третьих лиц. Эрнандо де Сото предлагает объединить эти издержки в один термин – «**цена подчинения закону**». **Цена подчинения закону** включает:

1) **издержки доступа к закону** – затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензий, открытие счета в банке, получение юридического адреса и выполнение иных формальностей;

2) **издержки продолжения деятельности в рамках закона**, связанные с необходимостью выплаты налогов, подчинением требованиям закона в области трудовых отношений, регулирующим длительность рабочего дня, минимальную заработную плату, социальные гарантии, выплатой судебных издержек при решении конфликтов в рамках легальной судебной системы.

Стоит подчеркнуть, что цена подчинения закону включает не только прямые денежные затраты, но и затраты времени на выполнение тех или иных процедур. Причем именно эта составляющая

часто бывает особенно велика. Например, для регистрации швейной мастерской в Перу необходимо затратить 289 дней; для получения лицензии на торговлю в уличном киоске нужно 43 дня, процедура получения разрешения на строительство жилого дома в Лиме занимает в общей сложности 4 года 1 месяц.

Рассмотрим примеры издержек доступа к закону, с которыми сталкиваются российские предприниматели, например, при регистрации предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО). Для регистрации ООО необходимо предоставить следующие документы: заявление о регистрации предприятия; договор учредителей; утвержденный учредителями устав предприятия; документ, подтверждающий оплату не менее 50 % уставного капитала; свидетельство об уплате государственной пошлины и др. Помимо этого будут иметь место следующие затраты: выбор юридического адреса, юридическая экспертиза документов, их нотариальное заверение, проверка названия на отсутствие аналогов, изготовление печати и штампа, открытие счета в банке, постановка на учет в налоговой инспекции, в Пенсионном фонде, Фонде медицинского страхования, Фонде социального страхования и др.

Итого получается около 10 000 руб. затрат в денежном выражении и 15 рабочих дней затрат времени (без учета ожидания регистрации: еще как минимум 10–15 дней).

Если издержки первого типа (затраты времени на регистрацию предприятия) в России не столь велики, то издержки второго типа (продолжения деятельности в рамках закона) находятся на довольно высоком уровне. В первую очередь это касается налоговых выплат. Вот ставки основных налогов, которые приходится платить российскому предприятию: налог на прибыль – 20 %; НДС – 20 %; налог на имущество организаций – 2,2 %; транспортный налог – от 5 %; земельный налог – 1,5 %; налог на доходы физических лиц (на дивиденды) – 13 %; страховые взносы в Пенсионный фонд – 22 %; Фонд социального страхования – 2,9 %; Фонды обязательного медицинского страхования – 5,1%;

Чем выше цена подчинения закону, тем больше размеры вне-легальной экономики.

9.3 Анализ внелегального сектора экономики: цена внелегальности

Совершение сделок во внелегальном режиме также связано с издержками. Экономя на одном типе издержек, действующие вне-легально экономические субъекты несут бремя других издержек – они вынуждены платить цену внелегальности. **Цена внелегальности складывается из нескольких элементов:**

1) издержки, связанные с уклонением от легальных санкций: плата за услуги налоговых и иных консультантов, потери из-за ограничения размеров производства и рекламы: чем больше предприятие и чем активнее оно ведет рекламную кампанию, тем больше у него шансов попасть в сферу внимания контролирующих органов. Сюда же следует включить издержки на ведение «двойной» бухгалтерии и потери от возникающих в этой связи трудностей учета и контроля на предприятии;

2) издержки, связанные с трансфертом доходов. Даже уклоняющиеся от уплаты налогов экономические субъекты платят косвенные налоги и несут инфляционные издержки, всякий раз, когда приобретают что-либо в легальном секторе, т.к. здесь продажи сопровождаются оформлением чеков или накладных. При этом они в отличие от легальных экономических субъектов ничего не получают взамен, т.к. не могут обратиться к государству за защитой нарушенных прав собственности несмотря на уплату части налогов.

Сюда же следует отнести большие трудности получения кредита в кредитных организациях, т.к. скрывая свою деятельность они не могут обосновать свою кредитоспособность на основе баланса, отчета о финансовых результатах и т.д.

3) издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности. Права собственности устанавливаются и защищаются определенной социальной группой, поэтому издержки на обмен и защиту правомочий чрезвычайно низки, при условии, что все трансакции совершаются внутри социальной структуры – клана, семейно-родственных отношений, соседской общины, национальной диаспоры и т. д. В любой сделке с участием человека «со стороны» социальные механизмы защиты прав собственности перестают действовать. Следовательно, продать

правомочие можно лишь четко ограниченному кругу людей, среди которых вовсе не обязательно найдется покупатель, готовый заплатить наивысшую цену. Помимо невыполнения теоремы Коуза, проблема заключается в невозможности свободно продавать правомочия. Де Сото использует термин «омертвленный капитал»: этот капитал нельзя использовать в качестве залога, свободно продать, а иногда и просто передать по наследству;

4) издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы. В случае возникновения необходимости пересмотра контракта участники не могут обратиться в суд, т.к. он должен будет принять во внимание все детали сделки, в чем не заинтересована ни одна из сторон;

5) издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером внезаконной сделки. Стремление к сокрытию деятельности и ее результатов от закона побуждает максимально ограничивать круг участников внезаконной сделки. Третьи лица исключены из круга ее участников, и, следовательно, их интересы в ней не учитываются;

6) издержки доступа к внезаконным процедурам разрешения конфликтов. Использование семейно-родственных механизмов разрешения конфликтов и мафиозных структур связано с издержками. Во-первых, поддержание хороших отношений с многочисленными родственниками, земляками и другими «своими» людьми. Во-вторых, обращение за услугами к мафии связано с необходимостью выплаты своего рода налога. Причем в отличие от государства мафия может устанавливать различную для каждого пользователя величину «налога».

