

**УЧЕБНОЕ
ПОСОБИЕ**

ПИТЕР®

СТАНДАРТ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ



В. М. Васильцова С. А. Тертышный

Институциональная ЭКОНОМИКА

Роль институтов в экономике ■

Теория фирмы ■

Экономический анализ контрактов ■

Институциональные изменения ■

**ДЛЯ
БАКАЛАВРОВ
И СПЕЦИАЛИСТОВ**

ДОПУЩЕНО УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ



СТАНДАРТ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ

В. М. Васильцова, С. А. Тертышный

Институциональная ЭКОНОМИКА

Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» (профиль «Производственный менеджмент»)

**ДЛЯ БАКАЛАВРОВ
И СПЕЦИАЛИСТОВ**

 **ПИТЕР®**

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск

2013

ББК 65.010.5я7

УДК 330.1(075)

В19

- Васильцова В. М., Тертышный С. А.**
В19 Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2013. — 256 с.: ил.

ISBN 978-5-459-00930-9

В книге представлен базовый курс институциональной экономической теории, отражены основные разделы классического и современного институционального направления, раскрывается методология исследования проблематики, место и роль дисциплины в экономической науке на микро- и макроуровнях.

Пособие включает вопросы и задания для самостоятельной работы, учебно-методические материалы и рекомендуемую литературу. Допущено Учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент».

Учебное пособие подготовлено в соответствии с новыми образовательными стандартами третьего поколения и предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов, а также преподавателей вузов, руководителей, предпринимателей и всех интересующихся проблематикой институциональной экономики.

Челябинская государственная
академия культуры и искусств
Научная библиотека

ББК 65.010.5я7

УДК330.1(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Глава 1. Введение в институциональный анализ	7
1.1. Предмет и причины возникновения институциональной экономики как науки.....	7
1.2. «Старый» и новый институционализм	8
1.3. Понятие института, Роль институтов в функционировании экономики.....	21
1.4. Модели поведения человека в институциональной экономике	28
Вопросы и задания.....	32
Глава 2. Трансакционные издержки	55
2.1. Понятие и виды трансакционных издержек.....	55
2.2. Типология трансакционных издержек.....	56
Вопросы и задания	62
Глава 3. Экономическая теория прав собственности.....	70
3.1. Понятие и спецификация (размывание) прав собственности	70
3.2. Внешние эффекты. Теорема Коуза—Стиглера.....	74
3.3. Альтернативные режимы права собственности.....	78
3.4. Теории возникновения и развития права собственности.....	85
Вопросы и задания	89
Глава 4. Экономический анализ контрактов.....	102
4.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт». Классификация контрактов.....	102
4.2. Асимметрия информации, моральный риск и стратегии его снижения	108
4.3. Специфичность ресурсов и опасность вымогательства.....	114
Вопросы и задания	122
Глава 5. Институциональная теория фирмы.....	153
5.1. Фирма в неоклассической теории	153
5.2. Контрактная теория фирмы	156
5.3. Теория фирмы в модели «принципала—агента»	158
5.4. Теории фирмы, основанные на неполноте контрактов	161

5.5. Сравнительный анализ альтернативных форм экономических организаций	167
Вопросы и задания	184
Глава 6. Экономическая теория государства	206
6.1. Теоретические подходы к определению природы государства	206
6.2. Модель государства Д. Порта	210
Вопросы и задания	215
Глава 7. Теория институциональных изменений	224
7.1. Модель институциональных изменений Д. Порта	226
7.2. Институциональные изменения и зависимость от пути развития	229
Вопросы и задания	234
Программа курса «Институциональная экономика»	240
Методические рекомендации по оформлению рефератов и курсовых работ	242
Темы рефератов и курсовых работ	244
Литература	247
1. Основная литература	247
2. Дополнительная литература	249

ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебное пособие по курсу институциональной экономики подготовлено в соответствии с новыми государственными образовательными стандартами третьего поколения ФГОС-З и отвечает современным требованиям, предъявляемым к уровню образования квалифицированного экономиста — выпускника вуза.

Курс институциональной экономики традиционно преподается в высших учебных заведениях мира. Цель данного издания — дать комплексное представление об институциональной экономике, особенностях и возможностях институционального подхода, включающего в себя инструментарий целого ряда наук — политической экономии, экономической теории права, социологии, политологии, истории и других дисциплин.

В пособии в лаконичной форме изложено большинство традиционно значимых проблем и вопросы курса. Прежде всего это касается моделей поведения человека и теории транзакционных издержек; вопросов, связанных с правами собственности; контрактной теорией; особенностями и институциональными различиями фирм; контрактным подходом к пониманию сущности фирмы; проблемами, связанными с взаимодействием формальных и неформальных институтов; характеристикой больших и малых групп; теориями государства и институциональными изменениями.

Особенностью пособия является не только его относительно небольшой объем, но и попытка авторов охватить максимум проблем и раскрыть взгляды наиболее значимых представителей старого и нового институционализма (неоинституционализма), показать тенденции взглядов представителей различных направлений институциональной теории, работающих в настоящее время. В пособии отражена тесная связь и единство инструментария при рассмотрении различных проблем развития общества. Используемый комплексный подход является перспективным направлением экономической науки.

Настоящее пособие представляет собой учебно-методологический комплекс. Каждая глава включает в себя теоретическую часть; материал для обсуждения и углубления полученных знаний на основе разбора проблемных ситуаций и вопросов, которые могут быть использованы

для дискуссий. Предлагаются задания в форме тестов, где из пяти возможных вариантов ответов по каждому вопросу следует выбрать единственно верный. Рекомендуется литература для подготовки к занятиям. Приведены темы рефератов и курсовых работ, сопровождаемые краткими методическими указаниями, способными облегчить самостоятельную работу и приучающими студентов к правильной и грамотной работе с научной литературой.

В тексте учебного пособия приведены многочисленные ссылки на авторские исследования, что способствует более широкому введению читателей в мир данного направления науки, которое находится в процессе интенсивного формирования.

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

1.1. Предмет и причины возникновения институциональной экономики как науки

Институциональная экономика — это наука и учебная дисциплина, изучение которой является неотъемлемой составной частью профессиональной подготовки студентов экономических специальностей.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако их создание — сложный и длительный процесс. Они с трудом поддаются заимствованию; действие законов, эффективно регулирующих экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется существующей институциональной средой. Институциональная экономика позволяет лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а следовательно, и на богатство общества.

Институциональная экономика не ограничивается изучением формальных институтов, т. е. установленных государством, принуждающим к их соблюдению. Она уделяет внимание также и неформальным правилам, направляющим повседневную деятельность людей и менее заметным для исследователей. Многие правила нигде не записаны, однако люди следуют им и следят за тем, чтобы и другие также их соблюдали. Многие договоренности являются неявными, подразумеваемыми, но тем не менее соблюдаемыми в процессе хозяйственного оборота. Недобросовестное поведение, нарушение условий контракта также может быть наблюдаемым сторонами контракта, но недоказуемым в суде, и люди будут стремиться предотвратить его доступными им контрактными способами. Правовая система может способствовать сотрудничеству людей либо, наоборот, затруднять его, может способствовать умножению социального капитала общества или разрушать его.

Так, в частности, институциональная экономика дает свое объяснение тому, почему люди, не понуждаемые государством, соблюдают

этот порядок, а также выявляет условия, при которых это становится возможным.

1.2. «Старый» и новый институционализм

Итак, «старый» институционализм как экономическое течение возник на рубеже XIX–XX веков. Он был тесно связан с историческим направлением в экономической теории, крупнейшими представителями которого были Даниэль Фридрих Лист (Daniel Friedrich List, 1789–1846), Густав фон Шмоллер (Gustav von Schmoller, 1838–1917), Луио Brentано (Brentano Lujo, 1844–1931), Карл Бюхер (Karl Wilhelm Bücher, 1847–1930). Для институционализма с самого начала его развития было характерно отставание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы. Это было наследием исторической школы, представители которой не только отрицали существование устойчивых детерминированных связей и законов в экономике, но и являлись сторонниками идеи, что благосостояние общества может быть достигнуто на основе жесткого государственного регулирования экономики националистического толка.

Виднейшими представителями «старого» институционализма являются Торстейн Веблен (Thorstein Bunde Veblen, 1857–1959), Джон Коммонс (John Rogers Commons, 1862–1945), Уэсли Митчелл (Wesley Clair Mitchell, 1874–1948), Джон Кеннет Гэлбрейт (John Kenneth Galbraith, 1908–2006). Несмотря на значительный круг проблем, охватываемый в работах указанных экономистов, им не удалось создать собственную единую исследовательскую программу. Как отмечал Рональд Гарри Коуз (Ronald Harry Coase, род. 29.12.1910), работы американских институционалистов ни к чему не привели, поскольку в них не было теории для организации массы описательного материала.

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

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

Предшественниками неонституционализма являются экономисты австрийской школы, в частности Карл Менгер (Carl Menger, 1840–1921) и Фридрих Август фон Хайек (Friedrich August von Hayek, 1899–1992), которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод, а также поставили вопрос о синтезе многих наук, изучающих общество.

Современный неонституционализм берет свое начало с «пионерных» работ Рональда Коуза «Природа фирмы» («The Nature of Firm», 1937), «Проблема социальных издержек» («The Problem of Social Cost», 1960), «Фирма. Рынок. Право» («The Firm, the Market and the Law, 1988»).

Критике неонституционалистов в первую очередь подверглись следующие положения неоклассики, составляющие ее защитное ядро.

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

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Это доказывает К. Менгер в работе «Основания политической экономии» исходя из предположения о существовании двух участников обмена. Отсюда можно сделать вывод, что деятельность, связанная с обменом, не является напрасной тратой времени и ресурсов, но так же продуктивна, как производство материальных благ.

Исследуя обмен, нельзя не остановиться на пределах обмена. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. Этот тезис верен для всех контрагентов обмена.

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

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

влияние экономических и социальных институтов на функционирование экономической системы.

Во-вторых, в результате признания существования трансакционных издержек возникает необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание тезиса о неполноте и несовершенности информации открывает новые перспективы для экономического анализа, например в исследовании контрактов.

В-третьих, подвергся пересмотру тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности. Исследования в этом направлении послужили отправным пунктом для развития таких направлений институционализма, как теория прав собственности и экономика организаций. В рамках этих направлений субъекты экономической деятельности «хозяйственные организации перестали рассматриваться как «черные ящики»».

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

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

Некоторые представители современного институционализма идут еще дальше и подвергают сомнению саму предпосылку о максимизирующем полезность поведении экономического человека, предлагая его заменить принципом удовлетворительности. В соответствии с классификацией Трэна Эггертссона (от англ. Thrainn Eggertsson) представители этого направления образуют собственное направление в институционализме — новую институциональную экономику, представителями которой можно считать Оливера Уильямсона (Oliver Eaton Williamson, род. 1932) и Герберта Александра Саймона (Herbert Alexander Simon, 1916–2001). Таким образом, различия между неoinституционализмом и новой институциональной экономикой можно провести в зависимости от того, какие предпосылки подвергаются замене или модификации в их рамках — «жесткого ядра» или «защитного пояса».

К наиболее значимым представителям неoinституционализма также относятся Р. Коуз, О. Уильямсон, Дуглас Сесил Порт (Douglass Cecil

North, род. 1920), Армен Альберт Алчян (Armen Albert Alchian, род. 1914), Г. Саймон, Лоран Тевено (Laurent Thévenot, род. 1948), Клод Менар (Claude Ménard, 1906–1980), Джеймс Макгилл Бьюкенен-младший (James McGill Buchanan Jr., род. 1919), Мансур Олсон (Mancur Olson, 1932–1998), заместитель министра юстиции США, старший преподаватель Чикагского университета Ричард Аллен Познер (Richard Allen Posner, род. 1939), Гарольд Демсетц (Harold Demsetz, род. 1930), Трэн Эгертссон и др.

1.2.1. Основные течения современного неoinституционализма

В настоящее время идеи концепции неoinституционализма (нового институционализма) лежат в основе многих отраслей экономического знания.

Следует отметить, что всех представителей неoinституционализма характеризуют следующие основные воззрения.

- Человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм. Первый из этих терминов был заимствован неoinституционалистами у Г. Саймона. Однако если последний, применяя концепцию ограниченной рациональности, доказывал, что она приводит к ориентации не на оптимальный, а на удовлетворительный результат, то сторонники неoinституционализма, напротив, не отказались от принципа оптимизации. Второй термин означает, по О. Уильямсону, «преследование личного интереса с использованием коварства», т. е. возможность нарушения закона и/или норм морали. При этом оппортунизм невозможен, если рациональность является полной, неограниченной.
- Осуществление рыночных трансакций — и, следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики — связано с издержками, которые в неoinституциональной традиции называют трансакционными.

Основные концепции неoinституционализма

1. **Теория прав собственности.** Ее родоначальниками являются А. Алчян, Р. Коуз, Г. Демсетц, Р. Познер, Стив Пејович (Pejovich Steve, род. 1931), О. Уильямсон, Эрик Фуруботн (Eirik Grundtvig Furubotn, род. 1923).

Центральным понятием в теории прав собственности является само «право собственности».

Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения опре-

деляют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми (или же оно несет издержки из-за их несоблюдения), и охватывают полномочия как над материальными объектами, так и над правами человека (право голосовать, печатать и т. д.).

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

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

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

Чтобы реализовать свои разнообразные цели, индивид осуществляет контроль над принадлежащим исключительно ему пучком прав собственности. В литературе по теории прав собственности наибольшее распространение получила классификация Энтони Оноре (Antony Honore, род. 1921). Она включает в себя:

- **право владения**, т. е. исключительного физического контроля над вещью;
- **право пользования**, т. е. личного использования вещи;
- **право управления**, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована;
- **право на доход**, т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами — право присвоения);
- **право на капитальную стоимость вещи**, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- **право на безопасность**, т. е. иммунитет от экспроприации;
- **право на переход вещи по наследству или по завещанию**;
- **право на бессрочность**;
- **запрет вредного использования**, т. е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
- **право на ответственность в виде взыскания**, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- **право на остаточный характер**, т. е. ожидание «естественного возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине».

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

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

2. Теория трансакционных издержек. Основные представители — Р. Коуз и О. Уильямсон.

Представители данного направления полагают, что неоклассическая теория сужает возможности своего экономического анализа из-за того, что учитывает лишь издержки взаимодействия людей с природой («трансформационные издержки»). Необходимо также принимать во внимание и глубоко изучать издержки взаимодействия между людьми — трансакционные издержки. Более детально их можно определить как «затраты ресурсов (денег, времени, труда и т. п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе». Неоинституционалисты выделяют следующие виды трансакционных издержек:

- издержки поиска информации;
- издержки измерения;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

При этом описанные виды не являются взаимоисключающими; например, издержки измерения можно представить как издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения — как издержки измерения, и т. д. Следует также учитывать, что существует и множество других классификаций трансакционных издержек, например, их деление на предконтрактные, контрактные и постконтрактные или на реальные (издержки, порождающие затруднения в осуществлении некоего типа взаимодействия) и виртуальные (издержки, связанные с преодолением этих затруднений).

Следуя принципу рациональности, хозяйствующие субъекты в ходе своей хозяйственной деятельности стремятся минимизировать трансакционные издержки.

3. Теория экономических организаций. Основные представители: Фрэнк Найт (Frank Knight, 1885–1972), Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар.

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

С этой целью в рамках теории экономических организаций был разработан следующий подход к институтам как «созданными человеком ограничениями, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие».

Критерием эффективности институтов является размер достигнутой благодаря им минимизации издержек. Таким образом, «институты имеют значение» (institutions matter), т. е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики.

Из этого определения следует, что неонституционалисты указывают на важность прав собственности. До неонституционалистов собственность трактовалась как абсолютное право на ресурсы (капитал, труд и т. д.). Согласно неонституциональному подходу, собственность — это не материальный объект, а совокупность различных прав на осуществление действий (т. е. на использование, получение дохода и пр.) с этими объектами.

В рамках анализа институтов выделяются два уровня: институциональные соглашения и институциональная среда. **Институциональные соглашения** (или организации) — это договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение транзакционных издержек. Одним из примеров институциональных соглашений является **фирма**, которая трактуется как совокупность контрактных обязательств (а не как производственная функция, из чего исходит неоклассическая теория) ее участников, принятых для минимизации транзакционных издержек. Таким образом, **оптимальный размер фирмы** достигается тогда, когда транзакционные издержки совершения тех или иных действий внутри фирмы соответствуют транзакционным издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм. Иными словами, соотношение иерархических и рыночных типов координации (а также выживание тех или иных организационных форм) определяется на основании все того же критерия минимизации транзакционных издержек.

Институциональная среда (или институты в узком смысле слова) — это совокупность «правил игры», т. е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействия между людьми. Иными словами, институциональная среда — это рамки, в которых заключаются институциональные соглашения. Данные рамки, в свою очередь, подразделяются на **неформальные прави-**

ли игры (обычаи, традиции) и **формальные**, воплощенные в виде конкретных законов и нормативных актов.

Вначале неонституционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и их последователи) концентрировали свое внимание на изучении институциональных соглашений, трактуя институциональную среду в качестве экзогенно заданной. Но в конце 1970-х гг. в рамках неонституционализма возникло возглавляемое Д. Портом направление (иногда называемое «подходом Вашингтонского университета»), последователи которого сделали основной акцент на исследовании эволюции институциональной среды во времени и влияния этой эволюции на экономический рост. Институциональные изменения могут возникать спонтанно, за счет стихийного взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов (тогда меняются неформальные правила игры), — и сознательно, под влиянием государства, изменяющего те или иные формальные правила игры. При этом формальные и неформальные правила должны соответствовать друг другу, а значит, должны соответствовать друг другу и их изменения (этот принцип получил название «**конгруэнтности институтов**»). Например, если государство заимствует формальные правила игры из-за границы, осуществляя «импорт институтов», но эти правила в корне не соответствуют обычаям и традициям, принятым в данном обществе (примером может служить импорт норм цивилизованного рыночного предпринимательства в мафиозное или традиционное общество), то такое заимствование не будет иметь успеха.

Поскольку неформальные правила игры и их динамика являются важнейшим ограничивающим фактором институциональных изменений, это указывает на такие их свойства, как кумулятивность и эволюционность. **Кумулятивность институциональных изменений** означает их зависимость от прошлой траектории развития (*англ.* path dependence): изменения, начавшиеся в некоем направлении, будут продолжаться в будущем все с большей силой. **Эволюционность этих изменений** указывает на их постепенность и медленность.

4. Теория экономики права. Представители: Р. Коуз, Р. Познер, Гэри Стейли Беккер (Gary Stanley Becker, род. 1930).

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

Правовая система, подобно рынку, рассматривается как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. Скажем, в случае кражи, как и в случае продажи, ценный ресурс перемещается от одного агента к другому. Разница в том, что рынок имеет дело с добровольны-

ми сделками, а правовая система — с вынужденными, совершаемыми без согласия одной из сторон. Многие вынужденные сделки возникают в условиях настолько высоких транзакционных издержек, что добровольные сделки оказываются из-за этого невозможными. Например, водители автомобилей не могут заранее провести переговоры со всеми пешеходами о компенсации за возможные увечья. К числу вынужденных «сделок» можно отнести большинство гражданских правонарушений и уголовных преступлений.

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

В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические субъекты на различные правовые установления, а также как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов. Основной предпосылкой анализа здесь служит тезис, что формирование правовых институтов направляется принципом эффективности.

5. Теория общественного выбора. Основные представители: Дж. Бьюкенен, Гордон Таллок (Gordon Tullock, род. 1922), Кеннет Джозеф Эрроу (Kenneth Joseph Arrow, род. 1921), М. Олсон, Деннис Мюллер (Dennis C. Mueller, род. 1940).

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

6. Теория новой экономической истории. Представители: Д. Норт, Роберт Уильям Фогель (Robert William Fogel, род. 1926).

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

По мнению Д. Норта и его сторонников, историю экономик различных стран следует трактовать именно в аспекте институциональных изменений. Там, где такие изменения оказывались эффективными, т. е. сокращали транзакционные издержки, они способствовали экономическому росту; в других странах и периодах эти изменения тормозили хозяйственное развитие. В одних случаях такое «торможение» порождалось доминированием неформальных правил, препятствовавших развитию рыночных отношений, в других — целенаправленными действиями государственных должностных лиц, изменявших формальные

принципа игры в своих личных интересах. Основное заключение сторонников «подхода Вашингтонского университета» состоит в том, что институциональная эволюция далеко не всегда благоприятно сказывалась и сказывается на состоянии и динамике хозяйства; при этом добиться их эффективного изменения за короткий срок невозможно. Кроме того, экономическое развитие, сопровождающееся усложнением характера сделок, приводит к росту трансакционных издержек, тормозящих это развитие. Таким образом, сторонники «подхода Вашингтонского университета» менее оптимистичны в отношении способности рыночной экономики достигать оптимальных результатов по сравнению с последователями более других направлений в неoinституционализме.

7. Теория эволюционного неoinституционализма. Основные представители: профессор Колумбийского университета Ричард Нельсон (Richard R. Nelson, род. 1930), профессор Университета Пенсильвании Сидней Грэхэм Уинтер (Sidney Graham Winter, род. 1935), профессор Кембриджского университета Джеффри Ходжсон (Geoffrey Hodgson, род. 1946).

Основными положениями этого направления неoinституционализма являются следующие.

1. *Отказ* (по меньшей мере частичный) *от предпосылок оптимизации и методологического индивидуализма.* Эволюционные неoinституционалисты вслед за «старыми» отвергают представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе», действующем в отрыве от общества. Поэтому их теории также не вписываются в основное направление исследований.
2. *Акцент на исследовании экономических изменений.* Эволюционисты, такие как Т. Веблен и другие «старые» институционалисты, рассматривают рыночную экономику как динамическую систему.
3. *Проведение биологических аналогий.* Если же, например, многие классики и неоклассики уподобляли рыночное хозяйство механической системе, то эволюционисты трактуют хозяйственные изменения в значительной мере по аналогии с биологическими (например, ассоциируя совокупность фирм популяцией и т. д.).
4. *Учет роли исторического времени.* В этом плане эволюционные неoinституционалисты похожи на посткейнсианцев, однако если же последние акцентируют внимание больше на неопределенности будущего, то первые — на необратимости прошлого. В связи с этим ими подчеркиваются различные динамические феномены, являющиеся следствием необратимости исторического времени и приводящие к неоптимальным для хозяйства в целом результатам. Подобные

феномены являются проявлением зависимости от прошлой траектории развития. К таким феноменам они относят «кумулятивную причинность» (исследованную еще Т. Вебленом), а также «гистерезис» и «блокировку». Гистерезис (hysteresis) представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов. Блокировка (lock-in) — неоптимальное состояние системы, являющееся результатом прошлых событий, из которого не существует мгновенного выхода.

Другим предтечей эволюционного институционализма является австрийский экономист и историк экономического анализа Йозеф Алоиз Шумпетер (Joseph Alois Schumpeter, 1883–1950), придававший большое значение динамическим аспектам функционирования рыночного хозяйства. Ему принадлежит «инновационная» теория цикла, согласно которой в основе циклических колебаний деловой активности лежат «волны» инноваций.

5. *Понятие рутин и эволюционная теория фирмы.* По мнению эволюционистов, в поведении хозяйствующих субъектов главенствующую роль играют рутины, представляющие собой нечто вроде устойчивых стереотипов поведения. В эволюционной теории этот термин, согласно Р. Нельсону и С. Уинтеру, «может относиться к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или к гладкому бессобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивида или организации». Таким образом, есть немало общего между рутинными и привычками.

Понятие рутин — базовое в эволюционной теории фирм. Это понятие является здесь «общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм». Согласно данной теории, поведение фирм управляется не оптимизационными расчетами, а рутинными. Это означает, что в случае изменений окружающей фирмы среды последние далеко не всегда будут менять свое поведение, что противоречит неоклассической теории. Фирмы соглашаются на замену старых рутин новыми лишь при чрезвычайных обстоятельствах. При этом сам процесс изменения рутин, называемый поиском, управляется соответствующими рутинными.

Причины устойчивости рутин заключаются в следующем;

- ♦ рутины являются своеобразными активами фирм, на приобретение которых были осуществлены определенные расходы. Иными словами, рутины связаны с безвозвратными издержками. Поэтому замена старых рутин новыми рутинными требует больших затрат;

- смена рутин может привести к ухудшениям (или даже разрыву) отношений данной фирмы с ее другими партнерами или отношениям внутри этой фирмы;
- рутинны прочны также вследствие бессознательности некоторых из них.

6. Благоприятное отношение к государственному вмешательству. Предыдущие свойства эволюционно-институционального анализа указывают на то, что экономические изменения не имеют внутренней склонности обеспечивать оптимальные результаты. Поэтому, с точки зрения эволюционистов, государственное вмешательство (например, в сфере технического прогресса) может оказать позитивное влияние на экономику.

8. Теория экономики соглашений. Основные представители: французские профессора экономики Высшей школы социальных наук Люк Тевено, Люк Болтански (Luc Boltanski, род. 1940), Оливье Фаворо (Olivier Favereau), Франсуа Эмар-Дюверне (Franzöis Eymard-Duverney).

Экономика соглашений, или новый французский институционализм, — наиболее позднее течение в неoinституционализме, возникшее на рубеже 1980–1990-х гг. во Франции. Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как подсистема общества.

Последнее рассматривается с точки зрения анализа различных «институциональных подсистем», или «миров», каждый из которых характеризуется особыми способами координации между людьми («соглашениями») и особыми требованиями к действиям людей («нормами поведения»). Такой анализ, являющийся «сердцевиной» исследований представителей экономики соглашений, выделяет следующие институциональные подсистемы.

1. Рыночная подсистема включает в себя «рынок», анализируемый в неоклассической теории. Объектами, функционирующими в рыночной подсистеме, являются добровольно обмениваемые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах предоставляют цены. Поведение субъектов должно быть рациональным. Координация действий осуществляется через достижение равновесия посредством функционирования ценового механизма. Здесь интересен тот аспект, что выполнение норм поведения в рыночной подсистеме оказывается необходимым условием рационального действия.

Иными словами, согласно представителям экономики соглашений, рациональное поведение и следование нормам совершенно не про-

тиворечат друг другу, как полагали многие другие институционалисты.

2. **Индустриальная подсистема** состоит из промышленных предприятий. По мнению представителей экономики соглашений, «рынок никогда не является местом производства, а предприятие всегда им является». Это один из ключевых пунктов их учения. В отличие от «рынка» в индустриальной подсистеме объектом является стандартизированная продукция, а основную информацию несет не цена, а технические стандарты. Координация деятельности осуществляется через функциональность и согласованность отдельных элементов производственного процесса. Таким образом, индустриальный мир является материальной основой для общественного производства.
3. **Традиционная подсистема.** Она включает персонифицированные связи и традиции и играет ведущую роль в традиционных обществах. В этой подсистеме важную роль играют разделение на «своих» и «чужих» и личная репутация. Деятельность участников данной подсистемы направлена на обеспечение и воспроизводство традиций. К традиционной подсистеме можно отнести не только отношения внутри и между домохозяйствами, но и, например, организованные преступные группы – мафию.
4. **Гражданская подсистема** базируется на принципе подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют государство и его учреждения (полиция, суды) и многие важные общественные организации (например, церкви).
5. **Подсистема общественного мнения.** Здесь координация деятельности людей строится на основе наиболее известных и привлекающих всеобщее внимание людей событий. К этой подсистеме, например, можно отнести некоторые финансовые рынки, где большую роль играет ориентация на среднее мнение.
6. **Подсистема творческой деятельности.** В этом мире основной нормой поведения является стремление к достижению неповторимого, уникального результата. К данной подсистеме относится такая сфера общественной жизни, как искусство.
7. **Экологическая подсистема.** В данной подсистеме координация действий осуществляется в соответствии с природными циклами и направлена на поддержание «баланса окружающей среды». Соответственно объектами деятельности являются различные природные объекты.

Таким образом, рациональность как способ поведения и стремление к рыночному равновесию как способ координации трактуются предста-

интеграции экономики соглашений лишь как «частные случаи». С их точкой зрения, ошибочно объяснять всю хозяйственную жизнь при помощи только этих двух понятий. Например, деятельность российских предприятий в 1990-е гг., которая зачастую не соответствовала канонам неоклассической теории, вполне можно объяснить, если исходить из того, что эта деятельность осуществлялась в рамках индустриальной и традиционной подсистем.

При этом каждый хозяйствующий субъект одновременно функционирует в нескольких подсистемах. Например, любая фирма действует в рыночной подсистеме, когда занимается сбытом своей продукции, и в индустриальной подсистеме, когда непосредственно организует производство.

Особые проблемы возникают на «стыке» различных подсистем или «соглашений», т. е. в ситуации, когда одно и то же взаимодействие (будь то покупки потребительских благ или принятие политических решений) может потенциально приниматься на основе норм поведения различных подсистем. Здесь зачастую к неблагоприятным последствиям может привести так называемая «экспансия соглашений», при которой осуществление взаимодействий происходит на основе норм одной из подсистем в тех сферах, где прежде использовались нормы другой подсистемы. Примером может служить замена гражданских «соглашений» на рыночные в политической сфере.

Ясно, что хотя экономика соглашений ближе к неoinституционализму, чем эволюционная экономическая теория, она также не вписывается в мейнстрим современного экономического анализа.

1.3. Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики

Изучение институтов начнем с этимологии слова «институт» (*англ.* to institute – устанавливать, учреждать).

Понятие института было заимствовано экономистами из социальных наук, в частности из социологии.

Институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности.

Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе профессора Гарвардского университета Джона Ролза (John Bordley Rawls, 1921–2002) «Теория справедливости» («A Theory of Justice», 1971), который под институтом понимал публичную систему правил, определяющих должность

и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью и т. п. Эти правила специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие — в качестве запрещенных и по ним же наказывают одни действия и защищают другие, когда происходит насилие. В качестве примеров или более общих социальных практик Дж. Ролз приводит игры, ритуалы, суды и парламенты, рынки и системы собственности.

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Т. Вебленом в его работе «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» («The Theory of Leisure Class, An Economic Study of Institutions», 1899): «Институты — это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций, и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может быть с психологической стороны охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе».

Также под институтами Т. Веблен понимал:

- привычные способы реагирования на стимулы;
- структуру производственного или экономического механизма;
- принятую в настоящее время систему общественной жизни.

Другой основоположник институционализма, Дж. Коммонс, в своей работе «Институциональная экономическая теория» («Institutional Economics», 1934) дает следующее определение: «Институт — коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия».

У классика институционализма У. Митчелла можно найти следующее: «Институты — господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки».

Иными словами, основные подходы к определению института можно классифицировать следующим образом.

- Институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике.
- Институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет.
- Институты определяются как организационные структуры (например, финансовые институты — банки, кредитные учреждения).
- Понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президента).

• Теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Однако в настоящее время в рамках современного институционализма общепринятой стала трактовка институтов Д. Норта, предложенная им в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» («Institutions, Institutional Change and Economic Performance», 1990): «Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми». Они включают неформальные ограничения (санкции, запреты, 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.

Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, не обязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными обычаями, традициями и религиозными доктринами.

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

Институты создаются людьми, чтобы поддержать порядок и сократить неопределенность обмена. Они обеспечивают предсказуемость поведения людей.

Институты появляются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. При этом они не просто должны решить проблему, но и минимизировать ресурсы, затрачиваемые на ее решение. Социальные институты можно классифицировать в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди, определенным образом взаимодействующие друг с другом. Э. Ульман-Маргалит (Edna Ullmann-Margalit, 1946–2010) выделила три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм поведения. Конечно, эти ситуации не охватывают все типы взаимодействия людей, но они включают наиболее эмпирически значимые случаи.

Ситуация типа «дилеммы заключенных» (*англ.* prisoners dilemma) – случай в теории игр, когда каждому из двух заключенных, против которых имеются доказательства преступления, не достаточные для обвинения, и которые не могут общаться друг с другом, обещают облегчить наказание в случае их признания. Если сознаются оба, они получают умеренные приговоры, а если никто – достаточно минимальные. Это типичный случай ненулевой игры, ибо в нем отсутствует отдельный «рациональный» результат. Выходит, что обоим выгоднее не сознаваться, но они рискуют, а наиболее серьезное из трех возможных наказаний будет наложено, если все расскажет только один. Во всех судебных системах наказание за совершение преступлений в составе организованной группы намного тяжелее, чем за те же преступления, совершенные в одиночку.

		В	
		Сознаться	Молчать
А	Сознаться	–5; –5	–10; 0
	Молчать	0; –10	–1; –1

Рис. 1.1. Формализация «дилеммы заключенных». План А «Невидимая рука»

Доминирующая стратегия каждого игрока – молчать. Равновесие по Нэшу – набор стратегий (молчать; молчать). Результат игры – оба игрока получают по одному году.

Равновесие по Нэшу (*англ.* Nash equilibrium) названо в честь Джона Форбса Нэша-младшего (John Forbes Nash, Jr., род. 1928). Так в теории игр называется тип решений игры двух и более игроков, в котором ни один участник не может увеличить выигрыш, изменив свое решение в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют решения.

		В	
		Сознаться	Молчать
А	Сознаться	–5; –5	0; –10
	Молчать	–10; 0	–1; –1

Рис. 1.2. План В «Дилемма заключенных»

Доминирующая стратегия каждого игрока — сознаться. Равновесие по Нэшу — оба игрока сознаются и садятся в тюрьму на 5 лет — неэффективно по Парето.

Эффективность по Парето (Вильфредо ди Парето; Pareto Vilfredo, 1848–1923) — такое состояние системы, при котором значение каждого частного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов. Ситуация, когда достигнута эффективность по Парето, — это ситуация, когда все выгоды от обмена полностью исчерпаны.

Обязательство, заслуживающее доверия («credible commitment»), — соглашение, исполнение которого гарантировано, поэтому на него можно полагаться.

Планы А и В как типы социального взаимодействия. Невидимая рука — рынок. Согласно А. Смиту (Adam Smith, 1723–1790), «индивид, стремящийся исключительно к собственной выгоде, направляется невидимой рукой к результату, который не входил в его намерения. Этим результатом является удовлетворение интересов общества».

В плане В («дилемма заключенных») следование личной выгоде, напротив, приводит в социальную ловушку, поскольку индивидуальный интерес здесь находится в противоречии с коллективным интересом.

Достичь социально эффективного результата здесь можно, лишь заставив игроков выбрать стратегию, которая не кажется им привлекательной. Институт принуждает игроков выбирать непривлекательную для них стратегию.

Институт, который позволяет достичь социально эффективного результата в ситуации «дилеммы заключенных», включает механизм принуждения к соблюдению правил.

В повторяющихся ситуациях идет процесс обучения, игроки узнают постепенно тот тип поведения, который они могут ожидать друг от друга, каждый из игроков имеет возможность наказать нечестного партнера за некооперативное поведение в прошлом, и на этой основе возникают разделяемые всеми игроками нормы поведения, конвенции, институты, которые позволяют избежать выигрышей, предсказанных одношаговой игрой.

Ситуация координации возникает в случае наличия двух равноценных равновесий по Нэшу, и трудность заключается в том, чтобы осуществить выбор из этих двух равноценных результатов, который возможен лишь на основе некоторого необходимого сигнала.

Фокальная точка (*англ.* focal point), выведенная профессором Мэрилендского университета Томасом Кромби Шеллингом (Thomas Crombie

Schelling, род. 1921), — это равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор.

А		В	
		Правая сторона	Левая сторона
	Правая сторона	1, 1	0, 0
	Левая сторона	0, 0	1, 1

Рис. 1.3. Координационная игра с уличным движением

В своей повседневной жизни люди используют символические детали, чтобы скоординировать свои действия. Эффект совмещенных ожиданий.

Институты с непосредственно экономическим значением, которые координируют действия людей, — это, например, промышленные и технологические стандарты, типовые договоры.

В ситуации координации возникает необходимость в институте вследствие множественности возможных равновесий. Институт, возникающий в этой ситуации, не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужен лишь знак, сигнал о том, какое из равновесий им выбрать.

Ситуация неравенства. Для того чтобы выяснить суть ситуации неравенства и институтов, возникающих в ней, представим себе некоторое аграрное общество до установления в нем прав собственности. В этом обществе живут два пастуха — А и В, и есть два пастбища — 1 и 2. Пастбище 1 — более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свой стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры.

Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности. Пастух А получает в свою собственность пастбище 1, а пастух В — пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность, однако пастух А выигрывает в большей сте-

лени, чем пастух В, поскольку первое пастбище более плодородное. При решении проблемы координации возникает неравенство между пастухами.

Пастух А		Пастух В	
		пастбище 1	пастбище 2
	пастбище 1	2, 2	8, 4
	пастбище 2	4, 8	1, 1

Рис. 1.4. Игра «Два пастуха»

Право собственности функционирует, с одной стороны, в качестве информации, указывающей, на каком пастбище каждый из пастухов должен пасти свое стадо. Но этим функции института собственности не исчерпываются. Право собственности выполняет не только функций координации, оно служит также сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли и наследники В не согласны с существующим неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 и надежде, что наследники А уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточной степени, то эта попытка не удастся, поскольку этот институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

Таким образом, право собственности как институт, возникающий в ситуации неравенства:

- решает проблему координации действий людей;
- сохраняет существующее неравенство, т. е. защищает интересы стороны, находящейся в более выгодном положении.

Этот социальный институт служит интересам стороны, находящейся в более выгодном положении. В обществе действует множество институтов, решающих проблему сохранения неравенства. В качестве примера подобных норм можно привести институты собственности (институт наследования, правовая норма о нарушении границ владения — посягательство (*англ.* trespass), действующая в общем праве, понятие священного характера частной собственности и т. д.). Однако институт частной собственности выполняет не только функцию сохранения неравенства, но и является необходимым условием для взаимовыгодного обмена, поскольку позволяет людям координировать свою производственную деятельность и не тратить ресурсы на перераспределение богатства.

1.4. Модели поведения человека в институциональной экономике

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Но, как справедливо отмечал Г. Саймон, усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора в экономической сфере, а сам выбор как процесс выпал из поля экономического анализа: «Неоклассическая теория исследует, по сути, не процесс выбора, а его результаты».

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

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM¹. Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

- информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;

¹ **REMM** (от англ. Resourceful, Evaluating, Maximizing Man) — модель изобретательного, оценивающего, максимизирующего человека. Акроним предложен профессором и деканом факультета экономической социологии Университета Рочестера Уильямом Меклингом (William H. Meckling, 1922–20.05.1998) и профессором факультета экономической социологии Университета Рочестера Карлом Бруннером (Karl Brunner, 16.02.1916–09.05.1989).

SRSМ (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man) — модель социализированного человека; человека, исполняющего роль, и человека, который может быть подвергнут санкциям. Акроним предложен профессором социологии Университета Гронингена (Нидерланды) Сигвортом Линденбергом (Siegwart Michael Lindenberg, род 26.12.1941)

OSAM (от англ. Opinionated, Sensitive, Acting Man) — модель имеющего собственное мнение, восприимчивого, действующего человека. Акроним также предложен Сигвортом Линденбергом).

- не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);
- желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Согласно Ф. фон Хайеку, рациональным можно назвать такой тип поведения, которое «нацелено на получение строго определенных результатов». При этом отмечается, что теория рационального выбора объясняет только нормальное поведение людей. Остается лишь определить, что является нормой в экономической действительности.

В экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения:

- рациональность как таковая;
- следование своим интересам.

Согласно О. Уильямсону, существуют **три основные формы рациональности**.

1. **Максимизация** предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этого принципа придерживается неоклассическая теория. В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной.
2. **Ограниченная рациональность** – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Даже экономисты, считающие рациональность императивной, относят ограниченную рациональность к иррациональности или нерациональности, т. е. сторонники теории трансакционных издержек еще больше размыывают границы неопределенности, принятой в классической теории. Однако экономическая теория трансакционных издержек объясняет эту двойственность необходимостью объединить в одном мотиве ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов и стремление к изучению институтов как поведенческих шаблонов в условиях ограниченной информации. Эта теория одной из важнейших предпосылок берет такой ограниченный ресурс, как интеллект. Существует стремление сэкономить на нем, а для этого либо уменьшаются издержки в ходе самих про-

цессов принятия решения (за счет личных способностей, владения большим количеством информации, опытом и т. д.), либо обращаются к помощи властных структур.

- 3) **Органическая рациональность** — слабая рациональность процесса. Ее используют в эволюционном подходе Р. Нельсон, С. Уинтер, А. Алчиан, проследившая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. А также представители австрийской школы К. Менгер, Ф. фон Хайек, профессор Нью-Йоркского университета Израэль Меир Кирзнер (Israel Meir Kirzner, род. 1930), связывая ее с процессами более общего характера — институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и т. д.

Формы органической и ограниченной рациональности дополняют друг друга, но используются порознь для достижения различных целей, хотя изучение институтов как способов сократить трансакционные издержки неинституционалистами и выяснение жизнеспособности институтов австрийской школой тесно связаны.

Ориентация на собственный интерес.

1. **Оппортунизм.** Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную формы. В общем случае речь идет только об информации и обо всем, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера.

В идеале должна существовать гармония в процессе обмена информацией — открытый доступ с обеих сторон, немедленное сообщение в случае изменения информации и т. д. Но экономические агенты, действуя оппортунистически, проявляют это в разной степени. Кто-то больше склонен к преднамеренному обману, кто-то меньше. Это создает информационную асимметрию, которая значительно усложняет задачи экономической организации, потому что в случае отсутствия оппортунистического поведения любое поведение могло бы подчиняться некоторым правилам.

Нейтрализацию оппортунизма можно осуществить упреждающими превентивными действиями, в том числе заключением такого контракта, в котором обе стороны согласовали все моменты, по которым они не доверяют друг другу.

2. **Простое следование своим интересам** — тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны

вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Все их действия оговариваются, все сведения об окружающей действительности, с которыми им придется сталкиваться, — известны. Контракт выполняется, так как стороны следуют своим обязательствам и правилам. Цель достигается. Не существует никаких препятствий в виде нестандартного или иррационального поведения, а также отклонения от правил.

3. **Послушание.** Последняя слабая форма ориентации на собственный интерес — послушание. Адольф Лоу (Adolph Lowe, 1893–1995) формулирует ее следующим образом: «Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами». Но в чистом виде такой тип вряд ли существует в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, так как за него решают другие.

Таким образом, в современной неинституциональной экономике на основе этих поведенческих предпосылок Г. Саймон предлагает заменить принцип максимизации — принципом удовлетворенности, так как в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации.

Это положение может согласовываться с концепциями австрийской школы, в рамках которой вместо максимизации полезности используется предпосылка о сравнительной важности потребностей и о наилучшем их удовлетворении возможно меньшим количеством благ.

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

Это подтверждается эмпирическими статистическими данными, полученными в результате исследований Роберта Холла (Robert Lowe Hall, Baron, 1901–1988) и профессора Оксфордского университета Чарлза Хитча (Charles Johnston Hitch, 1910–1995), рассчитавших ценообразование по формуле «издержки плюс стандартная надбавка», а также профессора Питсбургского университета Ричарда Сайерта (Richard Michael Cyert, род. 1921) и профессора Стэнфордского университета Джеймса Марча (James Gardner March, род. 1928), пришедших к выводу, что фирмы, положение которых на рынке стабильно, действуют менее энергично.

Вопросы и задания

1. Проблемные ситуации и вопросы

1. В чем отличия процедуральной рациональности от субстантивной?
2. В чем суть проблемы «безбилетника»? Приведите экономический пример.
3. Дайте определение и приведите пример конвенции. Нуждается ли она в формальных механизмах принуждения? Почему?
4. Дайте определение и приведите пример фокальной точки.
5. Какие неформальные институты (этического характера) можно выделить в современной хозяйственной практике в России? Приведите пример и обоснуйте свой ответ.
6. Какие факторы вводит в рассмотрение современный институционализм?
7. Каковы преимущества внешних институтов?
8. Каковы преимущества внутренних институтов?
9. Объясните, каким образом «институты снижают неопределенность выбора в условиях недостатка информации».
10. Опишите предпосылки твердого ядра и защитного пояса неоклассической теории. Как эти предпосылки модифицируются институционализмом?
11. Опишите роль предпосылки о стабильности предпочтений экономических агентов.
12. Опишите суть принципа «as if» в анализе поведения индивидов.
13. Опишите суть принципа естественного поведения.
14. Опишите факторы, способствующие проявлению оппортунизма.
15. Опишите черты поведения ограниченно рациональных индивидов.
16. Перечислите основные виды внешних институтов.
17. Перечислите основные виды внутренних институтов.
18. Перечислите основные направления эмпирической критики предпосылки о полной рациональности экономических агентов.
19. Перечислите основные поведенческие предпосылки неоклассической экономической теории.
20. Перечислите основные принципы сравнительного институционального анализа институтов.
21. Перечислите основные функции институтов. Приведите соответствующие примеры.

22. Перечислите основные характеристики традиционного институционализма.
23. Перечислите основные черты институтов. Приведите соответствующие примеры.
24. Почему внутренних институтов недостаточно для регулирования поведения в обществе?
25. Почему Маркса называют одним из первых институционалистов?
26. Приведите пример конфликта формального и неформального института.
27. Приведите пример экономического института, призванного решать проблему «безбилетника» в определенной области.
28. Приведите пример экономического института, решающего проблему координации.
29. Проблема «безбилетника» тем острее, чем больше группа. Как это можно объяснить?
30. С какими проблемами сталкиваются экономические агенты в силу ограниченной рациональности?
31. Чем отличается внутренний институт от внешнего?
32. Чем отличается формальный институт от неформального?
33. Чем отличаются принципы построения классификации «внешние — внутренние институты» от классификации «формальные — неформальные институты»? Приведите пример института, иллюстрирующий разницу в классификациях.
34. Что представляет собой концепция полной рациональности?
35. Что такое «мейнстрим» и с какого момента можно говорить о его появлении в научном сообществе?
36. Микроэкономические основания институционального анализа. Экономическое поведение как принятие решений.
37. Модель рационального выбора в неоклассической экономической теории, критика и модификация модели в новой институциональной теории.
38. Концепция экономического человека и ее модификация в новой институциональной экономике.
39. Методологический индивидуализм как принцип новой институциональной экономики.
40. Проблемы асимметрии информации, неопределенности и риска. Типология ситуаций выбора.
41. Понятие рациональности в экономической теории: полная рациональность. Подход Г. Беккера к анализу человеческого поведения.

12. Ограниченная рациональность как предпосылка о поведении в новой институциональной теории.
13. Оппортунизм как предпосылка о поведении в новой институциональной теории. Виды оппортунистического поведения.
14. Макроэкономические основания институционального анализа. Эффективные институты как условие экономического роста.
15. Трехуровневая схема анализа в новой институциональной экономике: институциональная среда, институциональные соглашения, индивиды.

2. Тесты

1. Что выступает предметом изучения институциональной экономики:
 - 1) проблема повышения эффективности в условиях ограниченных ресурсов на микроуровне;
 - 2) механизмы и направления реализации экономической политики государства на макроуровне;
 - 3) роль формальных и неформальных институтов в области принятия решений и формирования экономической политики на микро- и макроуровне;
 - 4) проблема обеспечения устойчивого экономического развития, поддержания безубыточности и рентабельности хозяйствующих субъектов;
 - 5) проблема поддержания макроэкономического равновесия, ликвидации безработицы и осуществление стабилизационных мероприятий, предотвращающих резкие циклические колебания в экономике.
2. При рассмотрении институционализма в его развитии принято различать следующие его этапы:
 - 1) старый и новый;
 - 2) ранний и поздний;
 - 3) традиционный и современный;
 - 4) классический и неоклассический;
 - 5) радикальный и либеральный.
3. Старый институционализм возник на рубеже следующих веков:
 - 1) XVI–XVII;
 - 2) XVII–XVIII;
 - 3) XVIII–XIX;
 - 4) XIX–XX;
 - 5) XX–XXI.

4. Возникновение институционализма связывают со следующей экономической школой (направлением):
 - 1) австрийской;
 - 2) исторической;
 - 3) кейнсианской;
 - 4) классической;
 - 5) меркантилистской.
5. К наиболее известным представителям «старого» институционализма относятся:
 - 1) Армен Алчيان;
 - 2) Торстейн Веблен;
 - 3) Рональд Коуз;
 - 4) Дуглас Норт;
 - 5) Герберт Саймон.
6. Предшественниками неoinституционализма следует считать экономистов следующей школы (направления):
 - 1) австрийской;
 - 2) кейнсианской;
 - 3) классической;
 - 4) меркантилистской;
 - 5) монетаристской.
7. Неoinституционализм берет свое начало с работ следующего представителя этого направления:
 - 1) Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Рональд Коуз;
 - 4) Уэсли Митчелл;
 - 5) Фридрих фон Хайек.
8. К наиболее известным представителям неoinституционализма относятся:
 - 1) Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Уэсли Митчелл;
 - 4) Оливер Уильямсон;
 - 5) Фридрих фон Хайек.
9. Неoinституционалисты подвергли критике базисные положения анализа следующего направления в экономической науке:
 - 1) классического;
 - 2) неоклассического;

- 3) кейнсианского;
 - 4) меркантилистского;
 - 5) монетаристского.
10. К основным концепциям неoinституционализма не относится следующая теория:
- 1) теория прав собственности;
 - 2) теория транзакционных издержек;
 - 3) теория саморегулирования рынка;
 - 4) теория экономических организаций;
 - 5) теория экономики права.
11. К основным концепциям неoinституционализма не относится следующая теория:
- 1) теория общественного выбора;
 - 2) теория новой экономической истории;
 - 3) теория межотраслевого баланса;
 - 4) теория эволюционного неoinституционализма;
 - 5) теория экономики соглашений.
12. С точки зрения неoinституционализма поведению экономических агентов свойственны следующие черты:
- 1) абсолютная рациональность;
 - 2) ограниченная рациональность и оппортунизм;
 - 3) стремление к полной эффективности;
 - 4) принцип максимизации полезности;
 - 5) принцип минимизации затрат.
13. Основоположниками теории прав собственности являются следующие экономисты:
- 1) Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 2) Гарольд Демсец;
 - 3) Джон Коммонс;
 - 4) Уэсли Митчелл;
 - 5) Фридрих фон Хайек.
14. Основоположником какой теории является Гарольд Демсец:
- 1) общественного выбора;
 - 2) прав собственности;
 - 3) транзакционных издержек;
 - 4) экономики соглашений;
 - 5) экономических организаций.

15. Права собственности неoinституционалистами понимаются следующим образом:
- 1) неформальные нормы поведенческих отношений, принятые в определенной социальной среде (семья, партия, трудовой коллектив);
 - 2) нормы и правила, установленные организованными преступными группами;
 - 3) принципы экономической свободы и равных возможностей всех хозяйствующих субъектов;
 - 4) санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования;
 - 5) установленные наследственные права, передающиеся по принципу майората.
16. Какую категорию институциональной экономики отражают санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования:
- 1) внешние эффекты;
 - 2) контрактные отношения;
 - 3) права собственности;
 - 4) трансакционные издержки;
 - 5) формальные правила.
17. С точки зрения общества права собственности выступают как:
- 1) пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса;
 - 2) основные направления и приоритеты экономической политики государства;
 - 3) правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами;
 - 4) всеобщий закон редкости;
 - 5) первый и второй законы Г. Госсена.
18. С точки зрения индивида права собственности выступают как:
- 1) принципы экономической эффективности;
 - 2) правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами;
 - 3) пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса;

- 4) первый и второй законы Г. Госсена;
- 5) принципы экономической рациональности.
19. Сколько правомочий включает наиболее известная классификация прав собственности, предложенная Энтони Оноре:
 - 1) 9;
 - 2) 10;
 - 3) 11;
 - 4) 12;
 - 5) 13.
20. Двенадцать правомочий, на которые расщепляются права собственности, впервые определил следующий экономист:
 - 1) Армен Алчян;
 - 2) Дуглас Порт;
 - 3) Роберт Кутер;
 - 4) Роберт Фогель;
 - 5) Энтони Оноре.
21. Что представляет собой акт экономического обмена согласно неонинституциональному подходу:
 - 1) обмен редких благ;
 - 2) обмен пучками прав собственности;
 - 3) обмен полезностями;
 - 4) обмен продуктами труда;
 - 5) сделку купли-продажи.
22. Чем определяются границы обмена в концепции неонинституционалистов:
 - 1) эффективностью;
 - 2) рациональностью;
 - 3) контрактом;
 - 4) полезностью;
 - 5) затратами труда.
23. Основными представителями теории трансакционных издержек принято считать следующих экономистов:
 - 1) Армен Алчян;
 - 2) Гарольд Демсец;
 - 3) Рональд Коуз;
 - 4) Джон Коммонс;
 - 5) Уэсли Митчелл.

24. Одним из основных представителей какой теории является Рональд Коуз:
- 1) общественного выбора;
 - 2) прав собственности;
 - 3) трансакционных издержек;
 - 4) экономики соглашений;
 - 5) экономических организаций.
25. Неонинституционалисты не различают один из следующих видов трансакционных издержек:
- 1) издержки поиска информации;
 - 2) издержки возможных экономических изменений;
 - 3) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
 - 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
 - 5) издержки оппортунистического поведения.
26. Основными представителями теории экономических организаций принято считать следующих экономистов:
- 1) Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Уэсли Митчелл;
 - 4) Фрэнк Найт;
 - 5) Фридрих фон Хайек.
27. Одним из основных представителей какой теории является Фрэнк Найт:
- 1) общественного выбора;
 - 2) прав собственности;
 - 3) трансакционных издержек;
 - 4) экономики соглашений;
 - 5) экономических организаций.
28. Что выступает критерием эффективности институтов:
- 1) размер полученной прибыли;
 - 2) размер достигнутой минимизации издержек;
 - 3) размер достигнутой полезности;
 - 4) размер экономики масштаба производства;
 - 5) размер национального дохода.
29. Что представляют собой институциональные соглашения или организации:
- 1) федеральные законы РФ;
 - 2) кодексы РФ;

- 3) совокупность «правил игры», т. е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми;
 - 4) договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение транзакционных издержек;
 - 5) локальные инструкции, правила, нормы и стандарты, регулирующие различные сферы хозяйственной деятельности.
30. Что представляют собой договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение транзакционных издержек:
- 1) внешние эффекты;
 - 2) институциональные соглашения;
 - 3) неформальные правила;
 - 4) права собственности;
 - 5) формальные правила.
31. Что представляют собой институциональная среда или институты в узком смысле слова:
- 1) вертикальные хозяйственные связи между экономическими субъектами;
 - 2) горизонтальные хозяйственные связи между экономическими субъектами;
 - 3) договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение транзакционных издержек;
 - 4) совокупность «правил игры», т. е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми;
 - 5) базисные экономические законы.
32. Что представляет собой совокупность «правил игры», т. е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми:
- 1) институциональная среда или институты в узком смысле слова;
 - 2) контрактные отношения;
 - 3) неформальные правила;
 - 4) права собственности;
 - 5) формальные правила.
33. Оптимальный размер фирмы достигается в том случае, когда:
- 1) транзакционные издержки совершения действий внутри фирмы ниже транзакционных издержек осуществления этих же действий через рыночный механизм;

- 2) трансакционные издержки совершения действий внутри фирмы выше трансакционных издержек осуществления этих же действий через рыночный механизм;
 - 3) трансакционные издержки совершения действий внутри фирмы равны трансакционным издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм;
 - 4) трансакционные издержки совершения действий внутри фирмы равны нулю;
 - 5) трансакционные издержки совершения действий внутри фирмы имеют оптимальную величину, соответствующую критерию рыночной эффективности.
34. Что отражает ситуация, при которой трансакционные издержки совершения действий внутри фирмы равны трансакционным издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм:
- 1) достигается оптимальный размер фирмы;
 - 2) достигается эффективность по Парето;
 - 3) происходит интериализация внешних эффектов;
 - 4) происходит спецификация прав собственности;
 - 5) устанавливается равновесие по Нэшу.
35. Формальные правила представляют собой:
- 1) обычаи, традиции;
 - 2) религиозно-этические нормы;
 - 3) привычки, сложившиеся стереотипы поведения;
 - 4) правила массовой культуры, отражающие принадлежность человека к определенной социальной группе людей;
 - 5) конкретные законы и нормативные акты государства.
36. Неформальные правила представляют собой:
- 1) федеральные законы РФ;
 - 2) кодексы РФ;
 - 3) подзаконные нормативные акты государства;
 - 4) локальные инструкции, правила, нормы и стандарты, регулирующие различные сферы хозяйственной деятельности;
 - 5) обычаи, традиции.
37. Что означает принцип «конгруэнтности институтов»:
- 1) принцип взаимодействия формальных и неформальных институтов;
 - 2) принцип подчинения формальных и неформальных институтов;

- 3) принцип взаимозаменяемости формальных и неформальных институтов;
 - 4) принцип взаимодополняемости формальных и неформальных институтов;
 - 5) принцип соответствия формальных и неформальных правил друг другу, в том числе касающийся и их изменений.
38. Что означает принцип кумулятивности институциональных изменений:
- 1) зависимость от всеобщих экономических законов;
 - 2) зависимость от частных экономических законов;
 - 3) зависимость от прошлой траектории развития, когда изменения, начавшиеся в некоем направлении, будут постепенно затухать в будущем;
 - 4) зависимость от прошлой траектории развития, когда изменения, начавшиеся в некоем направлении, будут продолжаться и нарастать в будущем;
 - 5) зависимость от направления государственной экономической политики.
39. Основными представителями теории экономики права принято считать следующих экономистов:
- 1) Армен Алчян;
 - 2) Эри Беккер;
 - 3) Гарольд Демсец;
 - 4) Джон Коммонс;
 - 5) Уэсли Митчелл.
40. Одним из основных представителей какой теории является Эри Беккер:
- 1) общественного выбора;
 - 2) прав собственности;
 - 3) трансакционных издержек;
 - 4) экономики права;
 - 5) экономических организаций.
41. Поведение экономических агентов в теории экономики права характеризуется тем, что они действуют как:
- 1) классические «homo economicus»;
 - 2) рациональные максимизаторы при принятии как рыночных, так и внерыночных решений;
 - 3) оппортунисты;

- 4) ограниченные рационализаторы при принятии не только рыночных, но и внерыночных решений;
 - 5) экономические эгоисты.
42. Основными представителями теории общественного выбора принято считать следующих экономистов:
- 1) Джеймс Бьюкенен;
 - 2) Гарольд Демсец;
 - 3) Ричард Познер;
 - 4) Герберт Саймон;
 - 5) Роберт Фогель.
43. Одним из основных представителей какой теории является Джеймс Бьюкенен:
- 1) общественного выбора;
 - 2) прав собственности;
 - 3) трансакционных издержек;
 - 4) экономики права;
 - 5) экономических организаций.
44. Что выступает объектом анализа теории общественного выбора:
- 1) неформальные правила;
 - 2) оптимальный размер фирмы;
 - 3) политические рынки;
 - 4) права собственности;
 - 5) формальные правила.
45. Объектом анализа какой теории в рамках институциональной экономики выступают политические рынки:
- 1) прав собственности;
 - 2) теории общественного выбора;
 - 3) трансакционных издержек;
 - 4) экономики права;
 - 5) экономических организаций.
46. Основными представителями теории новой экономической истории принято считать следующих экономистов:
- 1) Гарольд Демсец;
 - 2) Герберт Саймон;
 - 3) Джеймс Бьюкенен;
 - 4) Ричард Познер;
 - 5) Роберт Фогель.

47. Одним из основных представителей какой теории является Роберт Фогель:
 - 1) новой экономической истории;
 - 2) общественного выбора;
 - 3) прав собственности;
 - 4) транзакционных издержек;
 - 5) экономических организаций.
48. С каких позиций представители теории новой экономической истории рассматривали историю экономики:
 - 1) всеобщего исторического процесса;
 - 2) институциональных изменений;
 - 3) национально-этнических особенностей;
 - 4) темпов экономического развития;
 - 5) традиций и обычаев, закрепленных неформальными правилами.
49. Основными представителями теории эволюционного неoinституционализма принято считать следующих экономистов:
 - 1) Гарольд Демсен;
 - 2) Герберт Саймон;
 - 3) Джеймс Бьюкенен;
 - 4) Ричард Нельсон;
 - 5) Ричард Познер.
50. Одним из основных представителей какой теории является Ричард Нельсон:
 - 1) общественного выбора;
 - 2) прав собственности;
 - 3) транзакционных издержек;
 - 4) эволюционного неoinституционализма;
 - 5) экономических организаций.
51. К основным положениям теории эволюционного неoinституционализма не относится один из следующих пунктов:
 - 1) акцент на исследовании экономических изменений;
 - 2) контрактные установления, характерные лишь для определенного типа фирмы;
 - 3) понятие рутин в хозяйственном развитии фирмы;
 - 4) проведение биологических аналогий;
 - 5) учет роли исторического времени.

52. Рутинные представляют собой:
 - 1) определенный тип транзакционных издержек;
 - 2) систему внутренних и внешних контрактов;
 - 3) устав фирмы, ее инструкции и положения;
 - 4) устойчивые стереотипы поведения;
 - 5) формальные правила.
53. Что отражают устойчивые стереотипы поведения:
 - 1) неформальные правила;
 - 2) обычаи;
 - 3) рутинные;
 - 4) традиции;
 - 5) формальные правила.
54. В чем заключаются причины устойчивости рутин:
 - 1) в результате оппортунистического поведения;
 - 2) в законодательных препятствиях;
 - 3) их смена требует больших затрат;
 - 4) в механизмах принятия решений;
 - 5) структурной иерархии фирмы.
55. Основными представителями теории экономики соглашений принято считать следующих экономистов:
 - 1) Гарольд Демсез;
 - 2) Герберт Саймон;
 - 3) Джеймс Бьюкенен;
 - 4) Лоран Тевено;
 - 5) Ричард Пельсон.
56. Одним из основных представителей какой теории является Лоран Тевено:
 - 1) общественного выбора;
 - 2) прав собственности;
 - 3) транзакционных издержек;
 - 4) экономики соглашений;
 - 5) экономических организаций.
57. Экономика соглашений как одно из течений в неонинституционализме возникла на рубеже следующих годов:
 - 1) 1950–1960-х;
 - 2) 1960–1970-х;
 - 3) 1970–1980-х;

- 4) 1980–1990-х;
 - 5) 1990–2000-х.
58. В какой стране возникла экономика соглашений как одно из течений в неoinституционализме:
- 1) Австрия;
 - 2) Великобритания;
 - 3) Германия;
 - 4) США;
 - 5) Франция.
59. Какое течение в неoinституционализме зародилось во Франции:
- 1) общественного выбора;
 - 2) теория прав собственности;
 - 3) теория экономических организаций;
 - 4) транзакционных издержек;
 - 5) экономика соглашений.
60. Как рассматривается рыночная экономика представителями экономики соглашений:
- 1) как неравновесная система;
 - 2) как подсистема общества;
 - 3) как равновесная система;
 - 4) как саморегулируемая система;
 - 5) через призму институциональных изменений.
61. Какие институциональные подсистемы не различают представители экономики соглашений:
- 1) гражданская подсистема;
 - 2) нравственная подсистема;
 - 3) подсистема общественного мнения;
 - 4) подсистема творческой деятельности;
 - 5) экологическая подсистема.
62. Что выступает объектом анализа в рыночной подсистеме:
- 1) добровольно обмениваемые товары и услуги;
 - 2) рыночное равновесие;
 - 3) спрос и предложение;
 - 4) товары субституты;
 - 5) эластичность.
63. Что выступает объектом анализа в индустриальной подсистеме:
- 1) дифференцированная продукция;
 - 2) масштаб производства;

- 3) отраслевая структура экономики;
 - 4) размеры фирм;
 - 5) стандартизированная продукция.
64. Что выступает объектом анализа в традиционной подсистеме:
- 1) всеобщие экономические законы;
 - 2) законы, инструкции и правила;
 - 3) тип экономической системы;
 - 4) хозяйственные связи и традиции;
 - 5) частные экономические законы.
65. Что выступает объектом анализа в гражданской подсистеме:
- 1) механизмы приобретения гражданства;
 - 2) основы гражданского общества;
 - 3) принципы гражданского законодательства (ГК РФ);
 - 4) принципы подчинения частных интересов общим;
 - 5) формы государственного устройства (федеративная, конфедеративная, унитарная).
66. Что выступает объектом анализа в подсистеме общественного мнения:
- 1) важные для общества события;
 - 2) новейшие тенденции творческой деятельности;
 - 3) нравственные законы общества;
 - 4) основы гражданского общества;
 - 5) скандалы, интриги, расследования.
67. Что выступает объектом анализа в подсистеме творческой деятельности:
- 1) процесс организации творческой деятельности;
 - 2) неповторимый, уникальный результат творческой деятельности;
 - 3) механизмы распоряжения результатами творческой деятельности;
 - 4) механизмы защиты прав собственности на результаты творческой деятельности;
 - 5) механизмы обеспечения общественного доступа к результатам творческой деятельности.
68. Что выступает объектом анализа в экологической подсистеме:
- 1) антропогенная хозяйственная деятельность человека;
 - 2) интернальные эффекты;
 - 3) последствия экологических катастроф;

- 4) различные природные объекты;
 - 5) экстернальные эффекты.
69. В общем виде под институтом принято понимать:
- 1) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
 - 2) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
 - 3) принятую в настоящее время систему общественной жизни;
 - 4) публичную систему правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
 - 5) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.
70. Какую категорию институциональной экономики отражает совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности:
- 1) институт;
 - 2) контракт;
 - 3) неформальные правила;
 - 4) права собственности;
 - 5) формальные правила.
71. Что Джон Ролз понимал под институтом:
- 1) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
 - 2) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
 - 3) принятую в настоящее время систему общественной жизни;
 - 4) публичную систему правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
 - 5) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.
72. Одним из определений институтов, согласно Торстейну Веблену, является:
- 1) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
 - 2) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
 - 3) принятая в настоящее время система общественной жизни;

- 4) публичная система правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
 - 5) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.
73. Что Джон Коммонс понимал под институтом:
- 1) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
 - 2) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
 - 3) принятую в настоящее время систему общественной жизни;
 - 4) публичную систему правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
 - 5) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.
74. Что Уэсли Митчелл понимал под институтом:
- 1) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
 - 2) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
 - 3) принятую в настоящее время систему общественной жизни;
 - 4) публичную систему правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
 - 5) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.
75. Кто дал ставшее классическим определение института:
- 1) Армен Алчян;
 - 2) Гарольд Демсец;
 - 3) Герберт Саймон;
 - 4) Дуглас Норт;
 - 5) Рональд Коуз.
76. Классическое определение института, предложенное Дугласом Нортом, выглядит следующим образом:
- 1) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
 - 2) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;

- 3) правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми;
 - 4) публичная система правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
 - 5) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.
77. Какова основная цель создания институтов:
- 1) для создания групп по интересам и специализации;
 - 2) для лоббирования своих интересов;
 - 3) для поддержания порядка и сокращения неопределенности обмена;
 - 4) для получения монопольного доступа к редким ресурсам;
 - 5) для увеличения масштабов производства.
78. Одну из перечисленных ситуаций, приводящих к появлению институтов, выделила Эдна Ульман-Маргалит:
- 1) неравенства;
 - 2) неформальной контрактации;
 - 3) равных возможностей;
 - 4) ресурсозависимости;
 - 5) ресурсообеспеченности.
79. Какой ученый впервые ввел в научный оборот понятие неравенства как причину возникновения институтов:
- 1) Карл Бруннер;
 - 2) Лоран Тевено;
 - 3) Сигворт Линденберг;
 - 4) Уильям Меклинг;
 - 5) Эдна Ульман-Маргалит.
80. Каков наиболее выигрышный вариант поведения в «дилемме заключенных»:
- 1) Сознаться (А) – Сознаться (В);
 - 2) Сознаться (А) – Молчать (В);
 - 3) Молчать (А) – Сознаться (В);
 - 4) Молчать (А) – Молчать (В);
 - 5) любой из предложенных вариантов.
81. Что означает ситуация равновесия по Нэшу:
- 1) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения;

- 2) уровень организации экономики, при котором уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц;
 - 3) уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что все остальные субъекты ничего не изменяют;
 - 4) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная загрузка всех имеющихся производственных мощностей;
 - 5) уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов.
82. Что означает ситуация эффективности по Парето:
- 1) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения;
 - 2) уровень организации экономики, при котором уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц;
 - 3) уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что все остальные субъекты ничего не изменяют;
 - 4) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная загрузка всех имеющихся производственных мощностей;
 - 5) уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов.
83. Когда возникает ситуация координации:
- 1) при наличии состояния общего экономического равновесия;
 - 2) при наличии двух равноценных равновесий по Парето;
 - 3) при наличии двух равноценных равновесий по Нэшу;
 - 4) при взаимодействии любого физического и юридического лица;
 - 5) при взаимодействии любого субъекта и государства как института власти.
84. Что означает ситуация, характеризующаяся двумя равноценными равновесиями по Нэшу:
- 1) возникает ситуация координации;
 - 2) возникает ситуация неравенства;

- 3) выполняется принцип «конгруэнтности институтов»;
 - 4) проявляется оппортунизм;
 - 5) складывается ситуация типа «дилеммы заключенных».
85. Фокальная точка представляет собой:
- 1) равновесие при координации совместных действий всех участников взаимодействия на основе общего знания;
 - 2) равновесие по Вальрасу;
 - 3) равновесие по Маршаллу;
 - 4) равновесие по Пэшу;
 - 5) равновесие по Парето.
86. Что в современной научной литературе обозначает акроним REMM:
- 1) рационального человека;
 - 2) социального человека;
 - 3) хозяйствующего субъекта;
 - 4) человека, максимизирующего полезность;
 - 5) экономического человека.
87. С именем какого ученого связана модель REMM:
- 1) Карл Бруннер;
 - 2) Лоран Тевено;
 - 3) Сигворт Линденберг;
 - 4) Уильям Меклинг;
 - 5) Эдна Ульман-Маргалит.
88. Обозначьте модель экономического человека, которую предложил Уильям Меклинг:
- 1) REMM;
 - 2) SRSM;
 - 3) OSAM;
 - 4) человек деятельный;
 - 5) человек оптимизирующий.
89. Модель REMM не предусматривает выполнения одного из следующих условий:
- 1) абсолютная доступность информации, необходимой для принятия решений;
 - 2) отсутствие внешних ограничений для обмена, ведущего к максимизации полезности;
 - 3) рост благосостояния в форме легитимного обмена;
 - 4) человек в своих экономических поступках является совершенным эгоистом;

- 5) человек учитывает нравственные законы в своем экономическом поведении.
90. Какие две основные модели рационального поведения используются в экономической теории:
- 1) органическая рациональность и ограниченная рациональность;
 - 2) рациональность как таковая и ориентация на собственный интерес;
 - 3) следование за лидером и отлынивание;
 - 4) экономическая эффективность и ограниченная рациональность;
 - 5) экономический индивидуализм и органическая рациональность.
91. Сколько основных форм рациональности существует согласно О. Уильямсону:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
92. Ориентация на собственный интерес может быть реализована в следующей форме
- 1) лоббирование;
 - 2) настойчивость;
 - 3) послушание;
 - 4) саботаж;
 - 5) убеждение.
93. Под оппортунизмом в неинституциональной экономике принято понимать следующий тип поведения:
- 1) следование собственным интересам обманным путем, за счет лжи, воровства, мошенничества, искажения информации, сокрытия истины, запугивания партнера;
 - 2) следование собственным интересам путем лоббирования необходимых решений;
 - 3) следование собственным интересам путем отказа от выполнения принятых на себя обязательств;
 - 4) следование собственным интересам путем отстаивания своей точки зрения;
 - 5) следование собственным интересам путем убеждения своего партнера.

94. Назовите самую слабую форму ориентации на собственный интерес:
- 1) запугивание;
 - 2) искажение информации;
 - 3) мошенничество;
 - 4) оппортунизм;
 - 5) послушание.

Глава 2

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

2.1. Понятие и виды транзакционных издержек

Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базисом для введения в экономический анализ нового понятия — транзакционные издержки (*англ.* transaction costs).

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

Дж. Коммонс полагает: «Транзакция — это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом». Такое определение справедливо, так как институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются транзакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Р. Коуз использовал понятие транзакционных издержек для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Он связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В свою очередь, К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Он сравнивал их действие в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Леона Вальраса (полное имя — Marie-Ésprit-Léon Walras, 1834–1910), тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

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

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

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт), но и в альтернативных способах экономической организации, и в частности в плановой экономике, в которой они имеют максимальную величину, что в конечном счете определяет ее неэффективность (А. Алчан, Г. Демсец).

2.2. Типология трансакционных издержек

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий трансакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов трансакционных издержек.

1. **Издержки поиска информации.** Перед тем как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.
2. **Издержки ведения переговоров.** Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономики такого рода затрат — стандартные (типовые) договоры.
3. **Издержки измерения.** Любой продукт или услуга — это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения, и наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того,

целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. **Издержки спецификации и защиты прав собственности.** В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Помимо вышеперечисленных сюда же можно отнести затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

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

Различают две основные формы оппортунистического поведения.

1. **Моральный риск** (*англ.* moral hazard) возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о поведении последней требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода — отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой, когда фактически невозможно выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности всей команды работников. Приходится использовать суррогатные измерения и судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (продолжительности труда), однако эти показатели оказываются неточными.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию.

В частных фирмах и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входит контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т. д. Сокращение издержек оппортунистического поведения — главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

2. **Вывод: требование** (*англ.* hold-up), возможности для которого появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентную замену на рынке и понесут неисполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда требование остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями. Самая радикальная форма защиты от требования – превращение взаимозависимых (интересно-специфических) ресурсов в имущество на основе совместного владения, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий.

Дж. Коммонс различал три основных вида трансакций.

1. **Трансакция сделки** – служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них.
В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Дж. Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.
2. **Трансакция управления** – в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений.
3. **Трансакция рационализации** – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационализации можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета – правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между хозяйствующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рационализации отсутствует

управление. Через такую транзакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Согласно **классификации К. Менара**, транзакционные издержки подразделяются на:

- издержки вычленения (аналогичны «отщипыванию»);
- информационные издержки;
- издержки масштаба;
- издержки поведения.

Классификация Т. Эггертссона следующая.

- **Издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах.**

Этот вид издержек подразделяется на четыре типа, связанных с поиском:

- ♦ выгодной цены;
 - ♦ адекватной информации о существующих товарах;
 - ♦ адекватной информации о продавцах;
 - ♦ адекватной информации о покупателях.
- **Издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах.**

Этот вид издержек также принято связывать с ведением переговоров, поскольку целью переговоров является максимальное приближение к резервной цене партнера. **Резервная цена** — предельная цена, на которую может согласиться партнер, т. е. цена спроса для покупателя (наивысшая для него цена) и цена предложения для продавца (минимальная для него цена).

- **Издержки составления контрактов.**

Главная цель при составлении контракта заключается в определении того, какие обстоятельства могут иметь место в будущем и какой должна быть реакция на них с обеих сторон. Кроме того, здесь обычно предусматривается некая структура, которая должна будет заниматьсЯ улаживанием споров.

- **Издержки контроля за выполнением условий контракта.**

По причине расхождения интересов сторон контракта у каждой из них может быть стимул в той или иной степени действовать вразрез с контрактным соглашением. В результате возникает необходимость контролировать друг друга. Кроме того, каждая сторона может и сама себя контролировать с целью сохранения своей репутации. Примером здесь является отзыв производителем своей продукции с рынка при получении информации о ее ненадлежащем качестве.

- **Издержки принуждения к выполнению условий контракта.**

Данный вид издержек прежде всего несет государство, в частности судебная и правоохранительная системы, и тогда к этим затратам относятся налоги. В случае неэффективности государства в плане защиты контрактов его функции выполняют альтернативные структуры (например, частные охранные фирмы или преступные группировки).

- **Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.**

Целью любой трансакции является получение неких выгод обеими сторонами. Однако на эти выгоды могут пытаться претендовать и индивиды или группы, не участвующие в контрактном соглашении, например, государство, преступные группировки или жулики. Таким образом, возникает необходимость защищать вновь возникающие права собственности. На счет этих затрат могут относиться налоги, взятки чиновникам, дань «крышам» и т. д.

Классификация П. Милгрона и Дж. Робертса имеет более глубокое теоретическое содержание, поскольку представляет собой не только перечень издержек, но и их разбиение на группы на основании определенных критериев. Одним из таких критериев здесь можно считать объективность издержек, т. е. они либо связаны с внешними для контрагентов условиями, либо определяются их поведением. В первом случае в качестве источника издержек выступают недостатки координации между индивидами, во втором — недостатки их рациональности и/или правдивости. В качестве еще одного критерия данного разграничения трансакционных издержек в данном случае можно предложить объект состыковки, с которым они связаны. Соответственно **координационные издержки** осуществляются для обеспечения состыковки планов, а **мотивационные издержки** — для состыковки стимулов.

Координационные издержки	Мотивационные издержки
Издержки нахождения/доведения информации о характеристиках трансакций	Издержки, связанные с неполнотой и асимметрией информации
Издержки нахождения партнеров	Издержки, связанные с недостоверностью обязательств
Издержки использования структур управления трансакциями	

Рис. 2.1. Координационные и мотивационные издержки

Классификация О. Уильямсона выделяет такую сторону транзакций, как их контрактный характер, поэтому все транзакционные издержки рассматриваются в связи с контрактным процессом. Основным критерием этой классификации является момент заключения контракта, соответственно транзакционные издержки разграничиваются **на затраты до (ex ante) и после (ex post)**. **Ex ante транзакционные издержки** связаны с условиями заключения наиболее выгодного контракта, **ex post транзакционные издержки** отражают стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение.

Ex ante транзакционные издержки	Ex post транзакционные издержки
Затраты на составление проекта контракта	Издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам
Затраты на проведение переговоров	Расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях
Затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	Издержки использования структур управления, используемых для улаживания конфликтов
	Затраты в связи с точным выполнением контрактных обязательств

Рис. 2.2. Сопоставление «ex ante» и «ex post» транзакционных издержек

С введением в анализ транзакционных издержек необходимо уточнить структуру издержек фирмы.

В рыночной экономике издержки фирмы можно разделить на три группы:

- 1) **трансформационные издержки (РС** — от *англ.* production costs) по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства;
- 2) **организационные издержки (ОС** — от *англ.* organization costs) по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации, а также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации;
- 3) **транзакционные издержки (ТС** — от *англ.* transaction costs) взаимодействия субъектов экономики, т. е. любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производ-

ство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса.

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

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

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

Вопросы и задания

1. Проблемные ситуации и вопросы

1. В каком смысле можно говорить об институтах как об аналогах производственных технологий?
2. В чем заключаются основные отличия транзакции рационализации от транзакции управления?
3. В чем причины возникновения проблемы «безбилетника» во взаимоотношениях «государство—гражданин»? Каковы возможные методы решения этой проблемы?
4. В чем специфика подхода Р. Вуза к определению транзакционных издержек?
5. Дайте определение фундаментальной трансформации. Какую роль в ее возникновении играет специфичность задействованных в сделке активов?
6. За счет чего достигается свобода вступления в транзакцию сделки?
7. Какие задачи ставит теория транзакционных издержек?
8. Какие транзакционные блага предоставляются государством в обмен на уплату налогов?
9. Каковы причины роста доли транзакционного сектора в экономике развитых стран?
10. Применимы ли эти объяснения к тенденциям, имеющим место в российской экономике?

11. Перечислите основные виды трансакций, выделяемых Коммонсом, и приведите соответствующие примеры.
12. Почему налоги относят к трансакционным издержкам?
13. Приведите пример институциональной трансакции.
14. Приведите пример неявных, прямых и альтернативных трансакционных издержек, возникающих у садовода-любителя.
15. Приведите пример трансакционных издержек, связанных с защитой контракта от третьей стороны. Может ли в роли такой стороны выступать государство? При каких условиях?
16. Приведите примеры активов с низкой и высокой специфичностью, а также пример идиосинкразических активов.
17. Приведите примеры доверительного измерения. Покажите, каким образом использование названных вами механизмов может приводить к возникновению неблагоприятного отбора и морального риска.
18. Чем определяются трансакционные издержки мотивации?

2. Тесты

1. Согласно подходу Джона Коммонса, трансакционные издержки представляют собой:
 - 1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;
 - 2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;
 - 3) издержки по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;
 - 4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;
 - 5) издержки эксплуатации экономической системы.
2. Согласно подходу Рональда Коуза, трансакционные издержки представляют собой:
 - 1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;
 - 2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;
 - 3) издержки по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод созданных обществом;

- 4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;
- 5) издержки эксплуатации экономической системы.
3. Согласно подходу Кеннета Эрроу, трансакционные издержки представляют собой:
 - 1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;
 - 2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;
 - 3) издержки по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;
 - 4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;
 - 5) издержки эксплуатации экономической системы.
4. Согласно подходу Дугласа Норта, трансакционные издержки представляют собой:
 - 1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;
 - 2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;
 - 3) издержки по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;
 - 4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;
 - 5) издержки эксплуатации экономической системы.
5. Согласно подходу Карла Далмана, трансакционные издержки представляют собой:
 - 1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;
 - 2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;
 - 3) издержки по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;

- 4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;
 - 5) издержки эксплуатации экономической системы.
6. Сколько типов транзакционных издержек включает наиболее распространенная их классификация:
- 1) 3;
 - 2) 4;
 - 3) 5;
 - 4) 6;
 - 5) 7.
7. Наиболее распространенная классификация транзакционных издержек не содержит одного из следующих типов этих издержек:
- 1) ведения переговоров;
 - 2) вмененные;
 - 3) измерения;
 - 4) оппортунистического поведения;
 - 5) поиска информации.
8. Какие две основные формы оппортунистического поведения принято различать:
- 1) искажение информации и запугивание;
 - 2) лоббирование и саботаж;
 - 3) моральный риск и вымогательство;
 - 4) мошенничество и обман;
 - 5) убеждение и настойчивость.
9. В каких ситуациях возникает моральный риск:
- 1) когда в договоре одна из сторон полагается на другую, а получение действительной информации о поведении другой стороны требует больших издержек или вообще невозможно;
 - 2) когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации, становясь незаменимыми и уникальными для остальных членов группы;
 - 3) когда несколько производственных факторов длительное время работают с уникальными объектами;
 - 4) когда несколько производственных факторов объединяются в конгломерат для достижения монопольного контроля;
 - 5) когда одна из сторон намеренно саботирует исполнение принятых на себя обязательств.

10. Самой распространенной формой морального риска считается:
 - 1) воровство;
 - 2) вымогательство;
 - 3) запугивание;
 - 4) лоббирование;
 - 5) отлынивание.
11. В каких ситуациях возникает вымогательство:
 - 1) когда в договоре одна из сторон полагается на другую, а получение действительной информации о поведении другой стороны требует больших издержек или вообще невозможно;
 - 2) когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации, становясь незаменимыми и уникальными для остальных членов группы;
 - 3) когда несколько производственных факторов длительное время работают с уникальными объектами;
 - 4) когда несколько производственных факторов объединяются в конгломерат для достижения монопольного контроля;
 - 5) когда одна из сторон намеренно саботирует исполнение принятых на себя обязательств.
12. Какова самая радикальная форма защиты от вымогательства:
 - 1) превращение интерспецифических ресурсов в имущество на основе совместного владения;
 - 2) превращение интерспецифических ресурсов в специфические;
 - 3) превращение общих ресурсов в интерспецифические;
 - 4) превращение специфических ресурсов в интерспецифические;
 - 5) уничтожение интерспецифических ресурсов.
13. Сколько видов трансакционных издержек различал Джон Коммонс:
 - 1) 2;
 - 2) 3;
 - 3) 4;
 - 4) 5;
 - 5) 6.
14. Джон Коммонс предложил следующую классификацию трансакционных издержек:
 - 1) ex ante и ex post;
 - 2) выделения, информационные, масштаба;
 - 3) поведения, поиска информации, выявления резервных позиций;

- 4) сделки, управления, рационализации;
 - 5) составления контрактов, контроля, принуждения.
15. Какой ученый предложил классифицировать трансакционные издержки как издержки сделки, управления, рационализации:
- 1) Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Уэсли Митчелл;
 - 4) Оливер Уильямсон;
 - 5) Фридрих фон Хайек.
16. Клод Менар не включал в предложенную им классификацию трансакционных издержек следующий их вид:
- 1) выделения;
 - 2) информационные;
 - 3) масштаба;
 - 4) поведения;
 - 5) рационализации.
17. Трэн Огертесон не включал в предложенную им классификацию трансакционных издержек следующий их вид:
- 1) выявления резервных позиций;
 - 2) защиты прав собственности;
 - 3) поиска информации;
 - 4) рационализации;
 - 5) составления контрактов, контроля и принуждения к выполнению контракта.
18. Что представляет собой резервная цена:
- 1) излишек покупателя;
 - 2) излишек продавца;
 - 3) предельную цену, на которую может согласиться партнер — покупатель или продавец;
 - 4) рыночную равновесную цену;
 - 5) среднюю цену по определенной товарной группе.
19. Пол Милгром и Джон Робертс предложили следующую классификацию трансакционных издержек, разбив их на группы:
- 1) информационные и рационализации;
 - 2) контроля и принуждения к выполнению контракта;
 - 3) координационные и мотивационные;
 - 4) поведения и защиты прав собственности;
 - 5) поиска информации и составления контрактов.

20. Какие ученые предложили классифицировать трансакционные издержки на координационные и мотивационные:
 - 1) Карл Бруннер и Эдна Ульман-Маргалит;
 - 2) Пол Милгром и Джон Робертс;
 - 3) Ричард Нельсон и Ричард Познер;
 - 4) Сигворт Линденберг и Уильям Меклинг;
 - 5) Энтони Оппе и Роберт Кутер.
21. Пол Милгром и Джон Робертс не различали следующий вид трансакционных издержек:
 - 1) нахождения и доведения информации о характеристиках трансакций;
 - 2) нахождения партнеров;
 - 3) принуждения к выполнению контракта;
 - 4) связанные с недостоверностью обязательств;
 - 5) связанные с неполнотой и асимметрией информации.
22. Оливер Уильямсон предложил следующую классификацию трансакционных издержек:
 - 1) *ex ante* и *ex post*;
 - 2) вычленения, информационные, масштаба;
 - 3) поведения, поиска информации, выявления резервных позиций;
 - 4) сделки, управления, рационализации;
 - 5) составления контрактов, контроля, принуждения.
23. К трансакционным издержкам *ex ante* не относится следующий вид издержек:
 - 1) затраты в связи с неточным выполнением контрактных обязательств;
 - 2) затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения;
 - 3) затраты на поиск информации;
 - 4) затраты на проведение переговоров;
 - 5) затраты на составление проекта контракта.
24. К трансакционным издержкам *ex post* не относится следующий вид издержек:
 - 1) затраты в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам;
 - 2) затраты в связи с неточным выполнением контрактных обязательств;
 - 3) затраты на использование структур управления для улаживания конфликтов;

- 4) затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения;
 - 5) расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях.
25. В институциональном анализе фирмы принято различать следующие три группы издержек:
- 1) бухгалтерские, альтернативные, вмененные;
 - 2) переменные, средние, предельные;
 - 3) постоянные, переменные, средние;
 - 4) прямые, косвенные, неявные;
 - 5) трансформационные, организационные, трансакционные.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

3.1. Понятие и спецификация (размывание) прав собственности

Понятие «права собственности», используемое неонституциональной экономической теорией, не следует смешивать с юридическим значением этого выражения. Экономическое определение прав собственности шире, чем юридическое, поскольку охватывает не только формальные правила, но и многообразные неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы. Итак, **права собственности определяют нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил.** Использование ресурсов, не разрешенное владельцем прав собственности, будет незаконным или новаторским, если действующие права собственности не охватывают эти новые способы использования ресурсов.

Таким образом, **основная задача теории прав собственности** состоит в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами.

У истоков формирования рынка в развитых странах стояли две правовые традиции, которые по-разному определяют права собственности. Подход **континентальной системы права** Европы, восходящий к римскому праву, состоит в том, что право собственности является неограниченным и неделимым. Считается, что собственник имеет неограниченное право распоряжения своей вещью, если его действия не противоречат другим законам и не нарушают прав третьих лиц. Право собственности относится только к материальным объектам. По практическим соображениям частное право собственности ограничивается вещами,

которые могут использоваться исключительно собственниками и могут быть определены четко и недвусмысленно. Исключительное право использования не может применяться в отношении воздуха, текущих в реках вод, вод открытого моря и т. д. Применительно к этим ресурсам концессии собственности, которые используются в континентальном праве, не работают.

Англосаксонская правовая система восходит к традиции феодального права, при которой право собственности на землю не было абсолютным. Собственник земли делил это право с королем. Эта правовая система допускает раздробление собственности на какие-либо объекты, на частичные правомочия отдельных лиц.

Подход экономической теории к правам собственности близок подходу англо-американской правовой системы. Экономическая теория в духе этой правовой традиции допускает возможность расщепления права собственности на отдельные правомочия и возможность обмена отдельными правомочиями. Английский юрист Энтони Онопоре выделил 11 элементов, которые могут комбинироваться определенным образом. Профессор Калифорнийского университета в Беркли Роберт Д. Кутер (Robert Cooter, род. 1945), специализирующийся в области экономики права, в перечень правомочий, на которые распадается полное и совершенное право собственности, включил следующие 12 правомочий:

- использовать;
- потреблять;
- истощать;
- разрушать;
- улучшать;
- разрабатывать;
- преобразовывать;
- продавать;
- дарить;
- завещать;
- закладывать ресурс;
- сдавать в аренду.

Экономисты обычно используют более короткий перечень, который включает: право использования актива (*usus*), которое определяет, какие способы использования актива являются законными; право получать доход, приносимый активом (*usus fructus*); право изменять физическую форму актива и его местоположение (*abusus*); право переда-

вать актив другим лицам по взаимосогласованной цене (*do ut des*), т. е. право отчуждать актив.

Третье и четвертое право представляют наибольший интерес для экономистов, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

Теория прав собственности базируется на следующих фундаментальных положениях:

- 1) права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия;
- 2) переструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;
- 3) реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий.

Так, чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны.

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

Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него.

Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды: уменьшает неопределенность и формирует у индивидов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Специфицировать право собственности — значит точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, способ наделения ею, а также срок, на который предоставляются права собственности. Способы наделения собственностью очень многообразны и требуют неодинаковых транзакционных издержек. Права собственности могут быть как специфицированы государством, так и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития.

Неполнота спецификации трактуется как **размывание** (*англ. attenuation*) **прав собственности**. Размывание прав собственности может про-

исходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства.

Спецификация прав собственности происходит до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупаться связанными с этим издержками. Именно потому, что она может быть связана с большими транзакционными издержками, в экономике всегда существуют ресурсы с размытыми или не установленными на них правами. Поскольку невозможна полная определенность в отношении границ дозволенного и не разрешенного использования ресурсов, составной частью любой системы прав собственности будет институт, который определяет права и разрешает конфликты, будь то суд, законодательный орган или какое-либо авторитетное лицо в некоем сообществе людей — третейский судья.

Спецификация (размывание) прав собственности может иметь место, когда права собственности неточно определены и плохо защищены. Это происходит, когда слабое государство не в состоянии обеспечить защиту прав собственности. Размывание прав собственности происходит и тогда, когда быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ и идет борьба за распределение богатства. Появление новых технических средств может привести к тому, что права собственности окажутся не определены и часть ценных благ останется в сфере общего доступа. Проходит определенное время, прежде чем государство четко установит права собственности в этой сфере. Одной из причин неопределенных прав собственности могут быть высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса.