Выводы. Решение о выборе экономическим субъектом институциональной среды для своего бизнеса, легальной или внезаконной, зависит от сравнения трансакционных издержек, возникающих при совершении сделок в первом и во втором случае. Таким образом, в рамках данной теории легальность получает рациональное обоснование: индивид подчиняется закону не столько под воздействием морально-этических норм, сколько из-за ожидаемых выгод от соблюдения законов. Только при условии, если государство способно содействовать реализации интересов индивида, через снижение трансакционных издержек в легальном секторе экономики, у него есть стимулы к добровольному подчинению закону.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте понятие внелегальной экономики.
2. Охарактеризуйте структуру внелегальной экономики.
3. Перечислите и объясните способы измерения размеров вне-
легальной экономики.
4. Дайте понятие цены подчинения закону. Укажите ее состав-
ные элементы.
5. Проведите анализ цены подчинения закону.
6. Приведите примеры затрат, входящих в цену подчинению
закона, для российского предпринимателя.
7. Дайте понятие цены внелегальности. Укажите ее составные
элементы.
8. Проведите анализ цены внелегальности.
9. Проведите сравнительный анализ цены подчинения закону и
цены внелегальности.
10. Охарактеризуйте «уход в тень» как способ минимизации
транзакционных издержек.
11. Оцените современную налоговую реформу в РФ с позиции
динамики транзакционных издержек.

Тестовые задания

207. Утверждение «Основной причиной внелегального осуществления экономической деятельности являются высокие транзакционные издержки, связанные с действием в рамках закона»

- 1) верно
- 2) не верно

208. Утверждение «Высокие транзакционные издержки легального бизнеса, являются одной из институциональных причин появления теневой экономики»

- 1) верно
- 2) не верно

209. Сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, называется ... экономикой

210. Понятие «цена подчинения закону» введено в научный оборот

- 1) Т. Вебленом
- 2) Э. де Сото
- 3) О. Уильямсоном
- 4) Д. Нортон

211. Утверждение «Если цена товаров и услуг включает издержки, связанные трансфертом доходов и уклонением от налогов, то речь идет о цене «внезаконности»

- 1) верно
- 2) не верно

212. Внезаконная экономика включает в себя:

- 1) фиктивную экономику
- 2) традиционную экономику
- 3) криминальную экономику
- 4) неофициальную экономику

213. «Цена подчинения закону», по мнению Э. де Сото, включает в себя издержки:

- 1) предельные
- 2) доступа к закону
- 3) спецификации и защиты прав собственности
- 4) продолжения деятельности в рамках закона

214. «Цена незаконности» включает издержки:

- 1) использования контрактной системы
- 2) уклонения от налогов
- 3) связанные с трансфертом доходов
- 4) связанные с уклонением от законных санкций

215. Выберите правильные утверждения:

- 1) фиктивная экономика – экономика приписок, спекулятивных сделок
- 2) фиктивная экономика – экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона
- 3) криминальная экономика – экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона
- 4) криминальная экономика – экономика приписок,

спекулятивных сделок

216. Монетарный метод измерения размеров внелегальной экономики включает в

- 1) изучении динамики движения наличной денежной массы
- 2) анализе уровня незарегистрированной безработицы
- 3) расчете технологических коэффициентов
- 4) составлении балансов расходов и доходов

217. Одним из способов определения размеров внелегальной экономики является сопоставление данные о динамике потребляемой электроэнергии и динамике декларируемого выпуска продукции. Этот метод называется

- 1) монетарным методом
- 2) методом балансов расходов и доходов
- 3) методом технологических коэффициентов
- 4) социологическим методом

218. Издержки доступа к закону – это

- 1) затраты на регистрацию юридического лица
- 2) плата за услуги налоговых и иных консультантов с целью уклонения от уплаты налогов
- 3) затраты на получение юридического адреса
- 4) издержки, связанные с трансфертом доходов

219. Издержки, связанные с трансфертом доходов, возникают вследствие того, что

- 1) даже уклоняющиеся от уплаты налогов экономические субъекты платят косвенные налоги
- 2) организации внелегального сектора испытывают трудности с получением кредита в кредитных организациях
- 3) все трансакции совершаются внутри социальной структуры (клана, банды)
- 4) внелегальная сделка имеет исключительно двухсторонний характер

220. Теорема Коуза не действует во внелегальной экономике, потому что

- 1) трансакционные издержки выше, чем в легальном секторе экономики

2) экономические агенты не могут свободно обмениваться правомочиями

3) стороны внезаконной сделки не могут обратиться в суд в случае нарушения ее условий

4) имеют место издержки доступа к внезаконным процедурам разрешения конфликтов

221. Согласно теории внезаконной экономики, решение о выборе экономическим субъектом законной или внезаконной институциональной среды для своего бизнеса зависит от

1) типа заключаемых контрактов

2) сравнения транзакционных издержек в этих случаях

3) морально–этических норм и принципов

4) степени асимметричности информации

222. Де Сото говорит о том, что во внезаконной экономике капитал нельзя использовать в качестве залога, свободно продать, а иногда и просто передать по наследству, и использует термин

1) «нерабочий капитал»

2) «омертвленный капитал»

3) «бесполезный капитал»

4) «транзакционный капитал»

223. Высокие транзакционные издержки мешают обмену правомочиями и препятствуют переходу ресурсов в руки более эффективных собственников. Одним из способов борьбы с этим является спецификация права собственности и организация обмена ими без участия государства. В результате появляется

1) легальная экономика

2) реальная экономика

3) внезаконная экономика

4) виртуальная экономика

224. Издержки на ведение «двойной» бухгалтерии включаются в

1) оптовые цены

2) цену подчинения закону

3) цену внезаконности

4) контрактную цену

Глава 10. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА

10.1 Анализ причин институциональных изменений

Институциональная структура общества в целом достаточно стабильна. Иерархическая организация формальных правил, в которой каждый более высокий уровень сложнее и дороже изменить, чем предшествующий ему более низкий уровень, обеспечивает необходимую стабильность институтов. Неформальные ограничения еще более устойчивы, и их сложнее изменить, чем формальные правила. Они стали частью нашего повседневного поведения и позволяют нам не задумываться над теми действиями, которые мы совершаем. Стабильность институциональной структуры общества создает в нас ощущение комфорта и уверенности в своих действиях.

Однако несмотря на стабильность институты подвержены изменениям. Ученые, занимавшиеся этой проблемой, по-разному подходили к объяснению причин и источников институциональных изменений.

Торстейн Веблен видел причину институционального развития в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством». «Праздное любопытство», создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник изменений он видел в конфликтах между самими институтами.

Йозеф Шумпетер главными факторами институционального развития считал инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс. Стимулом предпринимателя к инновациям служит поиск прибыли от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого.

Джон Коммонс считал, что институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или в результате законотворческой деятельности. Таким образом, по Коммонсу, институты – это результат планомерного, целенаправленного действия.

Карл Менгер считал, что институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих свои собственные цели. Закон, язык, деньги, рынки и цены, государство, ставка процента и земельная рента, и тысячи других явлений – это в значительной степени непреднамеренный результат общественного развития. Процесс возникновения и развития этих институтов осуществляется медленно, мелкими шагами, эволюционно. Люди постепенно учатся на собственном опыте и на опыте других людей, процесс осуществляется методом проб и ошибок. При этом существуют и институты, которые были созданы по какому-то замыслу, проекту, плану.

Неоинституциональный подход пытается соединить в себе эти подходы Дж. Коммонса и К. Менгера, подчеркивая, с одной стороны, преднамеренные попытки экономических агентов создать новые формальные правила, а с другой стороны, включая, часто неявно, эволюционный подход, который исходит из того, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает те институты и контрактные формы, которые оказались наиболее эффективными.

10.2 Модель институциональных изменений Д. Норта

Дуглас Норт выделяет следующие **основные источники институциональных изменений**.

1. Изменения в относительных ценах приводят к институциональным изменениям, которые восстанавливают экономическую эффективность в экономике или способствуют ее достижению. Изменения в относительных ценах (например, изменения в соотношении цен факторов производства – цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю) меняют стимулы экономических агентов, которые вступают во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений.

2. Технологические инновации. Появление новых технологических возможностей приводит к институциональным изменениям, т.к. эффективность новой техники зависит от сложившейся институциональной среды.

3. Изменения во вкусах и предпочтениях людей (отмена

рабства в США, ограничение детского и женского труда).

Большинство институциональных изменений имеет перераспределительный характер. Выигрыш одной стороны сопровождается потерями для другой группы. Практически всегда найдется группа людей, которая утрачивает возможность получать выгоды при существующих правилах, регулирующих обмен в обществе. Иногда чтобы институциональное изменение не принимало конфликтные, насильственные формы проигравшей стороне осуществляется компенсация.

Анализ институциональных изменений.

Под влиянием указанных факторов существующее институциональное равновесие может быть нарушено.

При этом Д. Норт дает следующее определение институционального равновесия: **«Институциональное равновесие – это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений. Заметьте, что такая ситуация не означает, что все игроки довольны существующими правилами и контрактами. Она означает лишь то, что при данных относительных издержках и выигрышах от изменения игры, которую ведут участники контрактных отношений, им невыгодно менять игру».**

Рассмотрим простейшую модель институциональных изменений.

В большинстве случаев процесс изменения происходит путем непрерывно малых приращений, имеет непрерывный характер.

Относительные цены изменились, и одна из сторон, участвующих в обмене чувствует, что она одна или они обе могут выиграть от изменения контракта. В этом случае будет предпринята попытка пересмотра контракта. Однако контракты вписаны в иерархию других правил и изменение условий договора может оказаться невозможным без изменения правил, находящихся на более высоких ступенях иерархии. В этом случае та сторона, которая хочет улучшить свое положение, может попытаться затратить ресурсы на изменение правил, более высокого уровня. Если же речь идет о неформальном правиле, то изменения в относительных ценах могут привести к их эрозии и замене другой нормой. Если люди начина-

ют игнорировать неформальное правило, и оно перестает подкрепляться механизмом принуждения, то со временем оно перестает действовать и заменяется другим институтом.

Однако иногда происходят дискретные, революционные изменения институциональной структуры общества.

В случае, когда с институциональными изменениями не согласна одна из сторон и в обществе нет институтов, которые выполняли бы роль посредника, регулирующего возникшие разногласия, тогда агенты могут сформировать коалиции, которые попытаются разрешить кризис с помощью насилия. При этом ни стандартная экономическая теория, ни институциональная экономика пока не могут дать логичного объяснения причин участия людей в революциях, где издержки участия могут быть очень велики (вплоть до гибели), в то время как выигрыши весьма неопределенны. Здесь вступает в действие идеология, которая может быть весьма действенным способом преодоления проблемы коллективных действий.

10.3 Анализ институциональных изменений в контексте исторического развития. Анализ эволюции институтов

Выделяют **два подхода** к оценке роли прошлого в современном развитии институтов:

1. Сторонники первого считают, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает наиболее эффективные институты и организации, приносящие наибольшую пользу обществу.

2. Другие авторы уверены, что выживают не обязательно самые эффективные институты и организации. Развитие в прошлом могло пойти по неоптимальному пути.

Сторонников первого подхода называют историческими оптимистами. Этот подход проявляется в попытке оправдать гипотезу о максимизирующем поведении экономических агентов или гипотезу о рациональном поведении ссылкой на естественный отбор. Эта гипотеза подверглась серьезной критике в 30–40 гг. XX века, когда проведенные исследования показали, что при принятии решений предприниматели не осуществляют расчет и сопоставление предельных величин издержек и выгод. Зачастую они даже не рас-

полагают информацией, необходимой для этих расчетов.