Расщепление прав собственности. Любой товар представляет собой не только сумму физических характеристик блага и связанных с ними технических возможностей блага, но и связанных с ними прав и ограничений. Чем шире набор прав, связанных с данным товаром, тем выше его полезность. Впервые идея о том, что обмен представляет собой обмен пучками прав собственности, была высказана еще в XIX веке австрийским экономистом Эйгеном фон Бем-Баверком (Eugen von Böhm-Bawerk, 1851–1914).

Права собственности часто бывают размыты или расщеплены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности (*англ.* the bundle of rights), 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 возмож-

но лишь при условии, что транзакционные 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.

Необходимо различать процессы дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того или иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования (например, в праве управления или в праве распоряжения капиталом с точки зрения стоимости ресурса).

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

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

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

Проблема спецификации прав собственности и влияния на этот процесс транзакционных издержек рассматривается в «теореме собственности» Коуза—Стиглера.

3.2. Внешние эффекты. Теорема Коуза—Стиглера

Вначале кратко остановимся на круге проблем и понятий, которые фигурируют в теореме Коуза.

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

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

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

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.

Внешние эффекты — это исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет. Закон всегда, при любой социальной организации общества, должен был провести четкую грань между теми видами деятельности, которые причиняли ущерб и являлись незаконными, и деятельностью, которая причиняла ущерб, но тем не менее осуществлялась в рамках закона. Последний вид деятельности не подлежал юридическим санкциям. Понятие же внешних эффектов охватывает как законную, так и незаконную деятельность, игнорируя проблему их «разделительной линии».

Внешние эффекты могут быть самыми разнообразными: положительными, т. е. приносящими пользу другой стороне, и отрицательными — причиняющими другой стороне вред. Они могут возникать как в тот момент, когда создающая их сторона производит какие-либо действия, так и в будущем, когда действие уже прекратилось; могут затрагивать одну или большое количество сторон. Наиболее известными классическими примерами внешних эффектов являются предложенные профессорами права и экономики Гарвардского университета Л. Капловом (Louis Kaplow) и С. Шавеллом (Steven M. Shavell).

1. **Причинение неудобств.** Когда человек создает неудобства для своих соседей (шумит, позволяет своей собаке бегать повсюду, из его жилища исходят неприятные запахи и т. д.), он создает отрицательные внешние эффекты, возникающие в момент этой деятельности и, как правило, затрагивающие небольшое число людей.
2. **Загрязнение окружающей среды.** Когда предприятие выбрасывает вредные вещества в воздух или сливает их в реку, происходит уменьшение полезности тех, кто дышит этим воздухом или ловит рыбу в этой реке. Это отрицательный внешний эффект, который может проявиться сразу или в будущем и затрагивает, как правило, большое количество людей.
3. **Опасное поведение, чреватое риском несчастного случая.** Определенные виды поведения при определенных обстоятельствах могут

причинить вред другим людям; например, неосторожное вождение автомобиля чревато негативными последствиями для пешеходов. Недостаточные меры предосторожности причинителя вреда создают отрицательный внешний эффект для жертвы несчастного случая.

4. **Использование общедоступного ресурса.** Когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, водоемом, где ведется рыбный промысел, нефтяным месторождением), возникают внешние эффекты, приводящие к истощению ресурса. Каждый человек, принимающий решение о том, чтобы воспользоваться этим ресурсом, создает внешние эффекты, которые причиняют ущерб другим людям.

Внешние эффекты являются причиной «фиаско рынка», устранить которое можно только на основе активной государственной политики. Государство устанавливает ПДК таких выбросов или пределы допустимых негативных действий, при превышении которых вводится налог на лиц, создающих эти неблагоприятные внешние эффекты. Величина этого налога должна быть такой, чтобы после его уплаты частные издержки создающей внешний эффект стороны были равны социальным издержкам ее деятельности.

Традиционно в неоклассической теории проблема внешних эффектов связывалась с «фиаско рынка», что оправдывало государственное вмешательство, и решалась с помощью «налога Артура Пигу».

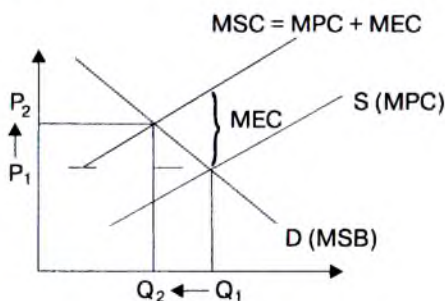


Рис. 3.1. График «налога Пигу»

«Налог Пигу» должен быть равен MEC , тогда $MSB = MSC$.

Р. Коуз высказал предположение, что возможно и другое решение этой проблемы — частное урегулирование споров по поводу внешних эффектов. Он предложил оригинальную гипотезу, согласно которой отрицательные внешние эффекты могут быть интернализованы с помо-

цию обмена правами собственности на объекты, порождающие экстерналии, при условии, что эти права четко определены и издержки обмена незначительны. В результате такого обмена рыночный механизм приведет стороны к эффективному соглашению, которое характеризуется равенством частных и социальных издержек.

Трудности при реализации данного предположения Р. Коуза заключаются:

- в четком определении прав собственности;
- в высоких транзакционных издержках.

Впоследствии идеи Р. Коуза были закреплены в теореме, наиболее распространенную формулировку которой предложил Джордж Стиглер (George Joseph Stigler, 1911–1991). Именно она получила название **«теоремы собственности» Коуза—Стиглера**: «Частные и социальные издержки будут равны в условиях совершенной конкуренции при нулевых транзакционных издержках, так как в этом случае монополии будут вынуждены действовать как конкурентные фирмы».

Формулировка самого Р. Коуза несколько отличная: «Разграничение прав собственности является существенной предпосылкой рыночных трансакций... конечный результат, который максимизирует ценность производства, не зависит от правового решения только при предположении нулевых транзакционных издержек».

Р. Коуз подчеркивал, что Дж. Стиглер не учел при формулировке теоремы то, что при равенстве частных и социальных издержек ценность производства будет максимизироваться. Это очевидно, если принять следующую трактовку социальных издержек, которую дает Р. Коуз: «Социальные издержки представляют собой наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при их альтернативном использовании». Но любой предприниматель приступит к производству в случае, когда его частные издержки будут меньше, чем ценность продукта произведенного с помощью привлеченных факторов. Следовательно, равенство социальных и частных издержек подразумевает максимизацию ценности производства.

Иногда на основании этой теоремы делается ошибочный вывод о том, что «коузианский мир» — это мир с нулевыми транзакционными издержками. В действительности это не так.

Р. Коуз, наоборот, своей теоремой показывает значимость транзакционных издержек для экономического анализа «реально происходящих событий».

Так, он пишет в своей работе «Фирма. Рынок. Право»: «В мире с нулевыми транзакционными издержками ценность производства будет

максимизироваться при любых правилах об ответственности». Иными словами, при нулевых транзакционных издержках правовые нормы не имеют значения для максимизации.

И далее указывает, что «при ненулевых транзакционных издержках закон играет ключевую роль в определении того, как используются ресурсы... Внесение всех или части изменений, ведущих к максимизации производства, в контракты оказывается делом чересчур накладным. Стимулы к осуществлению некоторых шагов, которые бы привели к максимизации производства, исчезают. От закона зависит, каких именно стимулов будет не хватать, поскольку он определяет, как именно нужно изменить контракты, чтобы осуществить те действия, которые максимизируют ценность производства». (Коуз Р., 2007)

3.3. Альтернативные режимы права собственности

В соответствии с теоремой Р. Коуза права собственности имеют значение для эффективности лишь в мире положительных транзакционных издержек. Очевидно, необходимо рассмотреть издержки спецификации прав собственности и издержки контроля и принуждения к соблюдению установленных в обществе прав собственности. В этих целях применяется общее название, объединяющее в себе эти два вида издержек: «издержки исключения из доступа к правам собственности». Проблемы с эффективностью распределения ресурсов возникают только в том случае, если эти издержки исключения из доступа к правам собственности настолько высоки, что препятствуют установлению исключительных прав собственности.

Отношения собственности можно представить как действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным благам. Если ограничений нет и никто не исключен из доступа к благу, то ресурс находится в свободном доступе, т. е. ресурсы принадлежат всем или никому. Наиболее высокая степень исключительности характерна для частной собственности. Неонинституциональная теория говорит об исключительных правах собственности (*exclusive property rights*), а не об абсолютных правах собственности, во-первых, потому, что определение прав собственности поглощает ресурсы и полное определение прав собственности потребует чрезвычайно высоких издержек, и, во-вторых, потому, что невозможна полная защита прав собственности и опасность воровства является подтверждением этого.

Одно из важнейших достижений теории прав собственности западные экономисты усматривают в том, что в отличие от ортодоксального подхода она в явной форме признала существование альтернатив-

ных систем собственности и сделала их предметом сравнительного анализа.

Альтернативные режимы собственности создают различные стимулы для индивидов, и, меняя режимы прав собственности, можно повлиять на экономические стимулы, а следовательно, и на экономическое поведение участников хозяйственной жизни. Отношения собственности, выступая в виде определенных социальных правил или институтов, определяют не только механизм распределения и использования ресурсов, но и величину национального продукта.

В рамках экономической институциональной теории принято различать четыре основных правовых режима собственности: частной, государственной, коммунальной собственности (чистые модели). Рассмотрим их с точки зрения спецификации прав собственности и тех экономических последствий, к которым приводит тот или иной режим.

В системе частной собственности собственником является индивид, чье слово в решении вопросов об использовании ресурса общество признает окончательным. Это означает, что отдельные индивиды находятся в привилегированной позиции в смысле доступа к тем или иным ресурсам. В данном контексте очень важны следующие элементы права собственности: право изменять форму и субстанцию блага; право передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене. Они определяют право собственника на осуществление изменений в ценности его имущества и представляют собой фундаментальные компоненты права собственности.

Частная собственность является основой существования рыночной экономики, и неудивительно, что данный институт получает четкое оформление в эпоху становления рыночного хозяйства в Европе и связан с изменением социальных норм и ценностей при переходе от традиционных обществ к индустриальным.

Важнейшими допущениями при защите частной собственности является то, что все издержки и выгоды принятия решений ложатся на индивида. Иными словами, только на собственника падают отрицательные и положительные последствия осуществляемой им экономической деятельности. Очевидно, что в реальной экономике это соблюдается далеко не всегда, поэтому процесс ограничения частной собственности, или ограничений злоупотребления частной собственностью, получает и в режиме частной собственности значительное распространение. Это может означать признание, что институт частной собственности не обеспечивает экономического и социального оптимума и нуждается в ограничениях со стороны государства как политического института.

Осуществляя властные полномочия, в том числе определяя правила или институты, направляющие процесс экономического взаимодействия, государство может ввести систему правил, согласно которым доступ к редким ресурсам регулируется ссылками на коллективные интересы общества.

В предельном случае это будет означать не что иное, как установление **правового режима государственной собственности**, предполагающего:

- правила, определяющие содержание коллективного (в данном случае общественного) интереса;
- процедуры, переводящие общие принципы в конкретные способы принятия решений по использованию конкретного ресурса.

Это может быть как принцип «народного веча», так и делегирование прав профессиональным экспертам либо единоличное распоряжение верховного властителя. Но в любом из вышеперечисленных случаев формально никто не находится в привилегированном положении в том смысле, что как индивиды все исключены из доступа к ресурсам, поскольку ничья ссылка на личный интерес не признается достаточной для их использования.

Важно подчеркнуть отличие государственной собственности от частной с точки зрения структуры соответствующих пучков правомочий. Главное отличие состоит в том, что совладельцы государственной собственности (каковыми являются формально граждане общества) не могут продать или передать свою долю участия в ней.

Иными словами, совладельцы государственной собственности не могут концентрировать свое богатство в избранных ими областях; расщеплять пучки правомочий и специализироваться в реализации частичного правомочия только одного типа; осуществлять действенный контроль за своими агентами.

Кроме того, отсутствует значимая связь между поведением индивидуальных совладельцев государственной собственности и результатами ее использования.

При государственной собственности издержки любого решения или выбора в несоизмеримо меньшей степени ложатся на ее совладельца, чем на владельца в условиях частной собственности. Как следствие, члены общества слабее заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности, поскольку у них меньше стимулов и возможностей контролировать поведение наемных управляющих (чиновников), которым делегированы права пользования. Вследствие менее эффективного контроля за поведением управляющих у них по-

является больше возможностей злоупотреблять своим положением в личных интересах.

Таким образом, государственная собственность — предельный случай ограничения частной собственности, не позволяющий ее совладельцам осуществить ни одно из полномочий, составляющих институт частной собственности.

Впрочем, некоторые из названных проблем не являются специфическими для государственной собственности и в равной мере характерны для любых форм объединения прав нескольких собственников в единый пучок правомочий (партнерство, корпоративная собственность). Главная проблема, с которой сталкивается групповая собственность во всех ее вариантах, — согласование интересов отдельных участников и группы в целом.

Как известно, групповая собственность поощряет поведение, выгоды от которого достаются какому-то одному участнику группы, а издержки распределяются среди всех ее членов. И наоборот: она ослабляет стимулы к принятию решений, издержки которых ложатся на кого-то одного, а выгоды делятся между всеми членами группы. Например, «плоды» своего оппортунистического поведения государственный чиновник пожинает сам, тогда как возникающие в связи с этим экономические потери падают на всех членов общества, а он в качестве совладельца государственной собственности несет ничтожно малую их часть. С другой стороны, усилия какого-либо индивидуума по налаживанию эффективного контроля за деятельностью государственных служащих потребуют от него значительных затрат времени и средств, тогда как участие в разделе выгод от установления такого контроля неизбежно примут все члены общества.

В целом государственная собственность затрудняет процесс возложения всех выгод и издержек экономической деятельности на индивиду, ее осуществляющего, и препятствует, по мнению представителей неонинституционального направления, достижению максимальной экономической эффективности в масштабах всего общества.

Еще одним правовым режимом является **режим общей собственности**, который в рамках неонинституционального анализа трактуется как система свободного доступа, означающего, что доступ к ресурсам открыт всем без исключения. Это имеет место в ситуации со свободными (или неэкономическими) благами, т. е. теми благами, которые находятся в избытке по отношению к нашим потребностям.

Однако режим общей собственности может сохраняться и для неэкономических (или ограниченных) благ. Согласно мнению представителей неонинституционального направления, он имеет место там, где

издержки по спецификации и защите индивидуальных прав собственности запретительно высоки. Иными словами, выгоды от установления таких прав либо недостаточны, чтобы перевесить необходимые затраты, либо вообще отсутствуют, если ресурс имеется в изобилии. Вместе с тем издержки, сопряженные с действием системы общей собственности, велики и возрастают с увеличением числа пользователей, порождая существенные отрицательные внешние эффекты. Так, существование свободного доступа к ограниченному ресурсу приводит к явлению, которое в экономической литературе получило название «сверхиспользование ресурса», причиной которого является то, что в рамках системы общей собственности отдельные индивиды практически не несут никаких издержек, связанных с последствиями своих действий.

По мнению представителей неонинституционального направления, система общей собственности (понимаемой как отсутствие ограничений доступа к ресурсу) с ее принципом «первым занял, первым воспользовался» внутренне противоречива и нестабильна. В этих условиях никто не заинтересован в учете последствий от истощения ресурсной базы.

«Экономический человек», существование которого является необходимой предпосылкой как неоклассического, так и неонинституционального анализа, не способен на самоограничения. И потому делается логичный вывод о нецелесообразности эксплуатации и быстром истощении ресурсов, находящихся в общей собственности.

Однако, по всей видимости, в такой системе собственности всегда создаются институциональные механизмы, регулирующие доступ к ограниченному ресурсу. Это связано с тем, что открытый доступ уменьшает благосостояние сообщества и в условиях дефицита ресурсов ставит под угрозу его выживание. К таким механизмам относится исключение из прав силовым путем или угрозой применения силы, а также система ценностей или идеологии, определяющая для данного лица определенную форму поведения, оказывающая воздействие на индивидуальные стимулы и снижающая издержки исключения из прав.

Косвенным признанием наличия системы ограничений в любой экономической деятельности является и позиция представителей неонинституционального направления, указывающих, что система общей собственности — наиболее неустойчивый правовой режим, она неизбежно эволюционирует в сторону либо частной, либо государственной собственности.

Как предполагается, в первом случае общий ресурс дробится на индивидуальные части и стимул к хищническому использованию исчезает.

Во втором случае изменение касается не права *ex ante*, а права *ex post*: например, весь добытый ресурс начинает считаться общим до-

стоянием и разделяется между всеми членами общества «по справедливости». В последнем случае проблема сверхиспользования ресурса снимается его недоиспользованием вследствие падения мотивации: теперь каждый член общества заинтересован, чтобы добычей ресурса занимался не он, а другие. При этом попытки решить проблему редкости посредством сокращения объема прав неизбежно должны вести к более регулируемому централизованному обществу, которое будет характеризоваться многочисленными неценовыми регламентациями. Таким образом, новая проблема уклонения от общественно полезного труда решается либо на путях прямого регулирования поведения членов общества (что ведет в конечном счете к государственной собственности), либо на путях косвенного регулирования, направленного на воспитание у них соответствующих ценностных норм.

В трактовке представителей неинституционального направления практически совпадает с системой общей собственности система **коммунальной (общинной или племенной) собственности** — такой режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа лиц. И она отнюдь не означает ни открытого доступа к ресурсам, ни хищнического их использования. Выступая как групповая собственность, она представляет собой комбинацию различных полномочий у ее совладельцев, оформленных в рамках не столько правовых, сколько ритуальных взаимодействий. Используя терминологию теории прав собственности, можно констатировать, что имеет место расщепление прав собственности, при этом отсутствует возможность их рекомбинации, т. е. свобода передачи.

И если собственность определить как институт, означающий закрепление определенных прав за собственником и запрещение другим вмешиваться в реализацию этих прав, то мы должны признать, что рассматриваемый институт собственности не соответствует в полной мере сумме элементов, перечисленных Энтони Оноре.

Иными словами, институт собственности, рассматриваемый как совокупность социальных правил, касающихся использования ресурсов, в рамках племенных (шире — традиционных) обществ существенно отличается от института частной собственности, порождая совсем иную структуру прав и ограничений. Эти общества даже в отсутствие частной собственности не знали проблемы «безбилетника», сопровождающей производство товаров коллективного пользования (или общественных товаров) в современном обществе рыночного типа.

Именно институт коммунальной собственности являлся основой институциональной системы общины и обеспечивал сохранение и переда-

чу из поколения в поколение трудовых навыков, мотиваций и привычек совместного труда как средства выживания отдельного индивида, закрепляясь в нравственном, духовном, культурном опыте и становясь мировоззренческой ценностью общины. Можно сказать, что и сама культура в определенном смысле представляет собой результат «коллективного» сознания и мироощущения.

Отношения общинной, коммунальной собственности воплощаются в институтах пользования, владения и распоряжения имуществом, а также межличностных отношений, в том числе семьи и брака, предполагая тесное и постоянное сотрудничество — главные характеристики, сопутствующие коммунальной (коллективной) собственности.

Конечно, следует признать, что система коммунальной собственности предполагает однородную общность людей в том смысле, что индивиды идентифицируют себя с целым, частью которого они являются, и в мыслях, и словах, и поступках. Иными словами, предполагается существование естественной, органической солидарности.

Данная система собственности сопровождается ориентацией производства на непосредственное потребление. Как ни парадоксально, это явление характерно именно для системы частной собственности, лежащей в основе современного рыночного хозяйства. Трудно отрицать, что форсированное производство предметов потребления ведет к фактическому разрушению материальных ценностей. Общеизвестно, что современная организация потребительского спроса ведет к сверхбыстрому моральному устареванию продукции.

Очевидно, что в современной экономике истощение ресурсов выступает следствием как фактического установления исключительных прав, так и конкурентной борьбы за актив, на который нет исключительного права собственности.

Однако в рамках господствующей в современном мире системы ценностей, где конечным критерием развития является уровень достигнутого потребления экономических благ, система частной собственности является наиболее эффективной институциональной средой для экономического роста и развития.

Именно под этим углом зрения неонинституциональная теория рассматривает как структуру прав собственности, так и процессы их ограничения, расщепления и размыwania.

При этом подчеркивается, что чем в большей степени гарантированы права частной собственности, чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обуславливающий эффективное использование ресурса.

3.4. Теории возникновения и развития права собственности

Права собственности — это отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Исходя из предпосылки, что какие-то права собственности существуют, можно проследить изменение прав собственности в ответ на изменение экономических условий.

Принято выделять три **теории возникновения прав собственности**:

- 1) наивная теория прав собственности;
- 2) теория групп давления;
- 3) теория рентоориентированного поведения.

Наивная теория иногда называется «оптимистической» из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности. Рыночные силы постепенно разрушают те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Если действующий режим прав собственности ограничивает или создает препятствия для реагирования экономических агентов на изменения в относительных ценах или технологии, то существование неиспользуемых потенциальных выгод заставит индивидов сосредоточить силы на введении прав собственности, позволяющих воспользоваться новыми экономическими возможностями.

Эта теория называется также наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообществом владеют собственностью. При этом, объясняя возникновение прав собственности, она не учитывает другие общественные и политические институты. Государство в этой теории играет пассивную роль, реагируя лишь на потребность экономических агентов в установлении прав собственности. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему безбилетника, которая серьезно осложняет принятие коллективных решений.

Проблема безбилетника — экономический феномен, который проявляется в том, что потребитель общественного блага старается уклониться от его оплаты. Проблема безбилетника возникает, когда индивид сознательно не желает платить за общественное благо, ожидая получить выгоду без всякой оплаты. Одним из ярких примеров проявления проблемы безбилетника является феномен уклонения граждан от уплаты налогов, идущих (в числе прочего) на обеспечение общественных благ.

Можно сказать, что эта модель пригодна для исследования ситуаций, в которых формальные политические процессы не играют серьезной роли, а отношения собственности регулируются с помощью местных договоренностей и неформальных институтов.

Наивная теория предполагает, что государство создает, поддерживает и перераспределяет права собственности, достигая тем самым максимального совокупного богатства общества. Но в современной жизни и в истории можно найти огромное количество примеров, которые опровергают эту теорию. Поэтому наивная теория не может выступать в качестве общей теории прав собственности.

Теория групп давления пытается объяснить структуру прав собственности в различных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене.

В течение длительного времени экономисты и другие ученые-обществоведы придерживались мнения, что группы людей, имеющие общий интерес, будут предпринимать действия для отстаивания своих интересов и достижения их реализации, так же как это делает человек, преследуя свой личный интерес.

М. Олсон провел анализ коллективных действий с позиций методологического индивидуализма, и этот анализ дал противоположный результат. Оказалось, что наличие общего интереса не создает стимула для индивидуального действия в интересах группы. Выгоды от коллективного действия будут общественным благом для этой группы людей, и точно так же, как и другие общественные блага – закон и порядок, оборона, они не будут производиться рынком. Но в отличие от государства, которое может собирать налоги, многие группы с общим интересом не обладают властью собирать взносы, поэтому они не будут организованы для того, чтобы отстаивать свой специфический интерес.

Но некоторым группам все же удастся организовать, особенно если у группы есть незаурядный лидер или членам группы удастся преодолеть проблему коллективных действий. *Коллективное действие станет возможным при наличии двух условий*, каждое из которых является достаточным для этого:

- малое число индивидов или фирм в группе с общим интересом;
- возможность применить избирательные стимулы.

Наиболее очевидной возможностью объединиться будет в группах с небольшим числом участников, основные характеристики которых однородны. Предположим, что в отрасли две фирмы и каждая из них в равной мере выигрывает от государственного субсидирования отрасли или от пробелов в налоговом законодательстве. Каждая фирма получит по-

ловину всех выгод от лоббирования. Действия каждой фирмы окажут серьезное влияние на прибыль другой, и у этих фирм будет стимул к совместным действиям и к переговорам друг с другом для достижения общих целей. Но с ростом числа участников в группах снижается стимул к коллективным действиям. Стимулы к коллективным действиям полностью исчезают в больших или так называемых «латентных» группах.

Большие группы, которым удалось организовать для реализации коллективных действий, сумели найти специальные механизмы или избирательные стимулы, по своей сути аналогичные налогам, собираемым государством. Посредством этих избирательных стимулов люди бывают либо наказаны из-за отказа нести свою долю издержек коллективного действия (тогда речь идет об отрицательных стимулах), либо вознаграждены за усилия (положительные стимулы). То есть речь идет о разработке специальных механизмов стимулирования рациональных, преследующих свои эгоистические интересы индивидов.

Примером отрицательных стимулов может служить принудительное членство в профсоюзах и принудительное участие в забастовках. Принудительное членство в профсоюзах означает, что действует требование принимать на работу только членов профсоюза. Профсоюзы не пользуются и положительными стимулами: они предлагают неколлективную выгоду тем, кто в них вступает, а также членам профсоюзов предоставляются права, связанные с трудовым стажем. Рост социальной защиты и страховка по безработице уменьшают значение страхования как положительного стимула для вступления в профсоюз. В настоящее время общим правилом является принудительное членство в профсоюзах.

Таким образом, больше возможностей влияния на политиков имеют небольшие компактные группы со специфическими интересами, участники которых сильно выигрывают от изменения прав собственности. Группа имеет легкий доступ к необходимой информации и может контролировать информацию и манипулировать ею. Индивиды, объединенные в небольших группах, обычно проигрывают в этой борьбе. Для них изменения в правах собственности не так сильно влияют на каждого члена группы. Издержки коллективных действий серьезно препятствуют организации в больших группах. Издержки получения информации значительно превышают выгоду. Серьезную угрозу в больших группах представляет проблема безбилетника.

Теория рентоориентированного поведения (*англ.* rent-seeking) близка к теории групп давления. **Рентоориентированное поведение** — это попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели,

а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты.

Общество несет при этом убытки двух видов:

- потери вследствие введения неэффективных прав собственности;
- сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты.

Термин «рентоориентированное поведение» был введен в прошлом главным экономистом Всемирного банка Энн Осборн Крюгер (Anne Osborn Krueger, род. 1934) в 1974 г. Однако сама теория была разработана профессором права и экономики Университета Джорджа Мейсона (США) Гордоном Таллоком (Gordon Tullock, род. 1922) в 1967 г.

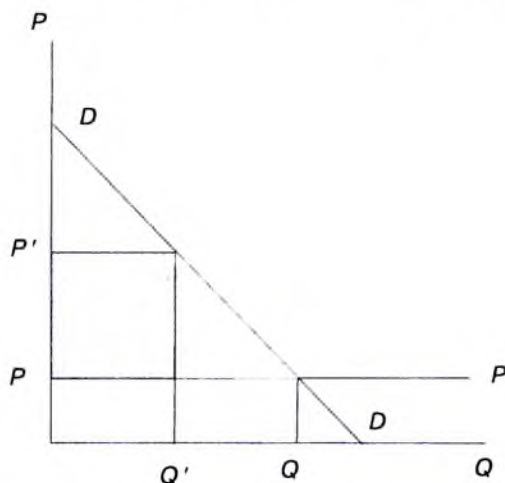


Рис. 3.2. Рентоориентированное поведение

На горизонтальной оси показано количество товара, на вертикальной — его цена. В условиях конкуренции линия PP — это издержки, а также цена. Линия DD — это линия спроса; по цене P будет продано количество товара Q . В условиях монополии количество проданного товара будет Q' и его цена будет P' . В соответствии с традиционной теорией монополии заштрихованный треугольник показывает излишек потребителя, который не произведен и не куплен (между Q и Q'). Заштрихованный прямоугольник традиционно рассматривается как перераспределение от потребителя к монополисту — монополярная прибыль.

Но поскольку и потребители, и монополист — члены одного общества, традиционно считалось, что чистой социальной потери от монополии нет. Однако традиционный анализ предполагал, что монополия создается без издержек, хотя в реальной жизни при создании монополии используются ресурсы, иногда весьма значительные.

Г. Таллок и Э. Крюгер в своих работах предположили, что при создании монополии могут быть использованы средства всего четырехугольника. Социальные потери вызваны инвестированием средств в непроизводительную деятельность (создание торговых ограничений). Создание монополий — это тоже определенная сфера деятельности, где господствует конкуренция. Ситуация здесь подобна лотерее: определенное количество людей вкладывает средства в обеспечение монополии, но преуспевают лишь некоторые из них. Деятельность по созданию монополий может поглощать значительные ресурсы (часто они принимают форму труда особенно талантливых людей, которые посвящают себя этой трудной, но высокодоходной деятельности). Общество ничего не выпрыгивает от этой деятельности, так как просто происходит перераспределение ресурсов от неудачливых к более удачливым лоббистам, но при этом осуществляется непроизводительное расходование ресурсов, затраченных на лоббирование.

Рентоориентированное поведение вызывает поведение, противодействующее ему (*англ.* rent-avoidance), что также связано с непроизводительным расходованием ресурсов. Предположим, А тратит 50 USD на лоббирование закона, следствием которого будет изменение прав собственности, которое отнимет 100 USD у В, а В, в свою очередь, тратит 50 USD, лоббируя против этого закона. Вне зависимости от результата одна из сторон в результате своего лоббирования выиграет 50 долларов, но общество потеряет при этом 100 USD.

Когда мы говорим о рентоориентированном поведении, речь не обязательно идет о монополии, а, например, об установлении максимальной или минимальной цены, введении налога или ограничении импорта. В каждом из этих случаев происходит перераспределение прав собственности, которое приносит выгоду определенной группе людей.

Вопросы и задания

1. Проблемные ситуации и вопросы

1. В чем основная идея модели Андерсона—Хилла?
2. В чем основная идея павной теории прав собственности? Приведите пример, иллюстрирующий эту теорию.

3. В чем основная идея теории групп интересов?
4. В чем основная идея теории прав собственности?
5. В чем разница подходов англосаксонского права и континентального права к определению права собственности?
6. В чем суть проблемы формирования кластеров собственности?
7. В чем экономические причины существования «разборной собственности» по Ю. И. Семенову?
8. Дайте определение остаточных эффектов. В чем их экономический смысл?
9. Дайте определение прав собственности, предложенное Милгромом и Робертсом. Опишите, основываясь на нем, источники возникновения агентских издержек. Когда эти издержки не возникают?
10. Какие элементы включает в себя система отношений прав собственности?
11. Какова связь прав собственности и внешних эффектов?
12. Каковы слабые стороны наивной теории формирования прав собственности?
13. Кратко опишите механизмы поддержания эксклюзивных прав собственности в обществах без государства.
14. Опишите механизм рассеяния ренты при использовании собственности открытого доступа. Перечислите основные последствия существования собственности открытого доступа.
15. Опишите основные механизмы принуждения в обществах без государства.
16. Перечислите виды гарантий прав собственности.
17. Перечислите источники неэффективности принятия решений в условиях неполной определенности прав собственности.
18. Перечислите механизмы регулирования прав собственности.
19. Перечислите основные функции прав собственности как экономического института.
20. Приведите известные вам определения прав собственности.
21. Приведите определение прав собственности, данное Алчианом и Демсецем. В чем, с вашей точки зрения, проблема определения допустимого класса использований?
22. Приведите пример консолидированных действий группы интересов по изменению существующих прав собственности. Как эти изменения повлияли на общественное благосостояние?
23. Приведите пример рентоориентированного поведения. Является ли рентоориентированное поведение эффективным?