В ответ на эту критику А. Алчиан заявил, что выживают те фирмы и индивиды, которые максимизируют прибыль, даже если они и делают это нецеленаправленно и неосознанно. Индивид может реагировать на неопределенность, строго придерживаясь привычек и обычного поведения, которые ассоциировались с успехом в прошлом, он может использовать метод проб и ошибок, или имитировать поведение наиболее удачных фирм. Рынок же отберет те виды поведения, которые были бы правильными в условиях совершенного предвидения.

Анализируя механизм «естественного отбора», Алчиан предполагает, что фирмы имитируют тех, кому удастся максимизировать прибыль. При этом в качестве характеристик, которые необходимо копировать Уинтер и Нельсон называют рутины. Рутинa – это общий термин для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирмы: конкретных технических методов производства товаров и услуг, заказа нового оборудования, политики в области инвестирования и НИОКР, реклама и стратегия деловой активности в отношении диверсификации продукта и заграничных инвестиций. Они наследуются в том смысле, что у организмов завтрашнего дня многие характеристики те же, что и у породивших их современных организмов. Фирмы поведут себя в будущем соответственно рутинам, применявшимся ими в прошлом. Рутинa подтвержены отбору: организмы с определенными рутинами могут функционировать лучше других, и их относительная значимость в отрасли возрастает.

Итак, этот подход основывается на идее о том, что капиталистическая конкуренция действует подобно эволюционному процессу в биологии, отбирая наиболее эффективные институциональные формы и способы организации. Так, Норт утверждает, что конкуренция заботится о том, что выживают наиболее эффективные институты, а неэффективные гибнут.

Сторонники второго подхода обращают внимание на те явления, которые противоречат тезису о том, что выживают только наиболее эффективные институциональные структуры и организационные формы. Одно из таких явлений – это **зависимость от траектории развития.**

Если бы институты существовали в мире, где трансакционные

издержки равны нулю, то предшествующее экономическое развитие не имело бы никакого значения. Изменения в относительных ценах или в предпочтениях немедленно влекли бы за собой соответствующую перестройку институтов. Но в реальном мире, где трансакционные издержки не равны нулю, важное значение приобретает сам процесс, в ходе которого возникли современные институты, ведь этот процесс ограничивает выбор в будущем. Именно он определяет расходящиеся направления развития общества, политических систем и экономик. «История имеет значение. Нельзя понять альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня, не проследив путь инкрементного развития институтов» (пример про развитие Англии и Испании: ограничение власти короля или народа, клавиатура QWERTY).

Общество и экономика воспроизводят социальные и культурные институты прошлого, постепенно внося в них изменения. Рассмотрим пример.

Мы едем по дороге, на которой много поворотов и думаем о том, что прямая дорога была бы более удобной. Но современная дорога зависит от того пути, который был выбран много веков тому назад торговцем мехами, прорубавшем эту дорогу в дремучем лесу, где водились волки. Чтобы избежать встреч с хищниками, он обходил места их обитания. Поскольку он не был хорошим охотником, то путь получился не прямой, а с множеством поворотов. По этой дороге позже ездили люди, расширяли ее, вдоль дороги стали вырастать селения, возникла промышленность. Дорогу заасфальтировали, сделав ее пригодной для современного транспорта. Но вот настало время отремонтировать дорогу и возник вопрос, не стоит ли сделать эту дорогу прямой? Но тогда придется сносить дома и закрывать фабрики. Конечно, если бы дорогу строили сейчас, то выбрали бы прямой путь. Но общество уже осуществило инвестиции в эту дорогу и в инфраструктуру, связанную с ней, и вся система будет приспособливаться к этой дороге: водители будут приобретать соответствующие навыки езды, будут разрабатываться специальные автомобили, рассчитанные на большое количество поворотов и т.д.

С помощью этого примера мы теперь проиллюстрируем различные формы зависимости от траектории развития

1. Слабая форма имеет место тогда, когда один институцио-

нальный результат был бы не хуже альтернативного. Каждый хорош по-своему, каждый достаточно эффективен. В прошлом общество осуществило выбор между двумя институтами, и этот выбор закрепился. Примером может служить выбор в пользу правостороннего или левостороннего движения, сделанный в различных странах.

2. Средняя форма связана с неэффективностью выбранного пути. Она определяется неспособностью индивидов к совершенному предвидению будущего, поэтому решения, которые представлялись эффективными раньше, не всегда могут оказаться эффективными в будущем. Если бы мы осуществляли свой выбор сейчас, то выбрали бы другую альтернативу, поскольку неэффективность выбора уже очевидна. Но инвестиции в связи с выбранной альтернативой уже осуществлены, и перестраивать систему неэффективно. Мы сожалеем о сделанном в прошлом выборе, но нет никакого экономического смысла в изменении (вышеприведенный пример про дорогу).

3. Сильная форма имеет место тогда, когда ценность новой дороги превышает издержки сноса зданий и строительства новой дороги. Однако мы не строим новую дорогу, потому что кроме этих издержек есть еще издержки другого рода, которые препятствуют строительству новой дороги. Сторонники новой дороги, возможно, не имеют никакого влияния в законодательных органах, а те группы, которые связаны со старой дорогой и которые возникли благодаря этой дороге, возможно, весьма влиятельны, и могут блокировать перемены. Возможно также, что информацию, которая помогла бы обосновать выбор новой дороги и определить, где должна проходить эта новая дорога, очень трудно оценить, потому что мы ничего не знаем о новой дороге, а когда начинаем над этим задумываться, то наши рассуждения принимают направление, заданное нашими представлениями о «нормальных» дорогах. Имеющиеся в наших головах стереотипы мешают нам выбрать новый путь, т.к. для человеческого мышления характерна ограниченность возможностей воображения.

При третьей форме зависимости от траектории развития следование по старому пути ведет к результату, который неэффективен, но в этом случае результат можно исправить. Траекторию движения общества в случае зависимости слабой и средней формы

нельзя исправить при нашем состоянии знания и тех альтернативах, которые доступны. Сильная степень зависимости в принципе предполагает возможность исправить траекторию движения, и она в наибольшей степени и привлекает внимание экономистов.

Вопросы для самопроверки

1. Объясните причины устойчивости институциональной структуры общества.
2. Проведите сравнительный анализ точек зрения институционалистов о природе причин институциональных изменений. Выделите общее и различное.
3. Перечислите и объясните основные источники институциональных изменений в модели Дугласа Норта.
4. Проведите анализ институциональных изменений по простейшей модели Дугласа Норта.
5. Приведите примеры институциональных изменений в экономике России. Объясните их причины.
6. Объясните в чем заключаются причины институциональных изменений с позиции эволюционного подхода.
7. Объясните в чем заключаются причины институциональных изменений с позиции исторического подхода.
8. Дайте понятие зависимости от траектории развития. Укажите ее формы.
9. Объясните причины и характер революционных институциональных изменений.

Тестовые задания

225. Подходы к институциональным изменениям подразделяют на

- 1) внешний и внутренний
- 2) эволюционный и революционный
- 3) возрастающий и убывающий
- 4) стимулирующий и сдерживающий

226. Стабильность институциональной структуры общества обеспечивается за счет:

- 1) ограниченной рациональности экономических агентов
- 2) иерархической организации формальных правил
- 3) привычки к неформальным правилам
- 4) асимметричности информации

227. Торнстейн Веблен видел причину институционального развития в

- 1) склонности человека к непрагматической творческой деятельности и праздному любопытству
- 2) инновационной деятельности предпринимателей
- 3) планомерной, целенаправленной законотворческой деятельности
- 4) действию эволюционного механизма

228. Й. Шумпетер главными факторами институционального развития считал:

- 1) изменения в относительных ценах
- 2) склонность человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию
- 3) инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс
- 4) вмешательство нерыночных сил, прежде всего государства

229. Дж. Коммонс считал, что институты возникают в результате

- 1) действия эволюционного механизма
- 2) существования праздного любопытства
- 3) преднамеренных попыток экономических агентов создать новые формальные правила
- 4) инновационной деятельности предпринимателей

230. Менгер считал, что институты возникают в результате

- 1) действия эволюционного механизма
- 2) существования праздного любопытства

3) преднамеренных попыток экономических агентов создать новые формальные правила

4) инновационной деятельности предпринимателей

231. Неоинституциональный подход объясняет динамику институтов:

1) действием эволюционного механизма

2) существованием праздного любопытства

3) преднамеренными попытками экономических агентов создать новые формальные правила

4) инновационной деятельностью предпринимателей

232. Д. Норт выделяет следующие основные источники институциональных изменений:

1) изменения в относительных ценах

2) коллективная воля общества, выражающаяся в законотворческой деятельности

3) технологические инновации

4) изменения во вкусах и предпочтениях людей

233. Состояние институционального равновесия Д. Норт определяет как ситуацию, когда

1) институты только начинают складываться

2) государство обеспечивает баланс классовых сил

3) никто из агентов не заинтересован в перестройке существующих институтов

4) экономика находится в фазе депрессии

234. Одним из основных источников институциональных изменений Д. Норт считал изменения в относительных ценах, подразумевая

1) изменения в соотношении цен факторов производства

2) изменения цен на продукцию в результате технологического развития

3) соотношение цен на продовольственные и непродовольственные товары

4) изменение цен в результате инфляционных процессов в экономике

235. Институциональное равновесие – это ситуация, при которой:

1) один из участников взаимодействия, сравнивая издержки и выгоды от изменения норм, приходит к выводу о нежелательности перемен

2) спрос на нормы со стороны экономических агентов равен их предложению со стороны государства

3) ни один из участников взаимодействия не заинтересован в институциональных изменениях

4) количество и качество формальных правил уравновешены соответствующим количеством и качеством неформальных

236. Из приведенного ниже перечня выделите основные источники институциональных изменений, согласно концепции Д. Норта:

1) изменения во вкусах и предпочтениях людей

2) внутренние социальные потрясения

3) технологические инновации

4) изменения в относительных ценах

237. Сущность эволюционного подхода к изменению институтов состоит в том, что:

1) предшествующее экономическое развитие имеет определяющее значение

2) выживают только наиболее эффективные институциональные структуры

3) прослеживается зависимость от траектории развития

4) рыночная конкуренция отбирает наиболее эффективные институциональные формы

238. Сущность исторического подхода к изменению институтов состоит в том, что:

1) предшествующее экономическое развитие имеет определяющее значение

2) выживают только наиболее эффективные институциональные структуры

3) прослеживается зависимость от траектории развития

4) рыночная конкуренция отбирает наиболее эффективные институциональные формы

239. Эффект QWERTY – это пример

- 1) зависимости институциональной структуры от траектории развития
- 2) институциональной ловушки
- 3) расположения клавиш на клавиатуре современного компьютера
- 4) неправильного пароля от учетной записи в социальных сетях

240. Слабая форма зависимости от траектории развития имеет место, когда

- 1) один институциональный результат был бы не хуже альтернативного
- 2) сделанный в прошлом выбор института был неэффективным, но нет никакого экономического смысла в его изменении
- 3) сделанный в прошлом выбор института был неэффективным, но есть экономический смысл в его изменении

241. Средняя форма зависимости от траектории развития имеет место, когда

- 1) один институциональный результат был бы не хуже альтернативного
- 2) сделанный в прошлом выбор института был неэффективным, но есть экономический смысл в его изменении
- 3) сделанный в прошлом выбор института был неэффективным, но нет никакого экономического смысла в его изменении

242. Сильная форма зависимости от траектории развития имеет место, когда

- 1) один институциональный результат был бы не хуже альтернативного
- 2) сделанный в прошлом выбор института был неэффективным, но есть экономический смысл в его изменении
- 3) сделанный в прошлом выбор института был неэффективным, но нет никакого экономического смысла в его изменении

Глава 11. АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК

11.1 Понятие и причины возникновения институциональной ловушки

Одним из первых понятие институциональной ловушки использовал В. М. Полтерович в своей статье «Институциональные ловушки и экономические реформы», вышедшей в 1999 г.