24. Приведите пример собственности открытого доступа.
25. Приведите формулировку теоремы Р. Коуза. Проиллюстрируйте ее основную идею на графике.

2. Тесты

1. Соблюдение каких норм и правил предполагает экономическое определение прав собственности:
 - 1) ответственности субъекта прав;
 - 2) права собственности на интерспецифические ресурсы;
 - 3) только неформальных социальных норм;
 - 4) только формальных правил;
 - 5) формальных правил и неформальных социальных норм.
2. Права собственности в общем виде представляют собой:
 - 1) закрепленную за собственником юридически обеспеченную возможность распоряжаться принадлежащим ему имуществом по своему усмотрению и в своих интересах путем совершения в отношении этого имущества любых действий;
 - 2) отношение индивида или коллектива к средствам и результатам производства как к своим при условии свободного распоряжения ими;
 - 3) право контролировать использование ресурсов и распределять при этом возникающие затраты и выгоды;
 - 4) систему правовых норм, регулирующих отношения по владению, пользованию и распоряжению собственником принадлежащим ему объектом собственности;
 - 5) формальные и неформальные нормы поведения людей в отношении ограниченных благ, в случае несоблюдения которых возникает ответственность в виде наказания.
3. В чем заключается основная задача теории прав собственности:
 - 1) в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами;
 - 2) в минимизации экстерналий, возникающих в результате хозяйственной деятельности людей;
 - 3) в определении роли государства в хозяйственной деятельности людей;
 - 4) в определении роли институтов в хозяйственной деятельности людей;
 - 5) в определении типа контракта в конкретных хозяйственных отношениях людей.

4. В чем заключается подход континентальной системы права к понятию права собственности:
 - 1) право собственности является неограниченным и неделимым;
 - 2) допускает раздробление на частичные правомочия отдельных лиц;
 - 3) заключается в правоспособности, дееспособности и деликтоспособности;
 - 4) заключается в способности приобретать эти права и распоряжаться ими по своему усмотрению;
 - 5) представляет собой древнеримскую триаду — владение, пользование и распоряжение.
5. В чем заключается подход англосаксонской правовой системы к понятию права собственности:
 - 1) право собственности является неограниченным и неделимым;
 - 2) допускает раздробление на частичные правомочия отдельных лиц;
 - 3) заключается в правоспособности, дееспособности и деликтоспособности;
 - 4) заключается в способности приобретать эти права и распоряжаться ими по своему усмотрению;
 - 5) представляет собой древнеримскую триаду — владение, пользование и распоряжение.
6. Назовите, чему близок подход институциональной экономики к определению права собственности:
 - 1) англо-американской правовой системе;
 - 2) континентальной системе права;
 - 3) обычной системе права;
 - 4) религиозно-традиционной системе права;
 - 5) романо-германской системе права.
7. Сколько правомочий различал Роберт Кутер:
 - 1) 9;
 - 2) 10;
 - 3) 11;
 - 4) 12;
 - 5) 13.
8. Двенадцать правомочий, на которые расщепляются права собственности, впервые определил следующий экономист:
 - 1) Армен Алчян;
 - 2) Дуглас Норт;

- 3) Роберт Кутер;
 - 4) Роберт Фогель;
 - 5) Энтони Оноре.
9. Экономисты обычно используют следующий перечень правомочий:
- 1) право владения и пользования, т. е. аренда;
 - 2) право владения и распоряжения;
 - 3) право пользования и распоряжения;
 - 4) право использования, получения дохода, изменения физической формы, отчуждения;
 - 5) право правоспособности, дееспособности и деликтоспособности.
10. Что понимается под спецификацией права собственности:
- 1) введение режима общего доступа к ресурсу;
 - 2) исключение третьих лиц из свободного доступа к ресурсу;
 - 3) ограничение третьих лиц в праве доступа к ресурсу;
 - 4) определение порядка доступа третьих лиц к ресурсу;
 - 5) разрешение третьим лицам права доступа к ресурсу.
11. Как называется в теории прав собственности исключение третьих лиц из свободного доступа к ресурсу:
- 1) внешними эффектами;
 - 2) интериализацией внешних эффектов;
 - 3) оппортунизмом;
 - 4) спецификацией права собственности;
 - 5) экстерналиями.
12. Чему способствует спецификация прав собственности:
- 1) возникновению асимметрии информации;
 - 2) появлению оппортунистического поведения;
 - 3) росту трансакционных издержек;
 - 4) созданию устойчивой экономической среды, уменьшению неопределенности и формированию стабильных ожиданий;
 - 5) формированию неполных контрактов.
13. Как трактуется размывание прав собственности:
- 1) абсолютная спецификация;
 - 2) дифференциация права собственности;
 - 3) неполная спецификация;
 - 4) расщепление права собственности;
 - 5) универсальная спецификация, принимаемая ко всем видам экономических отношений.

14. Как трактуется неполнота спецификации прав собственности:
 - 1) абсолютная спецификация;
 - 2) дифференциация права собственности;
 - 3) размывание права собственности;
 - 4) расщепление права собственности;
 - 5) универсальная спецификация, принимаемая ко всем видам экономических отношений.
15. Размывание права собственности происходит из-за существования:
 - 1) неточности установления и плохой защищенности, ограничений со стороны государства;
 - 2) совершенной конкуренции;
 - 3) стремления к заключению полного контракта;
 - 4) трансакционных издержек;
 - 5) частной собственности.
16. Каков предел размывания права собственности:
 - 1) пока дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупаться связанными с этим издержками;
 - 2) пока не будет достигнута эффективность по Парето;
 - 3) пока не будет достигнуто равновесие по Нэшу;
 - 4) пока не будет сформирован полный контракт на интересенцифический ресурс;
 - 5) пока это не будет наиболее точно отвечать характеру экономических отношений.
17. В соответствии с каким критерием происходит расщепление прав собственности:
 - 1) безубыточности;
 - 2) полезности;
 - 3) рациональности;
 - 4) специализации;
 - 5) эффективности.
18. Критерий эффективности в теории прав собственности служит основанием для:
 - 1) дифференциации прав собственности;
 - 2) обеспечения прав собственности;
 - 3) размывания прав собственности;
 - 4) расщепления прав собственности;
 - 5) спецификации прав собственности.

19. Внешние эффекты в институциональной экономике принято называть:
- 1) «лимонами»;
 - 2) имплицитными;
 - 3) интерналиями;
 - 4) эксплицитными;
 - 5) экстерналиями.
20. Экстерналиями в институциональной экономике принято называть:
- 1) асимметрию информации;
 - 2) внешние эффекты;
 - 3) несколько одновременных равновесий Нэша;
 - 4) неформальные правила;
 - 5) определенный уникальный тип ресурсов.
21. Под внешними эффектами принято понимать:
- 1) дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах;
 - 2) накладные расходы;
 - 3) расходы на рекламу;
 - 4) убытки от неправильно выбранной маркетинговой стратегии;
 - 5) чистые убытки от непрофильного вида деятельности.
22. Какими бывают экстерналии:
- 1) компенсационные и стимулирующие;
 - 2) общие и частные;
 - 3) положительные и отрицательные;
 - 4) протекционистские и разрешительные;
 - 5) прямые и косвенные.
23. Под экстерналиями принято понимать:
- 1) дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах;
 - 2) накладные расходы;
 - 3) расходы на рекламу;
 - 4) убытки от неправильно выбранной маркетинговой стратегии;
 - 5) чистые убытки от непрофильного вида деятельности.
24. Какими бывают внешние эффекты:
- 1) компенсационные и стимулирующие;
 - 2) общие и частные;
 - 3) положительные и отрицательные;

- 4) протекционистские и разрешительные;
 - 5) прямые и косвенные.
25. Когда возникают положительные внешние эффекты:
- 1) деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других;
 - 2) деятельность одних экономических субъектов вызывает рост предельных затрат для других;
 - 3) деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов;
 - 4) деятельность экономических субъектов приводит к достижению доминирующего положения на рынке;
 - 5) деятельность экономических субъектов приводит к росту их рентабельности.
26. Когда возникают положительные экстерналии:
- 1) деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других;
 - 2) деятельность одних экономических субъектов вызывает рост предельных затрат для других;
 - 3) деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов;
 - 4) деятельность экономических субъектов приводит к достижению доминирующего положения на рынке;
 - 5) деятельность экономических субъектов приводит к росту их рентабельности.
27. Когда возникают отрицательные внешние эффекты:
- 1) деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других;
 - 2) деятельность одних экономических субъектов вызывает рост дополнительных доходов у других;
 - 3) деятельность экономических субъектов приводит к достижению доминирующего положения на рынке;
 - 4) деятельность экономических субъектов приводит к росту их рентабельности;
 - 5) характер деятельности экономических субъектов вызывает у них рост предельных затрат.
28. Когда возникают отрицательные экстерналии:
- 1) деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других;
 - 2) деятельность одних экономических субъектов вызывает рост дополнительных доходов у других;

- 3) деятельность экономических субъектов приводит к достижению доминирующего положения на рынке;
 - 4) деятельность экономических субъектов приводит к росту их рентабельности;
 - 5) характер деятельности экономических субъектов вызывает у них рост предельных затрат.
29. Назовите не относящийся к наиболее известным случаям возникновения внешних эффектов:
- 1) загрязнение окружающей среды;
 - 2) использование общедоступного ресурса;
 - 3) обеспечение устойчивой эффективности по парето;
 - 4) опасное поведение, чреватое риском несчастного случая;
 - 5) причинение неудобств.
30. Назовите не относящийся к наиболее известным случаям возникновения экстерналий:
- 1) загрязнение окружающей среды;
 - 2) использование общедоступного ресурса;
 - 3) обеспечение устойчивой эффективности по парето;
 - 4) опасное поведение, чреватое риском несчастного случая;
 - 5) причинение неудобств.
31. Проблема внешних эффектов в неоклассической теории традиционно связывалась с:
- 1) «фиаско государства»;
 - 2) «фиаско рынка»;
 - 3) безработицей;
 - 4) инфляцией;
 - 5) устойчивым рыночным равновесием.
32. Что оправдывало в неоклассической теории возникновение «фиаско рынка»:
- 1) государственное вмешательство;
 - 2) загрязнение окружающей среды;
 - 3) использование общедоступного ресурса;
 - 4) оппортунистическое поведение;
 - 5) стихийный рыночный механизм.
33. С помощью чего решалась проблема внешних эффектов в неоклассической теории:
- 1) «крест А. Маршалла»;
 - 2) «налог А. Пигу»;
 - 3) «парадокс бережливости»;

- 4) «парадокс В. Леонтьева»;
 - 5) «принцип эквивалентности Д. Рикардо».
34. Кто первым предложил решение проблемы внешних эффектов с помощью частного урегулирования споров:
- 1) Армен Алчян;
 - 2) Герберт Саймон;
 - 3) Дуглас Норт;
 - 4) Оливер Уильямсон;
 - 5) Рональд Коуз.
35. Какой способ решения проблемы внешних эффектов первым предложил Рональд Коуз:
- 1) введение государственных гарантий;
 - 2) введение бонусов и премиальных выплат при наличии внешних эффектов;
 - 3) на основе жесткой государственной антимонопольной политики;
 - 4) с помощью всеобъемлющего административного государственного контроля и регулирования;
 - 5) с помощью частного урегулирования споров.
36. Какое название получила гипотеза Рональда Коуза о возможности интернализации отрицательных внешних эффектов:
- 1) закон возвышения потребностей;
 - 2) закон редкости;
 - 3) закон убывающей предельной полезности;
 - 4) теорема собственности;
 - 5) теорема экономики благосостояния.
37. С именами каких ученых связана теорема собственности:
- 1) Столпера—Самуэлсона;
 - 2) Портера—Лоулера;
 - 3) Коуза—Стиглера;
 - 4) Кобба—Дугласа;
 - 5) Хекшера—Олифа.
38. Какую величину составляют трансакционные издержки в теореме собственности:
- 1) бесконечно большую;
 - 2) бесконечно малую;
 - 3) единицу;
 - 4) нулевую;
 - 5) предельную.

39. Какую величину составляют трансакционные издержки в теореме Коуза—Стиглера:
- 1) бесконечно большую;
 - 2) бесконечно малую;
 - 3) единицу;
 - 4) нулевую;
 - 5) предельную.
40. Сколько альтернативных режимов собственности принято различать в рамках институциональной экономики:
- 1) 2;
 - 2) 3;
 - 3) 4;
 - 4) 5;
 - 5) 6.
41. Какой из перечисленных альтернативных режимов собственности не различает институциональная экономика:
- 1) государственной собственности;
 - 2) индивидуальной собственности;
 - 3) коммунальной собственности;
 - 4) общей собственности;
 - 5) частной собственности.
42. Сколько альтернативных теорий возникновения прав собственности принято различать в рамках институциональной экономики:
- 1) 2;
 - 2) 3;
 - 3) 4;
 - 4) 5;
 - 5) 6.
43. Какая из перечисленных альтернативных теорий возникновения прав собственности считается оптимистической:
- 1) наивная теория;
 - 2) теория групп давления;
 - 3) теория рентаориентированного поведения;
 - 4) теория коллективных действий;
 - 5) эволюционная теория.
44. В чем заключается «проблема безбилетника»:
- 1) выступает результатом политики «снятия сливок»;
 - 2) потребитель общественного блага выступает в роли монополиста;

- 3) потребитель общественного блага старается уклониться от его оплаты;
 - 4) продавец общественного блага назначает за него монопольно высокую цену;
 - 5) продавец общественного блага не получает дохода от его продажи, который изымает государство.
45. При каких условиях становится возможным осуществление коллективных действий:
- 1) большое число участников в группе с общим интересом, имеющих возможность применить избирательные стимулы;
 - 2) большое число участников в группе с общим интересом, не имеющих возможность применить избирательные стимулы;
 - 3) малое число участников в группе с общим интересом, имеющих возможность применить избирательные стимулы;
 - 4) малое число участников в группе с общим интересом, не имеющих возможность применить избирательные стимулы;
 - 5) малое число участников в группе с разными интересами, не имеющих возможность применить избирательные стимулы.
46. Что представляет собой рентоориентированное поведение:
- 1) попытку индивидов увеличить свое богатство, осуществляя непроизводительное использование ресурсов, приводящее к сокращению богатства общества;
 - 2) получение абсолютной земельной ренты;
 - 3) получение дифференциальной земельной ренты;
 - 4) получение экономической ренты;
 - 5) попытку индивидов за счет мультипликативного эффекта увеличить свое богатство на фоне роста темпов инфляции.
47. Что получает общество при рентоориентированном поведении:
- 1) потери от неэффективных прав собственности и сокращение объема производства из-за непроизводительного расходования ресурсов;
 - 2) доход в виде экономической ренты;
 - 3) монопольную ренту от эффективных прав собственности и роста объема производства при эффективном расходовании ресурсов;
 - 4) мультипликативный рост национального дохода;
 - 5) увеличение суммарной ренты потребителей, отражающей рост уровня и качества жизни населения.
48. Кто впервые ввел термин «рентоориентированное поведение»:
- 1) Г. Таллок;

- 2) Дж. Стиглер;
 - 3) П. Милгром;
 - 4) Р. Д. Кутер;
 - 5) Энн Осборн Крюгер.
19. Кто впервые разработал теорию рентоориентированного поведения:
- 1) Г. Таллок;
 - 2) Дж. Стиглер;
 - 3) П. Милгром;
 - 4) Р. Д. Кутер;
 - 5) Энн Осборн Крюгер.

Глава 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНТРАКТОВ

4.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт». Классификация контрактов

Понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага.

Контракт в юридическом смысле — это соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме. Те формы контракта, которые известны сейчас, — это сравнительно недавнее явление. Контракты как обязывающие соглашения, защищенные законом, появляются только в XVI веке. Центральное значение для эффективного использования ресурсов имеет принцип свободы контракта, который означает в том числе и право не заключать контракт: никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Эта свобода заключения контракта позволяет частному собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Принцип свободы договора — это одно из основных начал российского гражданского законодательства (ст. 1 ГК РФ).

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Впервые подход к контрактам как к отношениям был предложен Ойгеном фон Бем-Баверком.

Институциональная экономическая теория старается объяснить многообразие форм контрактных отношений на основе различий транзакционных издержек и деловой практики при стремлении экономических агентов снизить уровень этих издержек.

Проблема контрактов и связанных с ними транзакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают), что создает основания для возникновения проблемы полноты и неполноты контрактов. Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, зависят от структуры прав собственности.

Если бы стороны сделки могли заключить **полный** (*англ. complete*) **контракт**, который четко определял бы, что должна делать каждая сторона при любых обстоятельствах, и распределял 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 возникало бы. Однако требования к полному контракту очень строгие, а значит, практически невыполнимые.

Причины неполноты контрактов:

- ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства;
- издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении контрактов;
- неточность и сложность языка, которым написаны контракты;
- определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде. Поэтому стороны при заключении контрактов оставляют пробелы, которые будут заполнены, когда настанет время для внесения изменений.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно создают 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.

Описанные выше причины неполноты контракта можно определить одним понятием — «ограниченная рациональность» экономических агентов, которое ввел в научный оборот Г. Саймон, утверждавший, что разум человека — это ограниченный ресурс и его также нужно экономить.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта, каждый из которых имеет определенные свойства и свою преимущественную область применения.

Таблица 4.1

Основные типы контрактов

Свойство	Тип контракта		
	классический	неоклассический	отношенческий
Полнота	Полный	Неполный	Неполный
Формализованность	Явный	Явный	Неявный
Частота	Разовый	Случайный	Регулярный
Гарант	Государство	Третья сторона	Контрагенты

1. **Классический контракт** носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если... то»). Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента — его участником может быть любой. Классический контракт тяготеет к стандартизации. Записанные условия сделки имеют в нем перевес над устными, основной акцент делается на формальных документах. С выполнением сделки он прекращает существование. Способ организации сделки — рынок. Контракт носит двусторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение контракта, а все споры по нему решаются в суде. В основе этого типа контракта лежит классическое договорное право. Примером классического контракта могут служить контракт на поставку или контракт на покупку.
2. **Неоклассический контракт** — это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть, пока они не произойдут. Поэтому участники такого контракта соглашаются на

привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнить в случае наступления неоговоренных в контракте событий, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются не судом, а органами арбитража. Способ организации сделки при неоклассическом контракте — гибридная (смешанная) форма. Примером неоклассического контракта может служить трудовое соглашение.

Гибридная форма сделки — это специализированный способ организации сделки (governance structure), сочетающий в себе как элементы рынка, так и иерархии (или планирования и административного управления), применяющийся в условиях достаточно сильной двусторонней зависимости контрагентов и предполагающий достижение компромисса между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам. Понятие «гибридной формы сделки» предложил О. Уильямсон.

В качестве *примеров гибридных форм сделки* можно привести:

- *долгосрочные контракты* (на 30 и более лет), заключаемые, к примеру, между электростанцией и угледобывающей станцией;
- *эксклюзивные дилерские контракты* — соглашения о том, что покупатель будет покупать весь товар данного типа только у одного продавца и воздерживаться от покупки конкурирующих товаров;
- *связанные продажи* (англ. tie-in sales), при которых продажа организуется таким образом, что покупатель не может приобрести нужные ему товар и услуги, не приобретая чего-либо еще у данного производителя. Например, продажа продукции через сеть эксклюзивных дилеров вынуждает потребителей приобретать дополнительные услуги в этой же сети;
- *франчайзинг* — контракт, предоставляющий независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок (обычно на 20 лет, а в России — на 15 лет). За это право инвестор платит первоначальный взнос и *роялти* (royalty), т. е. компенсацию за использование патентов, авторских прав, природных ресурсов и других видов собственности, выплачиваемую в виде процента от стоимости проданных товаров и услуг, при производстве которых использовались патенты, авторские права и др.

3. **Отношенческий (имплицитный (implicit contract), или обязательственный), контракт** используется в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обязодная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет

решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов, здесь полностью исчезает — отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа. Личность участников здесь приобретает решающее значение. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных переговоров, двустороннего торга, обычно требующего обращения к вышестоящему в иерархии административному звену этой же организации. Нормой, на которую ссылаются стороны, служит не первоначальный контракт, а все отношение в целом. Примером такого типа контракта может служить так называемый психологический контракт, основу которого составляют вопросы организационной культуры и мотивации работника, связанные с обязательствами долгосрочной заботы о сотруднике (к примеру, продвижение по службе, конкурентная зарплата и т. д.) со стороны работодателя, и ожидание в обмен на лояльность добросовестной работы нанимаемого работника.

Однако иерархия имеет свои недостатки, которые связаны со следующими издержками:

- у менеджеров внутренних подразделений более слабые стимулы к максимизации прибыли (снижению издержек, повышению качества, к инновациям);
- в рамках иерархии появляются значительные бюрократические издержки.

Согласно К. Менару, можно выделить **четыре основных фактора, определяющих различия между типами контрактов.**

1. **Срок действия контракта.** Продолжительность контракта, как правило, связана с основными характеристиками сделки. Чем более специфичны инвестиции, чем большее значение имеет непрерывность сделки, тем более длительным будет срок, на который заключается контракт.
2. **Степень полноты контракта** в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: цен, качества, количества, штрафных санкций. Проведенные эмпирические исследования показали, что степень полноты контракта возрастает с увеличением специфичности ресурсов и уменьшается по мере увеличения неопределенности. Это означает, что достигается определенный компромисс между гарантиями, потребность в которых возрастает

с увеличением зависимости, и гибкостью, которая требуется из-за меняющихся условий реализации сделки.

3. **Стимулы**, т. е. механизмы, использующиеся в контрактах, которые можно свести к следующим категориям: сдельная оплата труда, почасовая оплата труда, распределение акций между работниками, доход на активы, выплачиваемые собственникам, и рента, которая делится между участниками совместного проекта.
4. **Процедуры принуждения** к исполнению контракта.

Каждой контрактной форме соответствует специфический **механизм управления договорными отношениями**.

1. **Безличный рыночный механизм**. Подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.
2. **Арбитраж**. Распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.
3. **Двусторонняя структура управления**. Это тип характерен для отношений контрактов. Сфера применения такого механизма управления — регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности.
4. **Унитарное управление (иерархия)**. Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Итак, все типы контрактов отличаются той ролью, которую играет в них цена, степенью специфичности ресурсов, которые являются предметом сделки, а также наличием специальных гарантий выполнения обязательств, закрепленных в контракте. Эти характеристики контрактов и альтернативных способов организации сделки можно представить в виде следующей таблицы.

Таблица 4.2

Типы контракта и альтернативные способы организации сделки

Тип контракта	Цена (р)	Специфичность ресурса (к)	Гарантии исполнения контракта (s)	Способ организации сделки
Классический	Решающая роль в стимулировании, координации и контроле	$k = 0$ ресурс общего назначения	$s = 0$ гарантии не нужны	Рынок

Таблица 4.2 (окончание)

Тип контракта	Цена (р)	Специфичность ресурса (к)	Гарантии исполнения контракта (s)	Способ организации сделки
Неоклассический	Играет важную роль, но ограниченную специфичностью ресурсов	$k > 0$ средняя степень специфичности ресурса	$s \neq k$ гарантии при- менять сло- жно	Смешанные или гибри- дные формы
Отношен- ческий (имплицитный)	Не играет существенной роли	k – значительная величина ресурсе высокоспецифичный или уникальный	$s = k$ исполнение контракта полностью гарантировано	Иерархия или формальная организация

4.2. Асимметрия информации, моральный риск и стратегии его снижения

Даже если некоторая случайность может быть предусмотрена и запланирована в контракте, а контрактные отношения надежно защищены, то могут возникать и другие сложности, как в период заключения контракта, так и в процессе его исполнения. Одна из сторон контракта может располагать важной частной информацией как на стадии *ex ante*, до заключения контракта, когда еще проводятся переговоры о его заключении, так и на стадии *ex post*, т. е. после заключения контракта, когда имеющейся информации недостаточно для оценки того, соблюдаются ли условия соглашения или нет. **Асимметрия информации** означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Можно выделить **три типа оппортунистического поведения**, которые соответствуют разным видам асимметрии информации.

1. Покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название **«скрытые характеристики»** (hidden characteristics), которая может привести к **неблагоприятному отбору** (adverse selection).

Термин «неблагоприятный отбор» возник в страховом деле и в экономической теории был введен Ф. Найтом.

2. **Скрытые действия** (hidden action)/**скрытая информация** (hidden information), которые приводят к **моральному риску** (moral hazard) той стороны, которая обладает информацией.

Понятия «скрытые действия» и «скрытая информация» были введены К. Эрроу.

3. **Скрытые намерения** (hidden intentions) партнера по сделке скрывают в себе опасность третьего вида оппортунистического поведения — **вымогательства** (hold-up).

Впервые внимание на трудности, возникающие на рынке в связи с асимметрией информации на стадии до заключения сделки, обратил внимание профессор экономики Калифорнийского университета в Беркли Джордж Акерлоф (George Akerlof, род. 1940) в 1970 г.

Он рассмотрел механизм неблагоприятного отбора на примере рынка подержанных автомобилей в США. На этом рынке продаются хорошие автомобили, которые на сленге называются «сливы», и плохие (на сленге — «лимоны»). Продавцы располагают большей информацией о качестве автомобилей, которые они продают, чем покупатели. Но поскольку покупатели не могут провести различие между «сливами» и «лимонами», то и хорошие, и плохие автомобили продаются по одной цене. Дж. Акерлоф утверждает, что в этой ситуации на рынке останутся в основном «лимоны» и, возможно, хорошие автомобили вообще не будут предлагаться к продаже.

В подобной ситуации возникает внешний эффект, который приводит к провалу рынка. Своим решением попытаться продать автомобиль плохого качества по средней цене экономические агенты оказывают влияние на складывающееся у покупателей впечатление в отношении качества «среднего» автомобиля, продаваемого на рынке. Это приводит к понижению цены, которую покупатели готовы платить за «средний автомобиль», и таким образом наносит ущерб людям, которые пытаются продать хороший автомобиль. Из-за высоких издержек получения информации товары низкого качества вытеснили товары хорошего качества. Проблема неблагоприятного отбора может быть настолько серьезной, что способна полностью разрушить рынок.

Существуют две стратегии, позволяющие решить проблему неблагоприятного отбора: **подача сигнала** (signalling) и **просеивание** (screening). Различие между этими стратегиями состоит в том, какая из сторон предпринимает действия — информированная или неинформированная.

При сигнализировании инициативу в свои руки берет сторона, располагающая информацией. Той стороне, которая обладает скрытой информацией, бывает выгодно, чтобы о ней узнала другая сторона.

Сигнал — это наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена.

В примере Дж. Акерлофа с рынком подержанных автомобилей таким сигналом служит гарантия, которую предоставляет продавец «слив», если автомобиль окажется «лимоном». Продавец «лимонов» не может предоставить подобной гарантии, поскольку это ему невыгодно.

В договорах подобным сигналом о надежности другой стороны могут служить штрафные санкции; другим примером сигнала могут быть капиталовложения в торговую марку.

Понятие **«просеивание»** характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками. Неинформированная сторона может предложить информированной стороне некий набор альтернатив, каждая из которых рассчитана на определенный тип информированной стороны. Последняя делает свой выбор и тем самым раскрывает свою частную информацию.

В свою очередь, существует еще одна проблема, получившая название «морального риска», возникающая, когда лицо, обладающее необходимой для принятия решения информацией, имеет интересы, отличающиеся от интересов лица, принимающего решение. Очевидно, что это лицо может пытаться использовать информационное преимущество для того, чтобы повлиять на принятие выгодного для себя решения. Оно будет заинтересовано в том, чтобы не предоставлять полную и точную информацию, имеющую существенное значение для принятия решения. В этом случае речь идет о скрытой информации.

Моральный риск — это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

Ситуации, в которых возникает моральный риск, характеризуются сочетанием следующих условий:

- интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует свои собственные интересы в ущерб интересам заказчика;
- исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;

- заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Моральный риск встречается повсеместно.

Некоторые ресурсы в большей степени подвержены моральному риску, чем другие. **Ресурсы** или капиталовложения **называются пластичными**, если использование ресурса по назначению трудно проконтролировать, а законных способов его использования может быть много. Лицо, которое принимает решение (управляет использованием пластичного ресурса), в данном случае имеет больше возможностей тайно повлиять на ожидаемые результаты в своих интересах. Если контроль использования пластичного ресурса требует больших издержек, то в этом случае и возникает опасность морального риска. Ресурсы, которые не являются пластичными, не требуют контроля над своим использованием.

Примером отрасли с невысокой степенью пластичности ресурсов могут служить железные дороги, предприятия коммунальной сферы, авиалинии, нефтепереработка (в отличие от геологической разведки нефтяных месторождений). Наиболее пластичным ресурсом является человеческий капитал, деньги.

Частным случаем морального риска является проблема, которая носит название **проблема «принципала—агента»** (заказчика—исполнителя), или проблема агентских отношений (agency).

Агент действует по поручению принципала, но принципалу трудно проконтролировать действия своего агента. То, что принципал может наблюдать, — это в основном результаты. Если принципал — владелец фирмы, то управляющий (менеджер) — это агент, а результатом будет прибыль в конце года.

Проблема здесь возникает из-за асимметрии информации, которая складывается при наличии двух условий:

- деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала;
- о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

Принципал может оказаться перед угрозой серьезных потерь. Его благополучие зависит от действий агента. **Издержки в агентских отношениях** складываются из следующих компонентов:

- издержек контроля со стороны принципала;
- издержек исполнителя, связанных с добровольным принятием более жестких условий, например издержки по внесению залога;

- остаточных потерь, т. е. потерь принципала от решений агента, отклоняющихся от решений, которые принял бы сам принципал, если бы обладал информацией и способностями агента.

Способы снижения уровня морального риска следующие.

1. Контроль за действиями агента. Можно ужесточить надзор за деятельностью агента, увеличивая объем ресурсов, расходуемых на эти цели. Все меры по ужесточению надзора, как правило, дорогостоящие, и нередко издержки контроля могут превышать ту выгоду, которая достигается подобным образом.
2. Поиск дополнительных источников информации об агенте, о его усилиях, о его честности и прилежании.
3. Создание конкуренции между агентами, которые имеют противоположные интересы, а значит, будут охотно раскрывать относительные преимущества своей деятельности, подчеркивая недостатки деятельности своих конкурентов.
4. Контроль посредством механизма фондового рынка и рынка слияний и поглощений позволяет смягчить проблему морального риска в отношениях между акционерами и наемными управляющими.

Одним из распространенных способов борьбы с моральным риском выступает объединение интересов принципала и агента с помощью стимулирующих контрактов или участия агента в результатах деятельности.

Иногда о деятельности агента можно судить по ее результату, в этом случае можно создать стимул для правильного поведения, выплачивая вознаграждение за хорошие результаты. Однако использование этого способа предотвращения морального риска может быть ограничено следующими факторами:

- поведение агента нередко лишь частично влияет на результат и трудно выделить влияние именно усилий агента на конечные результаты;
- возможности заключения стимулирующих контрактов ограничены степенью склонности агента к риску. Большинство людей не склонны к риску (*risk-averse*). Они скорее выберут небольшой, но постоянный доход, чем неопределенный доход, который в среднем выше, но зависит от факторов непредсказуемых и не поддающихся контролю с их стороны. Возникает вопрос о том, кто должен нести риск, связанный с действием случайных факторов.

Стимулирующий контракт создает стимулы для агента прикладывать высокий уровень усилий, поскольку если он будет работать с минимальными усилиями, тогда не получит ничего.

Существуют и другие возможности снижения морального риска.

Так, например, можно создать для агента стимулы к хорошей работе и одновременно предоставить ему страховку от неблагоприятного исхода — это **смешанный контракт**.

Устанавливая вознаграждение на более высоком уровне, когда агент добивается хорошего результата, мы создаем у агента стимул к хорошей работе. Выплачивая агенту некоторое вознаграждение при плохом результате, мы страхуем его от невезения. Поскольку агент получает некоторую сумму при плохом результате, т. е. мы его страхуем, он не будет требовать слишком большую сумму при хорошем результате. Мы добиваемся высокого уровня усилий и, соглашаясь нести бремя риска, платим ему меньше, чем при стимулирующем контракте с интенсивными стимулами.

Еще одним из способов снижения морального риска может стать **добровольное принятие агентом более жестких условий** (bonding). Агенты могут добровольно ставить себя в более жесткие условия, стесняя свободу своих будущих действий. Они как бы вносят залог, который теряют, если обнаруживается, что их поведение отклоняется от интересов принципала. Принципал получает гарантии добросовестной работы агента, поскольку видит, что у агента связаны руки и отлынивание ему невыгодно, иначе он не получит более высокого вознаграждения.

И наконец, можно для снижения морального риска использовать **принцип «сделай сам»** (изменение структуры собственности и организационная перестройка). Моральный риск в агентских отношениях можно преодолеть, если отказаться от услуг агента и сделать все самому, однако это не всегда возможно или вы потеряете выгоды от специализации труда. Борьбa с моральным риском можно, изменив структуру собственности. В данном случае вертикальная интеграция решит проблему морального риска в отношениях с агентом.

Угроза оппортунизма повышает трансакционные издержки, которые несут обе стороны. Законодательство должно учитывать возможности проявления оппортунизма и сокращать связанные с ним трансакционные издержки. Эта задача довольно сложная, потому что одни виды оппортунистического поведения проще обнаружить, чем другие. Оппортунистическое поведение следует отличать от нарушения договора. Оппортунизм может быть основанием для того, чтобы назвать нарушением поведение, которое явных условий договора не нарушает. В то же время не каждое нарушение договора будет оппортунистическим поведением. Необходимым условием для того, чтобы определенное поведение можно было бы назвать оппортунистическим, является перераспределение богатства. Однако при этом жертва оппортунистического

поведения должна иметь законное право на ту часть богатства, которую она теряет в результате оппортунистического поведения контрагента. По сути, вопрос заключается в том, кто имеет право на перераспределяемую часть богатства. Перераспределение богатства в результате оппортунистического поведения не служит никакой производительной цели, но затраты на его реализацию и на защиту от него являются прямыми вычетами из богатства общества.

4.3. Специфичность ресурсов и опасность вымогательства

Одна из важнейших характеристик сделки — это природа капиталовложений, которые осуществляют участники сделки.

Впервые понятие специфичности ресурсов было введено в экономическую теорию Г. Беккером в 1964 г. применительно к инвестициям в человеческий капитал. Если ресурс представляет интерес для многих производителей и его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется, то это **ресурс общего назначения**. **Специфическим называется ресурс**, который в случае прерывания сделки не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности. О мере специфичности ресурса можно судить по тому, насколько сократится ценность ресурса при его использовании в другом месте.

Принято выделять следующие **виды специфичности ресурсов**.

1. **Специфичность местоположения** (site specificity) связана со значительными издержками перемещения ресурса. Предполагать наличие специфичности местоположения можно, если предприятия находятся в географической близости друг от друга. Примером специфичности местоположения может служить электростанция, построенная в непосредственной географической близости от угольной добывающей шахты. Подобное расположение позволяет сэкономить на транспортных расходах и издержках, связанных с хранением запасов угля.
2. **Специфичность физических активов** (physical asset specificity). О специфичности физического капитала говорят, когда стороны или одна из сторон осуществила инвестиции в оборудование с определенными характеристиками, которое имеет меньшую ценность при его использовании в других проектах. Примером могут служить некие электростанции, которые обычно рассчитаны на определенный тип угля (с определенной влажностью, содержанием серы, химическим составом).

3. **Специфичность человеческого капитала** (human asset specificity). О специфичности человеческого капитала говорят, когда в результате обучения на рабочем месте работники накапливают специальные навыки, которые позволяют производить товары и услуги более эффективно, чем это делают такие же работники, но не обладающие специфическим человеческим капиталом. Примером специфического человеческого капитала может служить знание менеджером административных особенностей и управленческой культуры той фирмы, в которой он проработал много лет. Эти специфические знания имеют ценность только для данной фирмы и обесцениваются, если управляющий теряет работу в данной фирме, например в результате враждебного поглощения управляемой им компании. Понятие специфичности человеческого капитала может относиться также к отношенческим навыкам, которые возникают при работе командой, когда все члены команды хорошо знают друг друга.
4. **Специфичность целевых, или «предназначенных», активов** (dedicated assets). Здесь речь идет о капиталовложениях в ресурсы общего назначения, которые, однако, могут оказаться предназначенными для одного-единственного конкретного пользователя. Поставщик осуществляет эти капиталовложения в надежде продать значительное количество продукции определенному покупателю. Если контракт расторгается, у поставщика остаются значительные запасы, потому что спрос на них со стороны других покупателей отсутствует. Такая же ситуация может сложиться и на стороне покупателя.
5. **Специфичность временная** (temporal specificity). Это характеристика инвестиций, для которых существенное значение имеет координация производства (например, при производстве скоропортящихся продуктов питания, срок годности которых усложняет координацию производства), а система оперативных поставок становится решающим фактором. Ценность ресурсов, не поставленных вовремя, существенно снижается.
6. **Специфичность репутации, торговой марки** (brand name specificity). Это невозвратные инвестиции в создание репутации или в торговую марку, которые теряют свою ценность, если товары или услуги фирмы окажутся низкого качества.

Экономический агент, осуществивший инвестиции в специфические активы, оказывается в уязвимом положении. За пределами данной сделки его специфические инвестиции теряют свою ценность, для других экономических агентов они не представляют такой же ценности. Если

сделка не исполняется, то сторона, осуществившая специфические инвестиции, теряет свои вложения. В подобной ситуации, когда сторона, осуществившая специфические инвестиции, оказывается как бы «запертой» в сделку со своим партнером, возникает опасность оппортунистического поведения со стороны этого партнера, которая носит название «вымогательство» (hold-up). Подобная зависимость часто бывает двусторонней. До заключения сделки экономический агент сталкивается с большим количеством продавцов, и у него есть возможность выбора, однако после заключения контракта конкурентные отношения сменяются отношениями двусторонней монополии, если осуществляются инвестиции в специфические для данной сделки инвестиции в физические или человеческие активы. Происходит то, что О. Уильямсон назвал «фундаментальной трансформацией».

Привлекательность инвестиций в специфические активы заключается в том, что они могут привести к снижению издержек производства и тем самым обеспечить дополнительный доход. Именно этот дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов и носит название «квазирента», и является целью оппортунистического поведения. У партнера стороны, осуществившей специфические инвестиции, появляется возможность «вымогать» большую часть излишка, создаваемого специфическим ресурсом, посредством угрозы расторжения сделки.

Итак, теперь можно сформулировать понятие «**вымогательство**» следующим образом: это такой вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиренты, ущемляющем интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Вымогательство часто принимают форму «неудовимого» оппортунистического поведения, которое не нарушает условий формального контракта.

При объединении специфических ресурсов, т. е. специализированных взаимодополняемых, взаимно уникальных по отношению друг к другу ресурсов, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме, возникает сверхсуммарный эффект, который и является источником квазиренты. Эта квазирента делится между собственниками специфических ресурсов.

Когда экономический агент принимает решение о входе в отрасль, он сравнивает тот доход, который он получит, с теми инвестициями, которые ему необходимо осуществить. Часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое, чтобы привлечь фирму в данную отрасль, является **рентой**. Рента возникает, как правило, на ограничен-

ный ресурс (причем ограничения могут быть как естественными, так и искусственными).

Однако когда инвестиции уже осуществлены, доходы могут оказаться ниже, чем предполагалось. Они могут даже не окупать тех вложений капитала, которые осуществлял экономический агент. **Квазирента** — это часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли. **Квазиренту** можно определить следующим образом: это разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

В качестве примера здесь можно привести сталелитейный завод, расположенный поблизости от энергетического предприятия и осуществляющий инвестиции, которые зависят от того, сможет ли завод покупать энергию по определенной цене. После осуществления инвестиций, которые имеют безвозвратный характер, энергетическое предприятие может поднять цену на энергию, и сталелитейный завод все равно будет работать, поскольку предельные выгоды, даже при более высокой цене энергии, будут превышать предельные издержки, несмотря на то что безвозвратные инвестиции при этом не окупятся.

Рента — это излишек по сравнению со средними общими издержками. **Квазирента** — излишек по сравнению со средними переменными издержками. В конкурентной экономике рента — явление преходящее, а квазирента — довольно распространенное. Она создается всегда, когда осуществляются невозвратные специфические капиталовложения. Поэтому квазирента встречается чаще, чем рента. Квазирента по своей величине может быть или равна, или меньше ренты, но она не может превышать ренту. Для того чтобы удержать фирму в данной отрасли, достаточно более низкого дохода по сравнению с тем, который необходим, чтобы привлечь ее в данную отрасль. Разница между ними возникает из-за наличия издержек, которые фирма (или работник) несет при входе в отрасль, и которые она не может вернуть, если уходит с этого рынка.

Плата за приносимую квазиренту — это повышенная рискованность специализированных капиталовложений, необходимость поиска дополнительных гарантий от нарушения партнером своих обязательств. Квазирента может быть экспроприрована, а владелец не будет извлекать фактор из данной сферы его использования. **Способами экспроприации квазиренты** могут быть следующие.

1. Нелегальный способ (например, гангстерами посредством рэкета).
2. Легальный способ — владельцами специализированных ресурсов, когда специфический ресурс зависит от другого ресурса, который

является в некотором роде уникальным. Когда владелец этого уникального ресурса изымает свой ресурс, а субституты либо очень дороги, либо более низкого качества, тогда происходит изъятие квази-ренды, приходящейся на другие специфические ресурсы.

3. Существует и еще один тип зависимости, который связан с асимметрией информации. В этом случае экспроприация квазиренды может произойти, если результаты деятельности сложно измерить и трудно предотвратить недобросовестную работу, при этом близкие субституты могут быть вполне доступны. Например, неквалифицированный работник ставит под удар репутацию фирмы и ее специализированные капиталовложения в торговую марку.

Экспроприация квазиренды одной из сторон сделки — это всего лишь перераспределение богатства. Именно поэтому было бы неправильным использовать антимонопольное законодательство в ситуациях, которые характеризуются специфичностью ресурсов, несмотря на возникновение отношений двусторонней монополии после того, как заключен контракт и осуществлены инвестиции в специфические ресурсы. Антимонопольное законодательство направлено на защиту потребителей от высоких цен и ограниченного предложения, вызванного монопольным положением производителя, а экспроприация квазиренды не ведет к увеличению цен для потребителей. Она касается перераспределения дохода между сторонами сделки и не влияет на рыночные цены, поскольку квазирента — это доход на невозвратный капитал.

Присвоение квазиренды связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, а лишь перераспределяет ее. Угроза вымогательства со стороны партнера — это серьезное препятствие на пути осуществления специализированных инвестиций. Если не найти способа предотвращения экспроприации квазиренды, тогда экономические агенты не будут вкладывать средства в специфические ресурсы.

Проблема вымогательства возникает и из сочетания специфичности ресурсов и неполноты контракта. Озабоченность этими проблемами ведет к неэффективному использованию ресурсов. Так, фирмы, опасаясь, что осуществленные инвестиции сделают их уязвимыми в отношении вымогательства, отказываются от капиталовложений в специфические ресурсы. Решить проблемы, возникающие вследствие опасности вымогательства, помогает правильный выбор типа контракта и способа организации сделки.

Однако возможны и другие решения проблемы вымогательства, связанные с взаимным доверием сторон.

Теория трансакционных издержек исходит из того, что экономического агента, который может повести себя оппортунистически после заключения сделки, трудно определить до того, как сделка заключена, и те, кто выбирают тип контракта и способ организации сделки, должны постоянно учитывать потенциальную возможность вымогательства со стороны партнера по сделке. Эта экономическая теория уделяет основное внимание гарантиям выполнения соглашения или их отсутствию и проблемам, возникающим в связи с этим, а не доверию или его отсутствию.

В реальной хозяйственной жизни по мере общения партнеров возникают возможности для проявления оппортунистического поведения и всякий раз, когда партнер ими не пользуется, между сторонами возрастает доверие, которое способно привести к отказу от более жестких форм гарантий при прочих равных обстоятельствах. Возникновение доверия требует определенного времени, поэтому чем более длительны отношения, тем более высокого уровня доверия следует ожидать.

Выделяют следующие **виды доверия**.

1. Взаимное доверие может проявляться в соблюдении каждой стороной устных или письменных договоренностей. Этот тип доверия можно назвать **«доверие к договору»** (contractual trust). Любая сделка основана на контрактном доверии. Эти обещания могут быть даже не зафиксированы в письменном договоре, а просто соответствовать обычаям делового оборота, при этом чем в большей степени стороны полагаются на устные договоренности, а не на формальные условия контракта, тем выше уровень «доверия к контракту».
2. Данный тип доверия относится к ожиданиям, что партнер достаточно компетентен, чтобы выполнить свои обязательства. Речь идет о технической и управленческой компетентности, и этот тип доверия можно назвать **«доверием к компетенции» партнера** (competence trust). Одна из сторон может прекратить отношения, если имеет место оппортунистическое поведение, однако если причиной стала недостаточная компетентность, то другой стороне может быть дан еще один шанс при наличии оснований, что в течение достаточно короткого срока положение будет исправлено.
3. Неопределенный тип доверия, относящийся скорее к взаимным ожиданиям партнеров, что их контрагент будет готов пойти им навстречу, сделать больше, чем от него формально ожидается. Этот тип доверия носит название **«доверие к доброй воле» партнера** (goodwill trust). Здесь нет никаких явных обещаний, которые должны быть исполнены, никаких фиксированных профессиональных стандар-

тов. Когда мы говорим о репутации партнера, то имеем в виду скорее первые два типа доверия, а не доверие к доброй воле. Первые два вида доверия основаны на универсальных стандартах, и о них можно узнать, собирая информацию на рынке репутации. Третий вид доверия определяется скорее в контексте конкретной сделки. В зависимости от типа доверия оппортунизм будет проявляться и восприниматься по-разному. Утаивание технологической информации, которая может определить коммерческий успех или провал рискованного проекта, — оппортунистическое поведение с точки зрения доверия к доброй воле, но такие действия не могут считаться оппортунистическим поведением с точки зрения доверия к контракту, если партнеры не договорились о передаче этой информации.

Экономисты определяют доверие как разновидность риска. Когда мы говорим, что доверяем кому-то или кто-то заслуживает доверия, мы при этом неявно подразумеваем следующее: вероятность того, что это лицо предпримет действия, которые выгодны нам или по крайней мере не нанесут нам ущерба, достаточно высока для того, чтобы рассматривать возможность в каких-либо формах сотрудничества с ним.

Проблема доверия может быть проиллюстрирована в экономической теории игрой «дилемма заключенных» или ее односторонней версией. Экономисты предлагают ряд решений этой односторонней «дилеммы заключенных». Эти решения состоят из некоторых изменений игры, с тем чтобы побудить игроков выбрать стратегию, которая приведет к взаимовыгодному результату. Логика экономических решений заключается в следующем: если индивидуальные стимулы заставляют выбрать стратегию, которая приводит к некооперативному результату, тогда именно стимулы можно использовать для того, чтобы побудить игроков к сотрудничеству. Так, в теории трансакционных издержек проблема постконтрактного оппортунизма, создаваемая специфическими инвестициями, может быть решена, если А предусмотрел их гарантию в контракте, чтобы защитить себя от возможного оппортунистического поведения В.

Таким образом, в экономической теории экономический агент может считаться заслуживающим доверия, если у него нет стимулов к тому, чтобы воспользоваться доверием других лиц. И наоборот, можно с уверенностью ожидать, что при «соответствующих стимулах» даже надежный партнер не оправдает доверия.

Существуют **четыре основные категории решений дилеммы, возникающей в игре «доверие»**, предложенные экономистами.

1. **Изменение предпочтений игроков.** В этом случае вводятся внешние или внутренние изменения предпочтений игроков, так что игроки

предпочитают сотрудничать, а не следовать недальновидной стратегии максимизации собственной выгоды. В случае экзогенных изменений предполагается, что агент имеет предпочтения оправдывать доверие, так как в противном случае он будет испытывать стыд (это внешняя санкция). В случае же эндогенных изменений вводится эмоциональная предрасположенность к сотрудничеству, которая порождает чувство вины за обман, что предполагает интериоризацию игровых норм, запрещающих получать выгоду за счет другого игрока.

2. **Подписание явного контракта.** Другой путь решения проблемы в игре «доверие» — это подписание явного обязательного для сторон контракта, защищенного третьей стороной и требующего, чтобы игроки выбрали набор стратегий «доверять, оправдать доверие». Эти контракты могут принимать одну из двух форм: 1) контроль с наказанием; 2) контроль со стимулированием. Подобный подход характерен для экономической теории трансакционных издержек; при этом, являясь решением проблемы, которое будет следующим после оптимального (*second best*), поскольку контроль связан с издержками, стимулы могут искажаться, а принуждение третьей стороной требует, чтобы действия агента были наблюдаемы и подавлялись контролем.
3. **Использование неявного социального контракта.** Сюда относятся, к примеру, модель самовыполняющегося соглашения Лестера Телсера (Lester Greenspan Telser, род. 1931) и модель репутации. Эти решения требуют, чтобы взаимодействие было повторяющимся или долгосрочным.
4. **Повторяющееся взаимодействие.** В этом решении предлагаются две стратегии для наказания игроков, которые отказываются от сотрудничества, — стратегия «око за око» и стратегия «снуксового крючка». В соответствии со стратегией «око за око» игроки сотрудничают в первом раунде, а затем выбирают ту стратегию, которой придерживался другой игрок в предшествующем раунде игры. В соответствии со стратегией снуксового крючка игрок сотрудничает до тех пор, пока другой игрок не откажется от сотрудничества, а затем первый игрок отказывается от сотрудничества во всех последующих раундах игры. При обеих стратегиях у игроков есть стимул к сотрудничеству до тех пор, пока они ожидают, что сотрудничество продолжится в следующем периоде, выгода от сотрудничества значительна, а выгода от обмана не слишком велика.

Проблема экономического подхода к доверию заключается в том, что, меняя структуру игры таким образом, чтобы создать у игроков сти-

мул к сотрудничеству, экономисты устраняют уязвимость экономического агента к обману со стороны партнера, а тем самым устраняется и сама необходимость доверия. Если я знаю, что у моего партнера нет стимула к злоупотреблению моим доверием, могу ли я говорить о том, что я ему доверяю? По определению те, кто доверяет, уязвимы и не могут ничего предпринять, чтобы изменить ситуацию. Поэтому все же, видимо, нужно проводить различие между «доверием», создаваемым посредством стимулов, и доверием, применяемым в ситуациях, в которых игроки сохраняют уязвимость по отношению к действиям и выбору других. Это различие очень важно потому, что экономисты не всегда могут объяснить роль доверия в экономическом обмене, особенно в ситуациях, когда отсутствуют стимулы к оправданию доверия. Так, О. Уильямсон проводит различие между **«доверием, основанным на расчете»** (calculative trust) и **«личным доверием»** (personal trust). Доверие, основанное на расчете, О. Уильямсон рассматривает как явное противоречие, предполагающее рациональную оценку выгод и издержек доверия. Личное доверие не основывается на сознательном расчете, а гарантируется лишь особыми личными отношениями, которым был бы нанесен серьезный ущерб, если бы был допущен расчет.

Институциональная среда оказывает большое влияние на выбор формы контракта, и в первую очередь на потребность в тех или иных гарантиях при реализации специфических инвестиций. Сделки, которые выполняются в одной институциональной среде, могут оказаться нежизнеспособными в другой среде. Общество с высоким уровнем доверия будет реже прибегать к вертикальной интеграции для гарантий специфических инвестиций, чем общество с низким уровнем доверия. В Америке уровень доверия невысок, поскольку экономические агенты привыкли полагаться на развитую правовую систему, поэтому с ростом специфичности активов в Америке фирмы скорее прибегнут к вертикальной интеграции, чем европейские (германские, скандинавские) или японские компании, которые при аналогичных обстоятельствах предпочтут неоклассический контракт.

Вопросы и задания

1. Проблемные ситуации и вопросы

1. В каком случае оплата по результату как механизм стимулирования наемного работника не связана с издержками?
2. В чем суть идеи эффективной заработной платы?
3. В чем суть проблемы мягкого бюджетного ограничения?

4. В чем суть процедуры рационирования? Приведите пример.
5. Дайте классификацию товаров по издержкам измерения.
6. Дайте определение оппортунизма и перечислите его основные проявления.
7. Объясните, каким образом асимметрия информации может обуславливать возникновение издержек торга.
8. Опишите и приведите примеры внешних механизмов борьбы с моральным риском.
9. Опишите и приведите примеры внутренних механизмов борьбы с моральным риском.
10. Опишите основные методы борьбы с вымогательством.
11. Опишите основные отличия и сходства неоклассического и отношенияческого контрактов.
12. Опишите основные отличия сигналов от фильтрации.
13. Опишите основные факторы возникновения отношенийских контрактов. Приведите примеры.
14. Опишите основные черты классического контракта.
15. Опишите основные черты полных контрактов.
16. Опишите суть дилеммы «риск — стимулы» в решении задачи стимулирования наемного работника.
17. Охарактеризуйте структуру неоклассического контракта. Приведите пример такого типа контракта.
18. Перечислите и кратко опишите основные методы борьбы с неблагоприятным отбором.
19. Перечислите основные виды морального риска по типу асимметрии информации.
20. Перечислите основные методологические предпосылки теории агентства.
21. Перечислите основные факторы возникновения морального риска.
22. Почему полных контрактов в реальном мире не существует?
23. Приведите пример вымогательства, обусловленного наличием инвестиций в специфический человеческий капитал.
24. Приведите пример контракта и проиллюстрируйте на нем основные составляющие контракта.
25. Приведите пример контракта, имеющего субъективно большой, но объективно малый размер для его участников. Может ли реализовываться обратная ситуация?
26. Приведите пример полной информации, которая не является совершенной. Симметричной информации, которая не является полной.

27. Приведите примеры морального риска на кредитном рынке, рынке труда, товарном рынке.
28. Приведите примеры неблагоприятного отбора на кредитном рынке, рынке труда, товарном рынке.
29. Что такое контракт и каковы основные принципы контрактных отношений?

2. Тесты

1. Какое действие в институциональной экономике осуществляется посредством контракта:
 - 1) вознаграждение за оказание информационно-консалтинговых услуг;
 - 2) доверительное управление имуществом собственника;
 - 3) наем/увольнение работников;
 - 4) передача прав собственности на блага;
 - 5) различные финансовые сделки.
2. Что представляет собой контракт в юридическом смысле:
 - 1) двусторонняя (или многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;
 - 2) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;
 - 3) неформальный договор о распределении сфер влияния и разделе рынков сбыта между олигополистическими фирмами;
 - 4) письменный договор о совершении взаимных дружественных финансовых трансакций в течение определенного периода времени;
 - 5) соглашения сторон об их отношениях либо планировании таких отношений.
3. Что представляет собой классическое понимание контракта в институциональной экономической теории:
 - 1) гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме;
 - 2) двусторонняя (многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;
 - 3) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;

- 4) обязательное соглашение между двумя или несколькими лицами, в котором определяются действия, подлежащие исполнению с их стороны, и ответственность за выполнение;
 - 5) соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.
4. Каково определение контракта, предложенное Стюартом Маколеем:
- 1) гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме;
 - 2) двусторонняя (многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;
 - 3) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;
 - 4) обязательное соглашение между двумя или несколькими лицами, в котором определяются действия, подлежащие исполнению с их стороны, и ответственность за выполнение;
 - 5) соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.
5. Что не относится к основополагающим принципам контрактных обязательств:
- 1) неравноправное положение сторон в контрактных отношениях;
 - 2) ответственность за выполнение контракта;
 - 3) свобода выбора контрагентов;
 - 4) свобода заключения;
 - 5) свобода определения содержания и формы контракта.
6. Многообразие форм контрактных отношений в институциональной экономике зависит от:
- 1) отраслевой принадлежности фирм участников контрактных отношений;
 - 2) правовых норм государства;
 - 3) различий трансакционных издержек и деловой практики;
 - 4) специфики предмета контрактных отношений;
 - 5) характера субъектов контрактных отношений.
7. Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек зависит от:
- 1) правовых норм государства;
 - 2) различий трансакционных издержках;

- 3) специфики предмета контрактных отношений;
 - 4) существования формальных и неформальных правил;
 - 5) характера субъектов контрактных отношений.
8. Что порождает существование формальных и неформальных правил в теории контрактов:
- 1) многообразие форм контрактов;
 - 2) неравноправное положение сторон контракта;
 - 3) проблему полноты контрактов;
 - 4) специфику предмета контрактов;
 - 5) характер переговоров по контракту.
9. Что отражают контракты с позиции структуры прав собственности и механизмов их обеспечения:
- 1) неравноправное положение сторон;
 - 2) специфику объекта по поводу, которого складываются отношения;
 - 3) структуру стимулов и антистимулов;
 - 4) структуру трансформационных издержек сторон контракта;
 - 5) традиции и обычаи деловой практики.
10. В зависимости от четкости и жесткости закрепления действий каждой из сторон контракта при любых обстоятельствах различают следующие разновидности контрактов:
- 1) имплицитный и эксплицитный;
 - 2) обязательственный и отношенческий;
 - 3) полный и неполный;
 - 4) регулярный и разовый;
 - 5) формальный и неформальный.
11. Что не относится к причинам неполноты контрактов:
- 1) издержки осуществления расчетов и переговоров;
 - 2) неточность и сложность языка контракта;
 - 3) ограниченность предвидения человеком некоторых обстоятельств;
 - 4) определенная деятельность или информация, не поддающаяся проверке;
 - 5) экономическая рациональность сторон контракта.
12. Неполные контракты позволяют сторонам:
- 1) гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;
 - 2) исключить возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы;

- 3) однозначно закрепить распределение всех возможных издержек и выгод по контракту;
 - 4) формально закрепить все существенные условия контракта на период его действия;
 - 5) четко установить ответственность сторон за возможное оппортунистическое поведение.
13. Какую проблему создают сторонам неполные контракты:
- 1) возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы;
 - 2) несовершенство обязательств и опасность постконтрактного оппортунизма;
 - 3) рост налогооблагаемой базы контракта;
 - 4) совершенство обязательств и санкций за постконтрактный оппортунизм;
 - 5) усложнение механизмов взаимных расчетов.
14. Как Герберт Саймон определял причины неполноты контракта:
- 1) ограниченная рациональность;
 - 2) равновесие по Нэшу;
 - 3) экономическая рациональность;
 - 4) экономическая эффективность;
 - 5) эффективность по Парето.
15. Сколько основных типов контрактов выработала хозяйственная практика:
- 1) 2;
 - 2) 3;
 - 3) 4;
 - 4) 5;
 - 5) 6.
16. Какой тип контракта не различает институциональная экономика:
- 1) гибридный;
 - 2) классический;
 - 3) неоклассический;
 - 4) обязательственный;
 - 5) отношенческий.
7. Что не относится к основным характеристикам классического контракта:
- 1) государство выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

- 2) полнота фиксирования характера отношений, их возможных изменений или прекращения;
 - 3) разовый характер отношений сторон;
 - 4) третья сторона выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;
 - 5) явное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон.
18. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится классический контракт:
- 1) имплицитный;
 - 2) неполный;
 - 3) неявный;
 - 4) полный;
 - 5) эксплицитный.
19. К какому типу с точки зрения формализации условий относится классический контракт:
- 1) имплицитный;
 - 2) неполный;
 - 3) неявный;
 - 4) полный;
 - 5) явный.
20. Какова частота отношений сторон по классическому контракту:
- 1) временный;
 - 2) постоянный;
 - 3) разовый;
 - 4) регулярный;
 - 5) случайный.
21. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по классическому контракту:
- 1) арбитр;
 - 2) государство;
 - 3) контрагенты;
 - 4) посредник;
 - 5) поставщик.
22. Какой характер носит классический контракт:
- 1) конкретный;
 - 2) несовершеннолетний;
 - 3) обезличенный;

- 4) персонифицированный;
 - 5) совершенный.
23. Присутствие чего является отличительной чертой классического контракта:
- 1) отсутствие четко оговоренных пунктов «если... то»;
 - 2) четко оговоренных пунктов «все, что не записано, ничтожно»;
 - 3) четко оговоренных пунктов «если... то»;
 - 4) четко оговоренных пунктов «на усмотрение сторон контракта»;
 - 5) четко оговоренных пунктов «на усмотрение третьей стороны».
24. К какому моменту времени сводятся все возможные будущие события в классическом контракте:
- 1) будущему;
 - 2) настоящему;
 - 3) не привязаны ко времени, так как носят гибкий характер;
 - 4) определенному длительному периоду в будущем;
 - 5) определенному длительному периоду в настоящем.
25. Сколько сторон предполагает классический контракт:
- 1) две;
 - 2) три;
 - 3) четыре;
 - 4) много;
 - 5) неограниченное число.
26. С точки зрения формулировки положений классический контракт тяготеет к:
- 1) вариативности;
 - 2) неформальности;
 - 3) индивидуализации;
 - 4) неспецификации;
 - 5) стандартизации.
27. Когда прекращает свое существование классический контракт:
- 1) бессрочный;
 - 2) в зависимости от указанного в контракте срока;
 - 3) по решению одной из сторон;
 - 4) с момента выполнения сделки;
 - 5) с прекращением деятельности контрагентов.
28. Каков способ организации сделки при классическом контракте:
- 1) гибридный;
 - 2) нерархический;