По его мнению, **институциональная ловушка** – это «неэффективная устойчивая норма (институт), имеющая самоподдерживающийся характер».

Суть ее заключается в следующем: «осуществляя изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил по другим институтам, мы создаем тупиковую ситуацию для решения стоящих перед нами задач». Преобразования экономических институтов не могут осуществляться произвольно, т. к. в экономике все взаимосвязано и все институты так или иначе взаимодействуют.

Д. Нортом термин «институциональная ловушка» понимается как «эффект блокировки», когда однажды принятое решение трудно отменить.

После того как «институциональная ловушка» сформировалась, возврат к начальным условиям не приводит к ее разрушению.

Причины возникновения институциональных ловушек:

- 1) резкие изменения макроэкономических условий,
- 2) передача ренты частным лицам,
- 3) недостаточность государственного контроля,
- 4) макроэкономическая политика, направленная на подавление инфляции «любой ценой» и др.

Примеры институциональных ловушек: бартер, неплатежи, уход от уплаты налогов, коррупция, задержка заработной платы, бюрократия, вывоз капитала за границу, ловушки государственной собственности, отсутствие прямого спроса на инновации, ловушки конкурентоспособности, ограничение модернизации только технологическим аспектом, неэффективные нормы управления (в т. ч. государственного).

Хрестоматийным примером неэффективного технологического размещения стала «проблема QWERTY», изложенная впервые в

работе Пола Дэвида «Клио и экономическая теория эффекта QWERTY».

Институциональные «ловушки» в российской экономике:

1) неэффективные предприятия – под защитой государства, эффективные защищаются от государства (ОАО «АвтоВАЗ»);

2) банковская система находится в ловушке быстрого, но не эффективного роста (рост количества банков, но ухудшение качества банковских услуг и отсутствие их развития);

3) «сырьевая привязанность» российской экономики;

4) развитие российской экономики по схеме «купи–продай» (выгода экономических агентов от купли–продажи импортных товаров намного больше выгоды от инвестиций в производство, которые в большинстве случаев не окупаются, т.к. право собственности остается не у того, кто эффективнее управляет производством, а у того, кто оказался «в нужное время в нужном месте». В результате после нескольких неудачных попыток долгосрочного инвестирования добросовестные экономические агенты вынуждены менять модель поведения и переориентировать свою деятельность на модель «купи–продай»);

5) либерализация неравновесной экономики вызывает рост коррупции.

11.2 Анализ механизма формирования институциональной ловушки. Обоснование путей выхода из нее

Механизм формирования институциональных ловушек объяснен В. М. Полтеровичем в статье: «Институциональные ловушки: есть ли выход?» Он выделяет **4 элемента, обеспечивающих устойчивость неэффективной нормы**, т.е. институциональной ловушки:

1) **эффект координации** – чем больше экономических агентов следует неэффективной норме, тем она устойчивее.

Например, чем более массовым является уклонение фирм от налогов, тем меньше вероятность быть наказанной для каждой отдельной фирмы и, соответственно, тем меньше трансакционные издержки, связанные с уклонением. Решив честно платить налоги, фирма будет вынуждена менять партнеров из-за трудностей взаи-

модействия с прежними, оставшимися «в тени».

2) **эффект обучения** – чем дольше функционирует неэффективная норма, тем меньше издержки ее функционирования, т.к. агенты приобретают навыки и изобретают технологии, сокращающие расходы.

Например, если в обществе принято платить налоги, то технология представления налоговых деклараций будет совершенствоваться (пересылка по почте, заполнение в Интернете, и т. п.). Если же массово уклонение от налогов, то преимущественное развитие получают совсем другие технологии.

3) **эффект сопряжения** – со временем неэффективная норма оказывается встроенной в систему других норм. Это приводит к увеличению трансформационных издержек и, соответственно, к дальнейшему закреплению нормы.

Так, «выйдя из тени» (то есть став честным плательщиком налогов), фирма нередко вынуждена менять стратегии найма работников, получения кредита и т. п.

4) **культурная инерция** – нежелание экономических агентов менять стереотипы поведения.

Все 4 этих механизма ведут к уменьшению трансакционных издержек, связанных с функционированием неэффективной нормы и увеличению трансформационных издержек, которые понесет экономический агент, решившийся ее нарушить. Это обеспечивает устойчивость институциональной ловушки и ее дальнейшее закрепление.

Выход из институциональной ловушки возможен только тогда, когда сумма трансакционных и трансформационных издержек перехода к новой норме окажется меньше трансакционных издержек функционирования старой нормы.

Отсюда следует, что для **выхода из ловушки необходимо:**

1) увеличение трансакционных издержек функционирования существующей неэффективной нормы;

2) уменьшение трансакционных издержек функционирования новой эффективной нормы;

3) снижение трансформационных издержек перехода к новой эффективной норме.

Для достижения этих целей следует подходящим образом воздействовать на механизмы координации, сопряжения и куль-

турной инерции.

Это можно делать с помощью:

1) микроэкономических мер (ужесточение уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов);

2) развитие механизмов репутации (налоговая амнистия и др.);

3) макроэкономическая политика (развитие собственной системы налогообложения, а не попытка имитировать западную налоговую систему в условиях, когда система налоговых органов еще не сформировалась);

4) системный кризис. Кризис радикально меняет экономическую систему и в том числе разрушает механизмы, поддерживающие ловушку;

5) эволюция гражданской культуры.