- 3) рыночный;
 - 4) смешанный;
 - 5) формально организованный.
29. Какова степень специфичности ресурсов при классическом контракте:
- 1) высокоспецифичный ресурс;
 - 2) интереснеспецифический ресурс;
 - 3) ресурс общего назначения;
 - 4) ресурс средней степени специфичности;
 - 5) уникальный ресурс.
30. Что не относится к основным характеристикам неоклассического контракта:
- 1) государство выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;
 - 2) неполнота фиксирования характера отношений, их возможных изменений или прекращения;
 - 3) случайный характер отношений сторон;
 - 4) третья сторона выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;
 - 5) явное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон.
31. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится неоклассический контракт:
- 1) имплицитный;
 - 2) неполный;
 - 3) неявный;
 - 4) полный;
 - 5) эксплицитный.
32. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится неоклассический контракт:
- 1) имплицитный;
 - 2) неполный;
 - 3) неявный;
 - 4) полный;
 - 5) явный.
33. Какова частота отношений сторон по неоклассическому контракту:
- 1) временный;
 - 2) постоянный;
 - 3) разовый;

- 4) регулярный;
 - 5) случайный.
34. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по неоклассическому контракту:
- 1) арбитр;
 - 2) государство;
 - 3) контрагенты;
 - 4) посредник;
 - 5) поставщик.
35. К какому типу относится неоклассический контракт с точки зрения продолжительности отношений контрагентов:
- 1) бессрочный;
 - 2) возобновляемый;
 - 3) долгосрочный;
 - 4) краткосрочный;
 - 5) среднесрочный.
36. В каких условиях целесообразно заключать неоклассический контракт:
- 1) информационной симметричности;
 - 2) информационной стабильности;
 - 3) неопределенности;
 - 4) низкой степени риска;
 - 5) определенности.
37. Сколько сторон предполагает неоклассический контракт:
- 1) две;
 - 2) три;
 - 3) четыре;
 - 4) много;
 - 5) неограниченное число.
38. Каков способ организации сделки при неоклассическом контракте:
- 1) гибридный;
 - 2) иерархический;
 - 3) рыночный;
 - 4) неформальный;
 - 5) формально организованный.
39. Какова степень специфичности ресурсов при неоклассическом контракте:
- 1) высокоспецифичный ресурс;
 - 2) интересспецифический ресурс;

- 3) ресурс общего назначения;
 - 4) ресурс средней степени специфичности;
 - 5) уникальный ресурс.
40. Что понимается под гибридной формой сделки:
- 1) способ организации сделки, основанный на сочетании элементов рынка и иерархии, предполагающий достижение компромисса и приспособление к непредвиденным обстоятельствам;
 - 2) способ организации сделки, основанный на сочетании различных формальных и неформальных правил, предполагающий приспособление к непредвиденным обстоятельствам;
 - 3) способ организации сделки, основанный на сочетании различных формальных и неформальных правил, предполагающий достижение компромисса сторон;
 - 4) способ организации сделки, основанный на сочетании различных методов рыночного регулирования, предполагающий приспособление к непредвиденным обстоятельствам;
 - 5) способ организации сделки, основанный на сочетании различных методов рыночного регулирования, предполагающий достижение компромисса сторон.
41. Кто первым ввел в научный оборот понятие «гибридная форма сделки»:
- 1) Армен Алчян;
 - 2) Гарольд Демсец;
 - 3) Герберт Саймон;
 - 4) Оливер Уильямсон;
 - 5) Уэсли Митчелл.
42. Что из перечисленного не является примером гибридных форм сделки:
- 1) долгосрочные контракты;
 - 2) лизинг;
 - 3) связанные продажи;
 - 4) франчайзинг;
 - 5) эксклюзивные дилерские контракты.
43. Что представляют собой долгосрочные контракты:
- 1) долгосрочные соглашения о проведении узкоспециализированных исследований с последующим участием компании-разработчика в части получаемого чистого дохода компанией-заказчиком в виде роялти;
 - 2) контракты, заключаемые между близко территориально расположенными самостоятельными фирмами, долгосрочное сотруд-

ничество между которыми сокращает их взаимные транзакционные издержки;

- 3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок;
 - 4) соглашение с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;
 - 5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем VIP-обслуживании со стороны продавца на долгосрочной основе.
14. Что представляют собой связанные продажи:
- 1) продажа определенного товара или услуги возможна лишь при условии приобретения дополнительных товаров или услуг исключительно у данного производителя;
 - 2) публичные договоры об аукционной продаже эксклюзивного товара или услуги;
 - 3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок;
 - 4) соглашение с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;
 - 5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем VIP-обслуживании со стороны продавца на долгосрочной основе.
15. Что представляет собой эксклюзивные дилерские контракты:
- 1) контракты, заключаемые между близко территориально расположенными самостоятельными фирмами, долгосрочное сотрудничество между которыми сокращает их взаимные транзакционные издержки;
 - 2) публичные договоры об аукционной продаже эксклюзивного товара или услуги;
 - 3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок;
 - 4) соглашения с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;
 - 5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем послепродажном VIP-обслуживании со стороны дилера — продавца эксклюзивной продукции.

46. Что представляет собой франчайзинг:
- 1) вид аукционной торговли эксклюзивными товарами или услугами среди определенного ограниченного круга покупателей;
 - 2) контракты, заключаемые между близко территориально расположенными самостоятельными фирмами, долгосрочное сотрудничество между которыми сокращает их взаимные транзакционные издержки;
 - 3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок;
 - 4) соглашения с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;
 - 5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем послепродажном VIP-обслуживании со стороны дилера — продавца эксклюзивной продукции.
47. Что представляет собой роялти:
- 1) компенсационное вознаграждение, выплачиваемое в виде процента от стоимости проданных товаров и услуг третьим лицам, за право использования в производстве принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и других видов собственности;
 - 2) премпальную выплату третьим лицам за использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и др.;
 - 3) разновидность прибыли, выплачиваемой третьим лицам за использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и др.;
 - 4) разовый бонус, выплачиваемый третьим лицам за использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и др.;
 - 5) разовый выигрыш, выплачиваемый третьим лицам за эффективное использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и других видов собственности.
48. Что не относится к основным характеристикам отношенческого контракта:
- 1) контрагенты выступают гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;
 - 2) неполнота фиксирования характера отношений, их возможных изменений или прекращения;

- 3) неявное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон;
 - 4) регулярный характер отношений сторон;
 - 5) третья сторона выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств.
49. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится отношенческий контракт:
- 1) имплицитный;
 - 2) неполный;
 - 3) полный;
 - 4) эксплицитный;
 - 5) явный.
50. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится отношенческий контракт:
- 1) неполный;
 - 2) неявный;
 - 3) полный;
 - 4) эксплицитный;
 - 5) явный.
51. Какова частота отношений сторон по отношенческому контракту:
- 1) временный;
 - 2) постоянный;
 - 3) разовый;
 - 4) регулярный;
 - 5) случайный.
52. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по отношенческому контракту:
- 1) арбитр;
 - 2) государство;
 - 3) контрагенты;
 - 4) посредник;
 - 5) третья сторона.
53. В каких случаях целесообразно использовать отношенческий контракт:
- 1) дискретных эпизодических взаимовыгодных отношений между сторонами;
 - 2) долговременных, сложных взаимовыгодных отношений между сторонами;

- 3) несистематических кратковременных отношений между сторонами;
 - 4) разовых, несложных взаимовыгодных отношений между сторонами;
 - 5) случайных, высокорисковых, но и весьма выгодных отношений между сторонами.
54. Какие условия имеют преимущество при отношенческом контракте:
- 1) неформальные;
 - 2) полные;
 - 3) формальные;
 - 4) эксплицитные;
 - 5) явные.
55. Каков способ разрешения споров сторон при отношенческом контракте:
- 1) неформальные переговоры;
 - 2) двусторонний торг;
 - 3) обращение к устоявшейся практике отношений за весь период их существования, а не к условиям первоначального контракта;
 - 4) обращение к вышестоящему в иерархии административному звену;
 - 5) приспособление к непредвиденным обстоятельствам путем достижения компромисса.
56. Какова степень специфичности ресурсов при отношенческом контракте:
- 1) интерспецифический ресурс;
 - 2) неспецифический ресурс;
 - 3) пластичный ресурс;
 - 4) ресурс общего назначения;
 - 5) ресурс средней степени специфичности.
57. С чем не связаны недостатки иерархии как способа организации сделки:
- 1) высокие стимулы к расширению масштабов производства;
 - 2) значительные бюрократические издержки;
 - 3) слабые стимулы к инновациям;
 - 4) слабые стимулы к максимизации прибыли и снижению издержек у менеджеров внутренних подразделений;
 - 5) слабые стимулы к повышению качества.

58. Какой фактор, согласно Клоду Менару, не относится к основным, определяющим различия между типами контрактов:
- 1) процедуры принуждения к исполнению контракта;
 - 2) срок действия контракта;
 - 3) степень полноты контракта;
 - 4) стимулы;
 - 5) цена контракта.
59. Назовите, какой из перечисленных вариантов не относится к механизмам управления договорными отношениями:
- 1) арбитраж;
 - 2) безличный рыночный механизм;
 - 3) двусторонняя структура управления;
 - 4) иерархия;
 - 5) консенсус сторон.
60. Что означает понятие асимметрии информации:
- 1) неблагоприятная информация о сделке, возникающая как до заключения контракта, так и после, что вынуждает одну из сторон требовать страховку или компенсацию за возможные убытки от другой стороны контракта;
 - 2) неравноправный доступ к информации каждой из сторон контракта до его заключения, что не позволяет в полном объеме оценить добросовестность другой стороны;
 - 3) неравноценный объем информации, которым располагает каждая из сторон контракта как до его заключения, так и после, что не позволяет оценить добросовестность другой стороны;
 - 4) различное восприятие и трактовка информации каждой из сторон контракта как до его заключения, так и после, что не позволяет оценить взаимную добросовестность сторон;
 - 5) свободный доступ ко всему объему информации по контракту, приводящий к усилению конкуренции и тем самым оказывающий давление на партнера.
61. Сколько типов оппортунистического поведения различают в экономической теории контрактов:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.

62. Какие типы оппортунистического поведения не различают в экономической теории контрактов:
- 1) вымогательство;
 - 2) лоббирование;
 - 3) моральный риск;
 - 4) неблагоприятный отбор;
 - 5) следование своим интересам.
63. На основе чего проводят различия в типах оппортунистического поведения:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) режима прав собственности;
 - 3) специфичности ресурсов;
 - 4) типов контрактов;
 - 5) трансакционных издержек.
64. Что из перечисленного не относится к одному из типов оппортунистического поведения:
- 1) скрытая информация;
 - 2) скрытые действия;
 - 3) скрытые мотивы;
 - 4) скрытые намерения;
 - 5) скрытые характеристики.
65. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:
- 1) скрытые желания;
 - 6) скрытые мотивы;
 - 2) скрытые мысли;
 - 3) скрытые оценки последствий;
 - 4) скрытые характеристики.
66. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:
- 1) скрытые действия;
 - 2) скрытые желания;
 - 3) скрытые мотивы;
 - 4) скрытые мысли;
 - 5) скрытые оценки последствий.
67. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:
- 1) скрытая информация;
 - 2) скрытые желания;

- 3) скрытые мотивы;
 - 4) скрытые мысли;
 - 5) скрытые оценки последствий.
68. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:
- 1) скрытые желания;
 - 2) скрытые мотивы;
 - 3) скрытые мысли;
 - 4) скрытые намерения;
 - 5) скрытые оценки последствий.
69. К каким последствиям приводят скрытые характеристики в контрактных отношениях:
- 1) вымогательству;
 - 2) моральному риску;
 - 3) неблагоприятному отбору;
 - 4) неопределенности;
 - 5) проблеме «принципала – агента».
70. Кто первым ввел в научный оборот термин «неблагоприятный отбор»:
- 1) Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Уэсли Митчелл;
 - 4) Фрэнк Найт;
 - 5) Фридрих фон Хайек.
71. Какой термин пришел в экономическую теорию контрактов из страхования и был введен в научный оборот Фрэнком Найтом:
- 1) асимметрия информации;
 - 2) вымогательство;
 - 3) моральный риск;
 - 4) неблагоприятный отбор;
 - 5) проблема «принципала – агента».
72. К каким последствиям приводят скрытые действия в контрактных отношениях:
- 1) вымогательству;
 - 2) моральному риску;
 - 3) неблагоприятному отбору;
 - 4) неопределенности;
 - 5) саботажу.

73. К каким последствиям приводит скрытая информация в контрактных отношениях:
- 1) к вымогательству;
 - 2) к моральному риску;
 - 3) к неблагоприятному отбору;
 - 4) к неопределенности;
 - 5) к саботажу.
74. К каким последствиям приводят скрытые намерения в контрактных отношениях:
- 1) к вымогательству;
 - 2) к моральному риску;
 - 3) к неблагоприятному отбору;
 - 4) к неопределенности;
 - 5) к проблеме «принципала—агента».
75. Кто из ученых впервые обратил внимание на проблему асимметрии информации на стадии до заключения сделки:
- 1) Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Джордж Акерлоф;
 - 4) Фридрих фон Хайек;
 - 5) Фрэнк Найт.
76. Какой тип оппортунистического поведения рассматривал Джордж Акерлоф:
- 1) вымогательство;
 - 2) лоббирование;
 - 3) моральный риск;
 - 4) неблагоприятный отбор;
 - 5) следование своим интересам.
77. На примере какого рынка Джордж Акерлоф рассматривал проблему неблагоприятного отбора:
- 1) подержанных автомобилей;
 - 2) рынка недвижимости;
 - 3) рынка ценных бумаг;
 - 4) товаров и услуг;
 - 5) финансового рынка.
78. На примере подержанных автомобилей какого государства Джордж Акерлоф рассматривал проблему неблагоприятного отбора:
- 1) Великобритании;
 - 2) Германии;

- 3) США;
 - 4) Франции;
 - 5) Японии.
79. Как на рынке подержанных автомобилей, по Джорджу Акерлофу, называют хорошие автомобили:
- 1) бананы;
 - 2) груши;
 - 3) лимоны;
 - 4) мандарины;
 - 5) сливы.
80. Как на рынке подержанных автомобилей, по Джорджу Акерлофу, называют плохие автомобили:
- 1) лимоны;
 - 2) бананы;
 - 3) груши;
 - 4) мандарины;
 - 5) сливы.
81. Предложение каких автомобилей останется на рынке в результате асимметрии информации по Джорджу Акерлофу:
- 1) лимонов;
 - 2) бананов;
 - 3) груш;
 - 4) мандаринов;
 - 5) слив.
82. К какому результату приведет асимметрия информации на рынке подержанных автомобилей по Джорджу Акерлофу:
- 1) внешний эффект, выражающийся в «фиаско государства»;
 - 2) внешний эффект, выражающийся в «фиаско рынка»;
 - 3) внешний эффект, выражающийся в загрязнении окружающей среды;
 - 4) внешний эффект, выражающийся в использовании пластичного ресурса;
 - 5) внешний эффект, выражающийся в опасном поведении, чреватом риском несчастного случая.
83. Сколько стратегий решения проблемы неблагоприятного отбора различают в экономической теории контрактов:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;

- 4) 4;
 - 5) 5.
84. Какие стратегии решения проблемы неблагоприятного отбора различают в экономической теории контрактов:
- 1) вымогательство и отлынивание;
 - 2) искажение информации и запутывание;
 - 3) лоббирование и оппортунизм;
 - 4) подача сигнала и просеивание;
 - 5) следование своим интересам и саботаж.
85. Вследствие чего возникает моральный риск:
- 1) неопределенности и неполноты контрактов;
 - 2) различий в режимах прав собственности;
 - 3) различий в транзакционных издержках;
 - 4) специфичности ресурсов;
 - 5) существования разных типов контрактов.
86. Назовите, что из перечисленного не является условием возникновения морального риска:
- 1) заказчик застрахован от неблагоприятных последствий действий исполнителя;
 - 2) заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение;
 - 3) интересы исполнителя и заказчика не совпадают;
 - 4) исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;
 - 5) исполнитель преследует свои собственные интересы в ущерб интересам заказчика.
87. Где (в каких сферах) встречается моральный риск:
- 1) на всех рынках и во всех сферах экономики;
 - 2) на рынке недвижимости;
 - 3) на рынке общественных благ;
 - 4) на рынке товаров и услуг;
 - 5) на финансовом рынке.
88. Какие ресурсы носят название пластичных:
- 1) имеющие большое количество способов использования при затруднении контроля их целевого применения;
 - 2) интересоспецифические ресурсы;
 - 3) неспецифические ресурсы;
 - 4) ресурс средней степени специфичности;
 - 5) ресурсы общего назначения.

89. Как называются ресурсы, имеющие большое количество способов использования, при затруднении контроля их целевого применения:
- 1) интерспецифический ресурс;
 - 2) неспецифический ресурс;
 - 3) пластичный ресурс;
 - 4) ресурс общего назначения;
 - 5) ресурс средней степени специфичности.
90. Какой из перечисленных ресурсов является наиболее пластичным:
- 1) оборотный капитал и недра;
 - 2) основной капитал и труд;
 - 3) физический капитал и знания;
 - 4) финансовый и интеллектуальный капитал;
 - 5) человеческий капитал и деньги.
91. Примером какого типа ресурсов являются человеческий капитал и деньги:
- 1) интерспецифического;
 - 2) неспецифического;
 - 3) общего назначения;
 - 4) пластичного;
 - 5) средней степени специфичности.
92. Как называется проблема, являющаяся частным случаем морального риска:
- 1) «принципала—агента»;
 - 2) «фиаско государства»;
 - 3) «фиаско рынка»;
 - 4) внешних эффектов;
 - 5) оппортунистического поведения.
93. Как называется проблема, являющаяся частным случаем морального риска:
- 1) «фиаско государства»;
 - 2) «фиаско рынка»;
 - 3) агентских отношений;
 - 4) внешних эффектов;
 - 5) оппортунистического поведения.
94. Частным случаем какого экономического феномена является проблема «принципала—агента»:
- 1) вымогательства;
 - 2) лоббирования;

- 3) морального риска;
 - 4) неблагоприятного отбора;
 - 5) следования своим интересам.
95. Частным случаем какого экономического феномена является проблема агентских отношений:
- 1) вымогательства;
 - 2) лоббирования;
 - 3) морального риска;
 - 4) неблагоприятного отбора;
 - 5) следования своим интересам.
96. Назовите синоним проблемы «принципала–агента»:
- 1) «фиаско государства»;
 - 2) «фиаско рынка»;
 - 3) внешних эффектов;
 - 4) оппортунистического поведения;
 - 5) проблема агентских отношений.
97. Назовите синоним проблемы агентских отношений:
- 1) «фиаско государства»;
 - 2) «фиаско рынка»;
 - 3) внешних эффектов;
 - 4) оппортунистического поведения;
 - 5) проблема «принципала–агента».
98. Что является причиной возникновения проблемы «принципала–агента»:
- 1) асимметрия информации;
 - 2) внешние эффекты;
 - 3) моральный риск;
 - 4) неблагоприятный отбор;
 - 5) оппортунистическое поведение.
99. Что является причиной возникновения проблемы агентских отношений:
- 1) асимметрия информации;
 - 2) внешние эффекты;
 - 3) моральный риск;
 - 4) неблагоприятный отбор;
 - 5) оппортунистическое поведение.
100. Что из перечисленного не относится к издержкам агентских отношений:

- 1) издержки исполнителя, связанные с принятием более жестких условий;
 - 2) издержки контроля принципала и его последующие убытки, связанные с отклонением действий агента от решений принципала в условиях его полной информированности;
 - 3) издержки контроля со стороны принципала;
 - 4) остаточные потери;
 - 5) первоначальные затраты на организацию взаимодействия.
101. Что из перечисленного не относится к способам снижения уровня морального риска:
- 1) контроль действий агента;
 - 2) контроль посредством механизма фондового рынка и рынка слияний и поглощений;
 - 3) подача сигнала и просвещение;
 - 4) поиск дополнительных источников информации об агенте;
 - 5) создание конкуренции между агентами.
102. Что из перечисленного не относится к способам борьбы с моральным риском:
- 1) принцип «сделай сам»;
 - 2) смешанные контракты;
 - 3) стимулирующие контракты;
 - 4) участие агента в результатах деятельности;
 - 5) экзистенциальные контракты.
103. Что из перечисленного не относится к способам борьбы с моральным риском:
- 1) добровольное принятие агентом более жестких условий;
 - 2) изменение структуры собственности;
 - 3) имплицитные контракты;
 - 4) организационная перестройка;
 - 5) принцип «сделай сам».
104. Что предполагает заключение стимулирующих контрактов:
- 1) возможность гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;
 - 2) добровольное принятие агентом более жестких условий;
 - 3) совершенство обязательств и санкций за постконтрактный оппортунизм;
 - 4) создание агенту стимулов к хорошей работе за счет предоставления страховки от неблагоприятного результата;
 - 5) участие агента в результатах своей деятельности.

105. Заключение какого контракта необходимо для объединения интересов принципала и агента:
- 1) имплицитного контракта;
 - 2) отношенческого контракта;
 - 3) смешанного контракта;
 - 4) стимулирующего контракта;
 - 5) эксплицитного контракта.
106. Заключение какого контракта необходимо для участия агента в результатах своей деятельности:
- 1) имплицитного контракта;
 - 2) отношенческого контракта;
 - 3) смешанного контракта;
 - 4) стимулирующего контракта;
 - 5) эксплицитного контракта.
107. Что предполагает заключение смешанных контрактов:
- 1) возможность гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;
 - 2) добровольное принятие агентом более жестких условий;
 - 3) совершенство обязательств и санкций за постконтрактивный оппортунизм;
 - 4) создание агенту стимулов к хорошей работе за счет предоставления страховки от неблагоприятного результата;
 - 5) участие агента в результатах своей деятельности.
108. Заключение какого контракта необходимо для создания агенту стимулов к хорошей работе за счет предоставления страховки от неблагоприятного результата:
- 1) имплицитного контракта;
 - 2) отношенческого контракта;
 - 3) смешанного контракта;
 - 4) стимулирующего контракта;
 - 5) эксплицитного контракта.
109. Угроза оппортунистического поведения приводит к:
- 1) «фiasco рынка»;
 - 2) внешним эффектам;
 - 3) моральному риску;
 - 4) неблагоприятному отбору;
 - 5) росту трансакционных издержек для обеих сторон.

110. Кто из ученых впервые ввел в научный оборот понятие специфичности ресурсов:
- 1) Армен Алчян;
 - 2) Гэри Беккер;
 - 3) Гарольд Демсец;
 - 4) Джон Коммонс;
 - 5) Уэсли Митчелл.
111. В чем особенность ресурса общего назначения:
- 1) имеет большое количество способов использования при затруднении контроля целевого применения;
 - 2) использование данного ресурса сопряжено с ростом трансакционных издержек из-за высокой конкуренции на рынке данного ресурса между его потребителями;
 - 3) не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности;
 - 4) обладает низкой пластичностью, позволяющей сделать его фактически уникальным;
 - 5) представляет интерес для многих производителей, а его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется.
112. К какой категории относится ресурс, который представляет интерес для многих производителей, а его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется:
- 1) неспецифический;
 - 2) общего назначения;
 - 3) пластичный;
 - 4) специфический;
 - 5) средней степени специфичности.
113. В чем особенность специфического ресурса:
- 1) имеет большое количество способов использования при затруднении контроля целевого применения;
 - 2) использование данного ресурса сопряжено с ростом трансакционных издержек из-за высокой конкуренции на рынке данного ресурса между его потребителями;
 - 3) не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности;
 - 4) обладает высокой пластичностью, позволяющей сделать его фактически универсальным;

- 5) представляет интерес для многих производителей, а его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется.
114. К какой категории относится ресурс, который не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности:
- 1) неспецифический;
 - 2) общего назначения;
 - 3) пластичный;
 - 4) специфический;
 - 5) средней степени специфичности.
115. Сколько видов специфичности ресурсов принято различать:
- 1) 2;
 - 2) 3;
 - 3) 4;
 - 4) 5;
 - 5) 6.
116. Какой вид специфичности ресурсов не различают в институциональной экономической теории:
- 1) венчурного капитала;
 - 2) местоположения;
 - 3) физических активов;
 - 4) целевых активов;
 - 5) человеческого капитала.
117. Какой вид специфичности ресурсов не различают в институциональной экономической теории:
- 1) временная;
 - 2) местоположения;
 - 3) рациионирования;
 - 4) репутации, торговой марки;
 - 5) человеческого капитала.
118. Что представляет собой вымогательство как вид оппортунистического поведения:
- 1) неявное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон;
 - 2) поведение, заключающееся в создании совершенных обязательств и санкций за постконтрактный оппортунизм;
 - 3) постконтрактное поведение, заключающееся в перераспределении квазиаренды в ущерб интересам стороны, осуществившей специфические инвестиции;

- 4) предконтрактное поведение, заключающееся в составлении неравноправного контракта для зависимой стороны, осуществляющей специфические инвестиции;
 - 5) соглашение с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов.
119. Что является источником квазиренты:
- 1) нормальный доход, возникающий при объединении пластичных ресурсов и позволяющий удержать производителя в данной отрасли;
 - 2) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении интересицифических ресурсов;
 - 3) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении неспецифических ресурсов;
 - 4) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении пластичных ресурсов;
 - 5) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении ресурсов общего назначения.
120. Как называется часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую для привлечения фирмы в данную отрасль:
- 1) квазирента;
 - 2) рента;
 - 3) сверхприбыль;
 - 4) суммарный доход;
 - 5) чистая прибыль.
121. Что понимается под рентой:
- 1) доход собственника земли;
 - 2) прибыль, равная среднеотраслевой норме прибыли;
 - 3) часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую для привлечения фирмы в данную отрасль;
 - 4) часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли;
 - 5) часть чистой прибыли как превышение величины валовых доходов над общими затратами на производство и реализацию.
122. Что понимается под квазирентой:
- 1) доход собственника земли;
 - 2) прибыль, равная среднеотраслевой норме прибыли;

- 3) часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую для привлечения фирмы в данную отрасль;
 - 4) часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли;
 - 5) часть чистой прибыли как превышение величины валовых доходов над общими затратами на производство и реализацию.
123. Что представляет собой рента с точки зрения ее величины относительно издержек производства:
- 1) излишек по сравнению с переменными издержками;
 - 2) излишек по сравнению с предельными издержками;
 - 3) излишек по сравнению со средними общими издержками;
 - 4) излишек по сравнению со средними переменными издержками;
 - 5) излишек по сравнению со средними постоянными издержками.
124. Что представляет собой квазирента с точки зрения ее величины относительно издержек производства:
- 1) излишек по сравнению с переменными издержками;
 - 2) излишек по сравнению с предельными издержками;
 - 3) излишек по сравнению со средними общими издержками;
 - 4) излишек по сравнению со средними переменными издержками;
 - 5) излишек по сравнению со средними постоянными издержками.
125. Сколько существует способов присвоения квазиренты:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
126. Каким способом не может быть присвоена квазирента:
- 1) за счет асимметрии информации;
 - 2) за счет изъятия интереса специфического ресурса;
 - 3) за счет изъятия пластичного ресурса;
 - 4) легальным способом;
 - 5) нелегальным способом.
127. Сколько видов доверия различают в экономической теории контрактов:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;

- 4) 4;
 - 5) 5.
128. Какие виды доверия не различают в экономической теории контрактов:
- 1) к «доброй воле» партнера;
 - 2) к взаимным ожиданиям партнеров;
 - 3) к договору;
 - 4) к компетенции партнера;
 - 5) к информированности партнера.
129. Сколько различают основных категорий решений дилеммы, возникающей относительно «доверия»:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
130. Какую из перечисленных категорий решений дилеммы, возникающей относительно «доверия», не различают в экономической теории контрактов:
- 1) изменение предпочтений партнеров;
 - 2) использование неявного социального контракта;
 - 3) повторяющееся взаимодействие партнеров;
 - 4) подписание имплицитного контракта;
 - 5) подписание явного контракта.
131. К какой из основных категорий доверия Оливер Уильямсон относил «доверие, основанное на расчете»:
- 1) к изменению предпочтений партнеров;
 - 2) к использованию неявного социального контракта;
 - 3) к повторяющемуся взаимодействию партнеров;
 - 4) к подписанию имплицитного контракта;
 - 5) к подписанию явного контракта.
132. К какой из основных категорий доверия Оливер Уильямсон относил «личное доверие»:
- 1) к изменению предпочтений партнеров;
 - 2) к использованию неявного социального контракта;
 - 3) к повторяющемуся взаимодействию партнеров;
 - 4) к подписанию имплицитного контракта;
 - 5) к подписанию явного контракта.

133. Между какими видами доверия проводил различия Оливер Уильямсон:
- 1) доверием, основанным на расчете, и личным доверием;
 - 2) изменением предпочтений партнеров и повторяющимся взаимодействием партнеров;
 - 3) изменением предпочтений партнеров и подписанием явного контракта;
 - 4) повторяющимся взаимодействием партнеров и использованием неявного социального контракта;
 - 5) подписанием явного контракта и использованием неявного социального контракта.

Глава 5

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Образование фирмы позволяет достичь экономии на общих издержках путем трансформации транзакционных издержек независимых агентов на открытом рынке в организационные внутренние издержки фирмы. Поэтому для анализа природы фирмы следует расширить содержание понятия контракта, что, в свою очередь, позволит трактовать природу фирмы как проблему выбора оптимальной формы контракта.

5.1. Фирма в неоклассической теории

Цель неоклассической экономической теории — выяснить, как работает ценовая система, которая координирует деятельность экономических агентов, принимающих решения независимо друг от друга.

В этой связи фирма в неоклассической теории рассматривается в основном в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Руководит работой фирмы менеджер, который покупает ресурсы и продает готовую продукцию, произведенную фирмой. Благополучие собственника фирмы измеряется прибылью или приведенной рыночной ценностью фирмы.