Обобщая вышеизложенное, можно рассмотреть по крайней мере **два возможных выхода из институциональной ловушки:**

1) **эволюционный**, при котором условия выхода формируются самой экономической системой, например, разрушению институциональной ловушки может способствовать ускорение экономического роста, системный кризис и т.д.

Критический момент наступает, когда трансакционные издержки функционирования неэффективной нормы превысят трансформационные издержки отмены старой нормы и/или введения новой нормы (например, введение новых форм организации труда или производства).

В качестве определяющих величин следует рассматривать как издержки по адаптации нового института, так и социально-экономические последствия продолжения функционирования старой неэффективной нормы;

2) **революционный**, при котором ликвидация и замена неэффективной нормы происходит насильственным путем, в результате реформ, предусматривающих изменение культурных ценностей общества и проводимых, в частности, государством, или от его имени отдельными группами интересов. Если подобные изменения связаны с перераспределением собственности и затрагивают интересы большинства социальных групп, то реформы проходят достаточно медленно, наталкиваясь на сопротивление тех слоев, чьи интересы ущемляются, что неизбежно приводит к резкому росту из-

держек трансформации. В данном случае успех зависит от соотношения средств и готовности «идти до конца» различных групп интересов.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте понятие институциональной ловушки. Объясните их роль в функционировании экономической системы.
2. Объясните причины возникновения институциональных ловушек.
3. Приведите примеры общих институциональных ловушек и характерных для российской экономики.
4. Проанализируйте механизм формирования институциональной ловушки.
5. Объясните действие эффектов координации, обучения, сопряжения и культурной инерции на конкретном примере.
6. Укажите условия выхода из институциональной ловушки.
7. Приведите примеры мероприятий по разрушению институциональной ловушки.
8. Объясните, в чем состоит эволюционный путь выхода из институциональной ловушки.
9. Объясните, в чем состоит революционный путь выхода из институциональной ловушки.

Тестовые задания

243. Одним из первых понятие институциональной ловушки использовал

- 1) В. М. Полтерович
- 2) Р. Коуз
- 3) А. Смит
- 4) В. В. Путин

244. Институциональная ловушка – это

- 1) эффективная устойчивая норма (институт), которая быстро сменилась неэффективной

2) эффективная устойчивая норма (институт), которая имела место в прошлом

3) неэффективная устойчивая норма (институт), имеющая самоподдерживающийся характер

4) неэффективная устойчивая норма (институт), которая быстро сменилась эффективной

245. Какие утверждения про институциональные ловушки верны?

1) причиной институциональной ловушки может быть увеличение рыночных транзакционных издержек

2) институциональная ловушка рассматривается на примере эффекта QWERTY

3) коррупция и бартер могут служить примерами институциональной ловушки

4) институциональные ловушки не препятствуют долгосрочному экономическому росту

246. Преобразования экономических институтов не могут осуществляться произвольно, поскольку

1) всегда должен быть план действий

2) множественность экономических агентов требует согласования их интересов

3) экономика может попасть в институциональную ловушку

4) в экономике все взаимосвязано и все институты так или иначе взаимодействуют

247. Примерами институциональных ловушек являются:

1) бартер

2) сырьевая зависимость российской экономики

3) рост транзакционных издержек

4) снижение уровня специфичности ресурса

248. К издержкам выхода из институциональной ловушки относятся:

1) издержки преодоления культурной инерции

2) издержки, связанные с ростом цен на технически сложные товары

- 3) издержки установления новой нормы
- 4) издержки, связанные с разрушением механизма лоббирования старой нормы

249. Для общества в целом вероятность возникновения институциональных ловушек особенно возрастает

- 1) в условиях отсутствия реформирования
- 2) при проведении радикальных экономических реформ
- 3) в условиях поэтапного реформирования
- 4) нет верного ответа

250. Утверждение «Для общества в целом вероятность возникновения институциональных ловушек снижается при проведении радикальных экономических реформ»

- 1) верно
- 2) не верно

251. Утверждение «Институциональные изменения, которые осуществляются при смене режимов правления в обществах олигархического типа, называются эволюционными»

- 1) верно
- 2) не верно

252. Какие утверждения верны:

- 1) институциональные ловушки препятствуют долгосрочному экономическому росту
- 2) институциональный конфликт это конфликт между системой наказания и системой принуждения
- 3) Й. Шумпетер главными факторами институционального развития считал изменения в относительных ценах
- 4) скорость институциональных изменений зависит от степени полезности изменений

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова, И. И. Институциональная экономика: Учебное пособие / И.И. Агапова. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА–М, 2019. – 272 с.:. – ISBN 978–5–16–100431–9. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/991964>

2. Земцова, Л. В. Институциональная экономика [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.В. Земцова. – 2–е изд. – Электрон. текстовые данные. – Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2015. – 170 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72052.html>

3. Журнал институциональных исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hjournal.ru/journals/journal-of-institutional-studies.html>, свободный. – Загл. с экрана.

4. Институциональная экономика : учебное пособие / под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Москва: Норма: ИНФРА–М. 2019.–472 с. – ISBN 978–5–16–107365–0. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1008619>

5. Институциональная экономика: учебник для бакалавров / под ред. докт. экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ И. К. Ларионова. – 3–е изд. – Москва : Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 360 с. – ISBN 978–5–394–03865–5. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091166>

6. Институциональная экономика : учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.В. Манохиной. – М.: ИНФРА–М, 2019. – 240 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – www.dx.doi.org/10.12737/1652. – ISBN 978–5–16–100658–0. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010103>

7. Институциональная экономика: управление формированием и развитием социально–экономических институтов: учебное пособие / Д.С. Петросян. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 279 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/406881>

8. Институт институциональных исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cinst.hse.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

9. Махорт, Л. Г. Институциональная экономика: учебное пособие / Л. Г. Махорт. – Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно–строительный университет (Сибстрин), ЭБС

АСВ, 2015. – 73 с. – ISBN 978-5-7795-0760-8. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/68768.html>

10. Международная научно–учебная лаборатория институционального анализа экономических реформ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lia.hse.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

11. Назарова, И. А. Институциональная экономика : учебник / И.А. Назарова, В.М. Тумин, В.В. Тумин. – Москва : ИНФРА–М, 2020. – 268 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – DOI 10.12737/textbook_5cc05e4ba97bd1.70229763. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1058000>

12. Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4–е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 459 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.

13. Олейник, А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2020. – 416 с. (Высшее образование: Бакалавриат). – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1052225>

14. Пищулов, В. М. Институциональная экономика : учеб. пособие / В.М. Пищулов. – Москва : ИНФРА–М, 2019. – 160 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1031523>

15. Поленова, С. Н. Институциональная модель регулирования бухгалтерского учета и отчетности в России [Электронный ресурс]: Монография / С. Н. Поленова. – Москва : Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/450951>

16. Регионы России: факторы устойчивости и институциональные предпосылки развития в условиях глобализации: монография / А.А. Чуб. – М.: РИОР: ИНФРА–М, 2019. – 232 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/987087>.

17. Россия: особенности институционального развития: Монография / Нуреев Р.М. – М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА–М, 2017. – 448 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/560563>

18. Тамбовцев, В. Л. Институциональные изменения в экономике российских регионов [Электронный ресурс]. Коллективная монография / под ред. В.Л. Тамбовцева. – Москва: ТЕИС, 2013. –

236 с. – ISBN 978–5–7218–1329–0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/534175>

19. Федеральный образовательный портал – ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ, МЕНЕДЖМЕНТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsosman.hse.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

20. Экономическая история: взгляд из XXI века. Институциональные аспекты теории и практики хозяйственной жизни: монография / под ред. проф. И.Н. Шапкина и Н.О. Воскресенской. – М.: Вузовский учебник : ИНФРА–М, 2019. – 288 с. – (Научная книга). – ISBN 978–5–16–102716–5. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010023>

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. ПОНЯТИЕ И ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА. МЕСТО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	5
1.1 Предпосылки зарождения институционализма. Институционализм и неоклассическая экономическая теория	5
1.2 Понятие и возникновение институционализма.....	6
1.3 Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики	8
Вопросы для самопроверки	10
Тестовые задания	10
Глава 2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ	17
2.1 Традиционный (старый) институционализм	17
2.2 Неоинституционализм.....	20
2.3 Новая институциональная экономика	21
Вопросы для самопроверки	22
Тестовые задания	22
Глава 3. АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....	28
3.1 Понятие трансакционных издержек	28
3.2 Анализ и классификация рыночных трансакционных издержек.....	29
Вопросы для самопроверки	32
Тестовые задания	33
Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ.....	40
4.1 Институциональный анализ понятия «право собственности».....	40
4.2 Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности. Обмен пучками правомочий	40
4.3 Внешние эффекты. Провалы рынка.....	42
4.4 Анализ положений теоремы Коуза и выводов из нее. Анализ положений теоремы Познера и выводов из нее....	44

Вопросы для самопроверки	46
Задания для самопроверки	47
Тестовые задания	54
Глава 5. АНАЛИЗ КОНТРАКТОВ	60
5.1 Понятие контракта. Полный и неполный контракт. Анализ причин неполноты контрактов	60
5.2 Анализ контрактов	62
5.3 «Принцип информативности» в анализе контрактов. «Неполные контракты» и распределение прав сторон	67
Вопросы для самопроверки	70
Тестовые задания	71
Глава 6. АСИММЕТРИЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ НА РЫНКЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ	76
6.1 Понятие и причины асимметричности информации	76
6.2 Анализ модели «рынка лимонов» Дж. Акерлофа	77
6.3 Анализ рынков с асимметричной информацией	79
6.4 Механизмы уменьшения асимметричности информации	82
Вопросы для самопроверки	84
Задания для самопроверки	85
Тестовые задания	90
Глава 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ	93
7.1 Анализ фирмы, основанный на экономии на транзакционных издержках	93
7.2 Анализ фирмы, основанный на ее внутренней организации	94
7.3 Анализ фирмы, основанный на идее о неполноте контрактов	95
Вопросы для самопроверки	98
Дополнительная информация	98
Тестовые задания	103
Глава 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА	111
8.1 Основные теоретические подходы к определению природы государства	111
8.2 Анализ государства в модели Дугласа Норта	111
8.3 Анализ государства в модели «стационарного бандита» Олсона – МакГира	114

Вопросы для самопроверки	115
Тестовые задания	115
Глава 9. АНАЛИЗ ВНЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	120
9.1 Понятие, структура и способы измерения размеров внезаконной экономики	120
9.2 Анализ легального сектора экономики: цена подчинения закону	121
9.3 Анализ незаконного сектора экономики: цена незаконности	123
Вопросы для самопроверки	125
Тестовые задания	125
Глава 10. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА	129
10.1 Анализ причин институциональных изменений	128
10.2 Модель институциональных изменений Д. Норта	130
10.3 Анализ институциональных изменений в контексте исторического развития. Анализ эволюции институтов	132
Вопросы для самопроверки	136
Тестовые задания	136
Глава 11. АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК	141
11.1 Понятие и причины возникновения институциональной ловушки	141
11.2 Анализ механизма формирования институциональной ловушки. Обоснование путей выхода из нее	142
Вопросы для самопроверки	145
Тестовые задания	145
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	148

Учебное издание

Поляков Василий Евгеньевич

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Учебное пособие

В авторской редакции

Подписано в печать 25.04.2020 Формат 60 × 84 ¹/₁₆.

Усл. печ. л. – 9,0. Уч.–изд. л. – 7,0.

Тираж 500 экз. Заказ №

Типография Кубанского государственного аграрного университета.
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13