Таким образом, в **основе всех неоклассических моделей, рассматривающих фирму как максимизатора прибыли, лежат несколько допущений.**

1. Под прибылью однозначно понимают разность между выручкой и совокупными издержками, включая альтернативные издержки и налоги. Прибыль поддается измерению.
2. Фирма действует как принимающая решения неделимая единица «черный ящик», в который поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции $Q = f(I; K; T)$, где Q — это объем производства; I — труд; K — капитал; T — технический прогресс. В соответствии с этой теорией фирме даже не нужно быть организацией. Достаточно одного собственника, который одновременно является управляющим, наделенным полным знанием

производственной функции и цен. Здесь отсутствует понятие несовершенного знания, неполного контроля, риска ошибиться, т. е. всего того, что присутствует в реальной фирме.

3. Такой подход устраняет необходимость изучения внутренних аспектов фирмы: организацию, контроль, поведение персонала и т. д.
4. Функция полезности фирмы как неделимой единицы принятия решения содержит только одну переменную — прибыль:

$$U = F(\pi).$$

5. Все действия фирмы как экономического субъекта являются рациональными. Это означает, что существует возможность четкого ранжирования альтернатив в зависимости от их результативности и выбора среди них самой подходящей. Причем предпочтения фирмы являются транзитивными.
6. Фирме доступна полная и достоверная информация относительно положения на рынках товаров и факторов производства.
7. Вся деятельность фирмы контролируется собственником.

Неоклассическая теория фирмы имеет ряд достоинств и недостатков.

К **достоинствам неоклассической теории фирмы** можно отнести следующие.

1. Поддается математической формализации.
2. Полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов (таких, например, как рост заработной платы или введение налога на продажи).
3. Может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции, например, для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен.

В качестве существенных **недостатков неоклассической теории фирмы** можно назвать следующие.

1. Не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о внутренней организации фирмы, об ее иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и т. д. Организационная структура фирм может быть изменена так же, как и технология, и со временем, когда осуществляются организационные инновации, она совершенствуется.
2. Полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что внутри фирмы все

функционирует гладко и все исполнители поступают в соответствии с полученными указаниями. Если посмотреть на фирму со стороны, то она выглядит как единица, отношения внутри которой основаны на полном сотрудничестве. Однако если рассматривать фирму изнутри более внимательно, то обнаружится, что у индивидов, сотрудничающих в рамках фирмы, могут быть свои частные цели, которые часто входят в конфликт с коллективными интересами организации.

3. Не объясняет, почему возникает фирма. По неоклассической теории у фирм нет оснований для того, чтобы существовать. Она не объясняет, почему некоторые сделки совершаются не на рынке, не с помощью ценовой системы, а переносятся внутрь фирмы.
4. Не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.
5. Фирма в неоклассической теории — это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами. Эти различия, конечно, важны для реальных фирм, но они лишь усложнили бы задачу стандартной теории при объяснении роли ценового механизма.

В неоклассической теории все фирмы используют одну и ту же технологию, одни и те же факторы производства и у них одна цель — получение прибыли. Поведение фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившейся в фирме). Поэтому в стандартной теории нет никаких оснований для различий между фирмами. Однако в реальной жизни фирмы различаются. Согласно неоклассической теории, это происходит «по случаю» (*лат. ad hoc*). Фирмы могут различаться в зависимости от способностей управляющих или из-за экономического эффекта, вызванного масштабом производства. Эти факторы, конечно, влияют на различия между фирмами, но в самой теории у них нет оснований.

Между тем объем транзакций, совершаемых внутри фирм, — это, вероятно, величина такого же порядка, как и объем сделок, реализуемых на рынке. Крупные компании — это огромные имущественные комплексы с тысячами участников, поэтому следует уделять большее внимание нерыночным способам организации транзакций. Фирмы всегда играли центральную роль в экономическом росте благодаря технологическим и организационным инновациям. Поэтому институциональная теория фирмы должна ответить на вопросы о том, почему возникает фирма, что определяет ее границы и почему все сделки не могут быть организованы в рамках единой фирмы, а также на вопрос о внутренней организации фирмы.

5.2. Контрактная теория фирмы

Первыми, кто попытался объяснить роль фирмы в децентрализованной экономике необходимостью наличия института, обеспечивающего распределение риска, были Ф. Найт и Р. Коуз.

Так, фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами.

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

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

Трансакционные издержки — это явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.

Издержки контроля — это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов. Издержки контроля включают расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов.

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

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

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

И сразу же появляется проблема безбилетника: сокращение интенсивности труда одного из работников никак не сказывается прямым об-

разом на совокупном продукте фирмы и может остаться незамеченным, а следовательно, искушает работников трудиться не в полную силу. Самоконтроль интенсивности труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место вынужденно встает контролирующая инстанция. Появляются и растут издержки контроля за степенью интенсивности труда (деятельности) каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля.

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

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

U-форма (unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками. U-форма (унитарная форма) характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе.



Рис. 5.1. Организационная форма фирмы: U-форма (унитарная)

Эта структура выгодна своей простотой и малым числом промежуточных звеньев. Для нее характерны значительная экономия от масштаба и низкие организационные издержки.

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

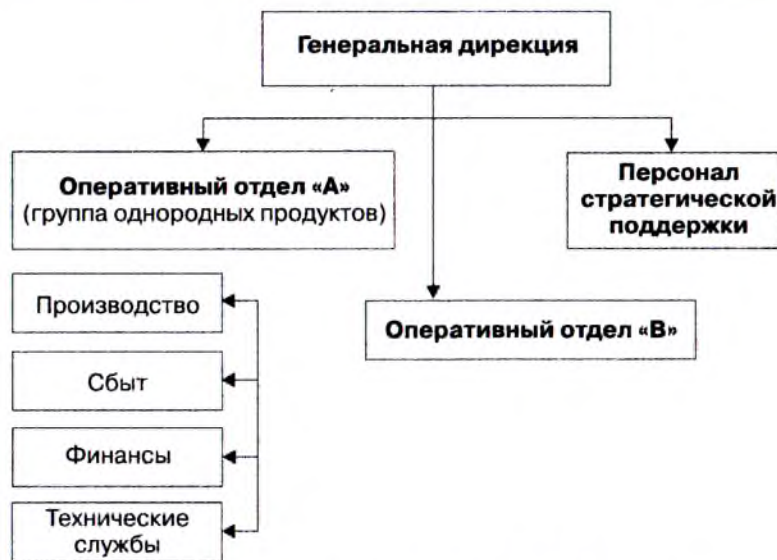


Рис. 5.2. Организационная форма фирмы: М-форма

Стратегические решения принимаются центральной дирекцией, они становятся ее главной функцией, и для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию многопродуктовых фирм большого размера, что требует диверсифицированных инвестиций, выверенной тонкой стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма организации характеризуется большими организационными издержками.

5.3. Теория фирмы в модели «принципала—агента»

Рассмотрим два понятия: «принципал — это владелец», «агент — доверенное лицо (управляющий)».

В 1933 г. в своей работе «Современная корпорация и частная собственность» Адольф Берль (Adolf Augustus Berle Jr., 1895–1971) и Гардинер Минз (Gardiner Coit Means, 1896–1988) показали, что причины укрупнения производства связаны с финансированием, осуществляемым множеством собственников.

В рамках этого подхода одна из наиболее ранних попыток детального институционального объяснения природы фирмы и ее внутренней ор-

ганизации была предложена А. Алчианом и Г. Демсецем, которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов.

Возникновение фирмы они объяснили выгодами от работы командой. *Работа командой* — это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;
- продукт работы команды — это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса;
- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает синергия — больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, — это проблема измерения вклада отдельных ее членов и предотвращения их оппортунистического поведения, решение которой возлагается на специального центрального агента — управляющего (менеджера).

Однако отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов также между собственниками и управляющими-менеджерами.

Дело в том, что цель собственника — максимизация прибыли, в то время как цели управляющих-менеджеров — спокойное существование; престиж, роскошь и траты на личные интересы; профессиональный интерес.

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

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

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения менеджеров решается путем контроля за их деятельностью. Существует несколько проверенных практикой способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое бы удовлетворяло

интересы собственников. Однако ни один из способов не дает стопроцентных гарантий.

Существуют следующие способы контроля за деятельностью управляющих.

1. Деятельность совета директоров (наблюдательного совета), однако этому препятствуют:
 - ♦ возможность конфликта интересов внутри совета директоров;
 - ♦ неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях.
2. Решения общего собрания акционеров, которое может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене. Однако этот способ малоэффективен при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний.
3. Угроза банкротства фирмы, что может повлечь принудительную смену руководства.
4. Угроза слияния или поглощения. Сокращение прибыли из-за недобросовестного или недостаточно эффективного управления фирмой ведет к понижению стоимости ее акций, что облегчает их покупку другой фирмой.
5. Конкуренция на рабочем месте. Создание конкуренции на рабочем месте управляющего предполагает заключение с управляющими контракта, согласно которому размер денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов его работы с результатами работы менеджеров других подразделений.
6. Денежные поощрения управляющих в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения собственника-распорядителя в собственника-совладельца.
7. Репутация менеджера. Увольнение недобросовестного менеджера, если такое происходит, сказывается на его репутации, что снижает его оценку на рынке управляющих и возможности получения хорошей должности в другой компании.

Таким образом, институциональная экономика рассматривает фирму как сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, которые могут порождать в ней внутренние конфликты. Каждая из моделей фирмы и каждый подход к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны функционирования современной фирмы, те ее стороны, которые не в состоянии объяснить традиционная микроэкономическая теория.

5.4. Теории фирмы, основанные на неполноте контрактов

Теории фирмы, основанные на модели «принципал—агент», не учитывают один очень важный фактор — подписание полного контракта в реальной жизни или невозможно, или связано со слишком большими издержками. Конечно, в теории «принципала—агента» также встречаются издержки — это издержки, связанные с наблюдением за прилагаемыми усилиями. Если усилия наблюдаемы обеими сторонами, то теория предполагает, что заключение контракта не требует издержек. Однако институциональные теории фирмы, которые будут рассмотрены далее, предполагают совсем иные издержки — издержки, связанные с заключением контракта.

Эти теории 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, сутью фирмы является контракт о найме и связанные с ним властные отношения внутри фирмы.

5.4.1. Теория фирмы как отношений найма

Можно передать одной из сторон властные полномочия по определению условий обмена (в установленных пределах). Именно эти властные полномочия и определяют фирму. Внутри фирмы транзакции осуществляются в результате властных распоряжений хозяина, а ценовой механизм подавлен.

Идею о том, что контракт о найме является той характерной чертой, которая и определяет фирму, обычно связывают с именами Р. Коуза и Е. Саймона. С этой точки зрения границы фирмы определяются количеством занятых в фирме работников. Наемный работник отличается от независимого поставщика тем контрактом, который он заключает: наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой, а независимый поставщик действует автономно. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, Р. Коуз видит в экономии транзакционных издержек, в первую очередь — издержек переговоров об условиях контракта. Иерархическим отношениям также присущи недостатки: «информационная перегрузка» — по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собирать всю необходимую информацию. Это помогает объяснить границы фирмы.

Контракт о найме предусматривает круг допустимых приказаний и устанавливает права работодателя и обязанность работника выполнять указания в определенных контрактом рамках.

Преимущество контракта о найме заключается в его гибкости. Действия работника могут адаптироваться к любым обстоятельствам. Чем выше неопределенность будущего, тем больше выгоды от этой гибкости. Из-за невозможности предвидеть все будущие обстоятельства и зафиксировать в контракте все действия, которые необходимо будет предпринять, контракт о найме выступает способом защиты от этой неопределенности. Однако это не идеальное решение, потому что работодатель не обязательно будет принимать во внимание интересы работника, определяя для него задания. Поэтому контракт о найме требует гарантий со стороны работодателя, что тот не будет злоупотреблять своей властью. Такие гарантии может создавать репутация работодателя.

Чтобы убедить работников, фирма сама может связать себя определенными принципами, набор которых образует организационную культуру, отличающую ее от других фирм; эта культура играет центральную роль в модели фирмы профессора Школы бизнеса Стэнфордского университета Дэвида Крепса (полное имя — David Marc «Dave» Kreps, род. 1950). Избранные фирмой принципы рассчитаны лишь на определенные области, и их невозможно применять для адаптации к непредвиденным обстоятельствам в других областях. Именно поэтому границы фирмы определяются, как считает Д. Крепс, ее организационной культурой.

Работодатель имеет возможность контролировать работника, поэтому на него ложится ответственность за любой ущерб, причиненный наемным работником третьей стороне. Так, в общем праве действует доктрина об «ответственности вышестоящего» (*лат.* respondeat superior — «пусть ответит старший»). Она заставляет работодателя осуществлять более пристальный надзор за деятельностью наемных работников. Благодаря этой доктрине работник будет более охотно выполнять приказы нанимателя, потому что она уменьшает для него необходимость оценивать последствия своих действий, осуществляемых по приказанию нанимателя.

5.4.2. Фирма как способ организации сделки

О. Уильямсон, так же как и Р. Коуз, — сторонник неархического, а не контрактного подхода. Однако в отличие от Коуза он считает, что среди транзакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, обязательно должны присутствовать издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения. Если оппортунизм партнеров отсутствует, то соображения эффективности требуют использовать рыночный обмен, поскольку для него характерны более действенные стимулы.

В основе подхода О. Уильямсона, который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, лежит идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. Такой подход позволил О. Уильямсону дать более определенный, чем у Р. Коуза, ответ на вопрос о границах фирмы. В экономической литературе этот вопрос известен как «загадка О. Уильямсона», названный так французским экономистом, научным руководителем Института экономики промышленности Университета социальных наук Тулузы Жаном Тиролем (Jean Tirole, род. 1953).

Так, при организации сложного производственного процесса одной крайностью может стать осуществление его множеством самостоятельных фирм, а другой — полностью вертикально интегрированная компания, владеющая всеми мощностями, необходимыми для производства.

Реакцией на присущие фирме недостатки централизованной бюрократической организации может быть политика селективного вмешательства (*selective intervention*), идея которой заключается в том, чтобы воспроизвести работу рынка внутри самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями фирмы строятся на рыночной основе, а управляющие высшего звена — топ-менеджеры избирательно вмешиваются в работу рынка, когда того требуют соображения эффективности. Если бы эта политика селективного вмешательства была работоспособной, тогда эффективной была бы организация производства в рамках одной гигантской фирмы. Однако в реальности этого не происходит.

О. Уильямсон утверждает, что политика селективного вмешательства, при которой интеграция приносит выгоды за счет повышения гибкости, приспособляемости, но не связана с потерями, невозможна. Перенесение трансакции с рынка в фирму сопровождается снижением стимулов. В рамках единой интегрированной фирмы невозможно создать столь же сильные стимулы, как в случае независимых фирм. Можно пообещать работникам такие же сильные стимулы, как у независимых подрядчиков, однако сложно сделать эти обещания достоверными. Дело в том, что собственник фирмы контролирует показатели, измеряющие деятельность работников. Чтобы обещание владельца фирмы в отношении сильных стимулов было достоверным, необходимо, чтобы эти показатели были совершенно объективными и их можно было бы закрепить в договоре, т. е. они должны быть наблюдаемы третьей стороной, которая будет следить за их соблюдением. Если обещания не яв-

ляются достоверными, то у владельца фирмы всегда будет искушение «подделать» эти показатели. Это «подделывание» может происходить как в том случае, когда работник работал очень хорошо и ему следует заплатить высокое вознаграждение, так и в том случае, когда результаты оказались плохими, несмотря на кажущиеся значительными усилия. В последнем случае владелец фирмы «простит» плохой результат. Но в обоих случаях стимулы притупляются и фирме не удастся достичь того же уровня эффективности, который достижим на рынке.

Преимущество подхода О. Уильямсона заключается в том, что он более адекватно определяет природу и основные факторы, влияющие на величину транзакционных издержек в отношениях между двумя независимыми, не интегрированными фирмами. Однако нерешенным, тем не менее остается следующий вопрос: как меняются эти издержки, если две фирмы сливаются и становятся единой фирмой. Уильямсон предполагает, что споры по поводу цен и прочих условий внутри фирмы сокращаются, но конкретный механизм, благодаря которому это происходит, обычно не обсуждается. В его теории так и остается невыясненным вопрос о том, каков же механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме.

В качестве подобного механизма, по мнению Санфорда Гроссмана (Sanford J. Grossman, род. 1953) и Оливера Харта (полное имя — Oliver Simon D'Arcy Hart, род. 1948), могут выступать права собственности.

5.4.3. Теория фирмы с позиций прав собственности

Теоретический подход с позиций прав собственности (property rights approach) уделяет основное внимание вопросу, что меняется, когда при слиянии двух фирм происходит объединение собственности.

Предположим, имеются две фирмы — А и В, причем фирма А поглощает фирму В. Что получает при этом фирма А? С юридической точки зрения ответ очевиден: фирма А становится владельцем всех физических активов или активов, не относящихся к категории человеческого капитала фирмы В. Она не приобретает при этом только человеческие активы тех людей, которые работают в фирму В, поскольку человеческий капитал людей, работающих на фирме В, принадлежит работникам как до поглощения, так и после того, как оно произошло.

Когда нет возможности заключить совершенный контракт, собственность служит источником власти. Неполный контракт содержит пробелы, некоторые условия в нем отсутствуют, его язык неоднозначен, поэтому во взаимоотношениях сторон могут возникнуть такие ситуации, когда некоторые аспекты использования физических активов или дру-

гих активов, не относящихся к категории человеческого капитала, не будут четко определены.

В соответствии с подходом, основанном на теории прав собственности, это право принадлежит собственнику физических активов. Это означает, что собственник активов обладает остаточными правами контроля активов (*англ.* residual rights), т. е. правом принимать решения обо всех способах использования активов, которые не противоречат заключенному контракту, законам и обычаям.

Выгоды от интеграции заключаются в том, что усиливаются стимулы поглощающей фирмы к тому, чтобы осуществлять специфические для данной сделки инвестиции. Ее остаточные права контроля возрастают, поэтому она сможет получить большую часть излишка, который будет создан этими специфическими инвестициями. С другой стороны, стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций снижаются, и это является издержками интеграции. Эту идею можно выразить несколько иначе. Вымогательство возможно и внутри фирмы. Издержками контроля, приобретаемого в результате интеграции, будет потеря инициативы, когда владельцы поглощаемой фирмы становятся наемными работниками.

Итак, поглощаемая фирма обладает теперь более ограниченными остаточными правами контроля и поэтому получит меньшую долю в возросшем излишке, созданном ее собственными специфическими инвестициями. Фирма будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее.

Эта теория доказывает, что если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции. 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 фирмы доминируют над интеграцией любого типа.

Если активы двух фирм взаимодополняющие, тогда оптимальной является одна из форм интеграции. Передача контроля над активами второй фирмы первой фирме 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.

Итак, теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности, позволяет дать объяснение вертикальной интеграции и определить границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы. Прежде всего ее преимущество заключается в том, что она предлагает формализованную версию теории фирмы и позволяет делать предсказания относительно структуры прав собственности в фирме в зависимости от характеристик активов. Кроме того, в отличие от теории О. Уильямсона, которая не рассматривает внутреннюю организацию фирмы, теория фирмы Гроссмана—Харта оценивает жизнь при интеграции, но делает это не так, как А. Алчнан и Г. Демсец, а оценивает ее в том же контексте, в тех же терминах, в которых они оценивали состояние дел в отсутствие интеграции. Такой подход позволил выявить как выгоды, так и издержки интеграции и определить границы фирмы.

Однако теория фирмы с позиций прав собственности обладает и определенными недостатками.

1. Основное внимание она уделяет решению проблемы конфликта между стимулами, но не рассматривает координационные проблемы, которые не связаны со стимулами, хотя проблемы координации в фирме имеют самостоятельное и не меньшее значение.
2. Не рассматривает подробно стимулы работников. С одной стороны, в фирме есть предприниматель-одиночка — агент, который владеет всей комбинацией физических активов, ему противостоят оппортунисты — работники, которые не имеют собственности, поэтому у них нет никаких стимулов к проявлению инициативы. Кроме того, в этой теории стимулы рассматриваются лишь в сочетании с контролем.
3. Не учитывает меняющуюся технологию, которая является основным источником непредвиденных обстоятельств, и связанные с этим различия в стимулах, которые в значительной степени влияют на экономическую организацию.
4. Не учитывает ограниченность финансовых ресурсов и считает собственника активов отдельным индивидом. Предприниматели часто сами не располагают средствами для финансирования проектов и обращаются за помощью к инвесторам (или у них есть средства, но они не хотят брать на себя весь риск проекта). Однако введение в анализ кредиторов или акционеров ставит новую проблему о принадлежности и/или распределении права контроля в фирме: управляющим фирмы или инвесторам или их права должны определенным образом комбинироваться. В хозяйственной практике также извест-

ны и другие виды контроля, например рабочий контроль. Решение этих проблемы с помощью подхода с позиций прав собственности находится пока еще в стадии своего становления.

5.5. Сравнительный анализ альтернативных форм экономических организаций

5.5.1. Частнопредпринимательская фирма

Институциональный подход к объяснению фирмы позволяет ответить на вопрос, почему в экономике существуют различные типы организаций: частнопредпринимательские фирмы, крупные корпорации (открытые и закрытые), государственные компании, некоммерческие организации. Этот подход позволяет также провести сравнение их относительных преимуществ и недостатков и ответить на вопрос, различается ли поведение фирмы в зависимости от того, кому принадлежат права собственности в фирме — тем, кто инвестировал капитал, государству или работникам.

Частнопредпринимательская фирма. Собственник такой фирмы обладает полным набором прав собственности:

- 1) правом на остаточный доход фирмы, который остается после того, как работникам выплачивается причитающееся им вознаграждение. Это право создает для собственника стимул к выполнению всех функций, связанных с управлением фирмой;
- 2) правом нанимать и увольнять членов команды, т. е. правом контролировать фирму. В частнопредпринимательской фирме издержки контроля низкие, так как владелец управляет фирмой сам, хорошо знает ее, всегда присутствует на производстве. Если его право увольнять и нанимать работников не ограничивается государством, то он может добиться максимальных результатов;
- 3) правом продажи первых двух прав, т. е. правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости, которая представляет собой текущую ценность ожидаемых будущих остаточных доходов, которые можно получить за весь период существования фирмы.

Преимущества этой формы предприятия заключаются в том, что:

- здесь не возникает проблемы общей собственности и, следовательно, отсутствует проблема безбилетника;
- нет проблем, связанных с отношениями «принципала—агента»;
- не существует проблем мотивации, поскольку у предпринимателя сильные стимулы к тому, чтобы эффективно управлять предприятием.

Но у этой формы предприятия есть и свои **недостатки**:

- проблема недостаточного инвестирования. Владелец является одновременно и производителем, и потребителем, поэтому перед ним стоит проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением, что приводит к недостатку инвестиций и завышенной норме потребления;
- высокие издержки несения риска. Нехватка инвестиций обуславливает недостаточную диверсификацию производства и тем самым повышает риски данного предприятия;
- серьезные трудности с внешним инвестированием, поскольку для кредиторов финансирование таких предприятий представляется рискованным, так как ответственность заемщика ограничивается его имуществом.

Эта форма предприятия неприемлема для тех сфер деятельности, где требуются значительные капиталовложения. Однако эти предприятия имеют относительные преимущества в сферах, где потенциал экономии от масштаба незначителен и высока отдача от поддержания стандартов качества, например в сфере обслуживания.

Рассмотрим далее различные организационные формы деловых предприятий и для наглядности представим в таблице распределение в них основных правомочий, составляющих пучок прав собственности фирмы, между различными экономическими агентами.

Таблица 5.1

Распределение правомочий в различных типах деловых предприятий

Тип делового предприятия	Распределение правомочий		
	контроль	остаточный доход	продажа прав
Частнопредпринимательская фирма	Предприниматель	Предприниматель	Предприниматель
Акционерное общество	Управляющий	Акционеры	Акционеры
Регулируемые фирмы	Управляющий государство	Акционеры, но их право размыто государством	Акционеры
Государственные предприятия	Государство управляющий	Государство	Государство

Тип делового предприятия	Распределение правомочий		
	контроль	остаточный доход	продажа прав
Некоммерческие организации	Члены организации	Ни у кого нет права на остаточный доход, он достается клиентуре	—
Фирмы с рабочим самоуправлением	Рабочие управляющий	Рабочие	—

5.5.2. Товарищество

Товарищество — это объединение двух или более людей, ведущих дело как совладельцы. Преимущество товарищества по сравнению с частнопредпринимательской фирмой заключается в ослаблении финансовых ограничений — вследствие объединения ресурсов совладельцы могут пользоваться положительным эффектом от масштаба. Для каждого участника товарищества уменьшаются издержки, связанные с несением риска, поскольку риск делится, так как инвестируется меньшая часть богатства. Риск может быть снижен и за счет диверсификации производства. Однако товарищества имеют и относительные недостатки: они не свободны от проблем общей собственности и безбилетника. У каждого из партнеров появляется возможность снизить свой вклад в совокупный продукт фирмы, не теряя при этом соответствующей величины остаточного дохода, которая причитается ему как совладельцу фирмы. Чем больше число участников товарищества, тем острее стоит эта проблема.

Кроме того, у партнеров неограниченная имущественная ответственность. Каждый из партнеров может разорить других партнеров либо своей некомпетентностью, либо нечестным поведением. Увеличение числа партнеров повышает издержки контроля партнеров друг за другом. Именно вследствие этих недостатков объединение ресурсов частных лиц в крупные товарищества бывает затруднено. Товарищества чаще всего — небольшие предприятия с ограниченным числом участников.

Исключением могут быть лишь профессиональные товарищества. В них наиболее ценный актив — человеческий капитал партнеров. Примером такого крупного профессионального товарищества может служить юридическая или аудиторская фирма. Партнеры в этих фирмах в значительной степени автономны и обслуживают своих собственных клиентов. В большинстве случаев они могли бы иметь собственную практику или работать в намного более мелких группах, объединяясь в том или ином сочетании для работы над крупными или сложными

задачами. Именно эта «делимость» их услуг, которая облегчает контроль над индивидуальным вкладом в общий результат фирмы, делает эффективным стимулирующую систему оплаты труда в этих фирмах. В них есть возможность передать каждому работнику ту долю общих заработков фирмы, которая была создана его усилиями, тем самым создавая для него стимулы к производительному труду.

Преимущества крупного профессионального товарищества над мелкой или средней фирмой заключается в экономии от масштаба, например при подготовке молодых профессионалов, формировании репутации и подачи сигналов потенциальным клиентам, использовании активов фирмы. Экономия достигается, например, благодаря совместному использованию общих служб, таких как библиотека, секретариат, секретарь в приемной, обработка данных и ведение учета. Иногда эти услуги арендуются у фирмы, которая обслуживает большое число профессиональных фирм, расположенных в одном здании. Но иногда у профессионалов появляются определенные стимулы к тому, чтобы совместно владеть такими службами, чтобы избежать проблемы «запирания» в сделке и последующего вымогательства. Профессионалы могут счесть выгодной коллективную рекламу, выбрав общее название фирмы (торговую марку).

Проблема отношений «принципала—агента» в профессиональных товариществах не стоит так остро, как в других типах товариществ. Контроль члены профессиональной команды осуществляют самостоятельно, и их стимулы к контролю достаточно высоки, так как с помощью этого контроля они поддерживают ценность своего собственного человеческого капитала. Издержки контроля здесь не очень высоки, поскольку результаты работы каждого профессионала другому профессионалу достаточно легко наблюдать и контролировать.

5.5.3. Акционерное общество. Отделение собственности от контроля

Проблема отношений принципала и агента и внутренний контроль. В акционерных обществах собственность распределена среди большого числа акционеров. В акционерной фирме происходят расщепление пучка правомочий и появление права оперативного управления и контроля как относительно самостоятельного правомочия, которое закрепляется за наемным управляющим. Типичный собственник имеет очень мало влияния (или не имеет его вовсе) на решение большинства вопросов в фирме.

Номинально и по закону акционеры владеют корпорацией. Но в действительности их права крайне ограничены. Они могут голосовать, что-

бы изменить устав корпорации, могут избирать директоров и устранять их большинством голосов. Они также имеют право голоса в отношении важнейших изменений в фирме (например, слияния, в результате которого фирма может перестать существовать, или продажи большей части активов компании). Но акционеры не могут устанавливать размер дивидендов, которые они получают, не решают вопросов об инвестициях или приобретении активов, не нанимают управляющих и не устанавливают им вознаграждение, не решают вопросов об установлении цен, т. е. не обладают правом участвовать в принятии решений по большинству вопросов, которые имеют решающее значение для управления бизнесом.

Косвенным образом, конечно, акционеры могут оказывать влияние, выбирая совет директоров, который, в свою очередь, увольняет и нанимает управляющих. Но этот контроль очень сильно отличается от контроля, который осуществляет собственник, одновременно являющийся и управляющим. Кроме того, организация действий, направленных на устранение управляющего в форме борьбы за контроль в совете директоров, потребует весьма значительных издержек, а выгоды распределяются между большим числом акционеров независимо от их участия, т. е. возникает проблема коллективных действий и опасность того, что каждый из мелких акционеров выберет стратегию безбилетника. Поэтому наиболее удачное поведение, которое может выбрать акционер, — это не борьба за большинство в совете директоров, а продажа акций на фондовом рынке (при условии достаточной его развитости), т. е. «выход» (exit) будет преобладать над «голосом» (voice).

Сам совет директоров, который мог бы осуществлять прямой контроль действий наемных управляющих, достаточно редко играет активную роль в контроле управляющих или управлении компанией. Чтобы члены совета директоров добросовестно осуществляли функции контроля, у них должны быть к этому стимулы, а для этого им следует владеть достаточно большим пакетом акций, т. е. собственность в корпорации должна быть достаточно концентрированной. Члены совета директоров не должны состоять в сговоре с управляющим и не должны позволять ему направлять средства компании на получение общих для них выгод.

В условиях, когда прямой контроль наемных управляющих ослаблен, обостряется проблема отношений «принципала—агента». Она достаточно редко проявляется в том, что управляющие не хотят работать. Зачастую они очень много работают. Проблема заключается в том, что они преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании.

У агента — наемного управляющего свои интересы, отличающиеся от интересов принципала — акционеров компании. Кроме зарплаты управляющие могут получать полезность от хорошо обставленного офиса, красивых секретарш, роскошных служебных автомобилей, поездок за границу за счет компании. Все эти блага они потребляют на рабочем месте (*on the job consumption*).

Однако это самое безобидное проявление оппортунистического поведения управляющих. Гораздо более опасно для акционеров стремление управляющих увеличить объем контролируемых ресурсов, что приводит к росту их вознаграждения, которое напрямую связано с размером компании и увеличивает их власть и личный престиж. Корпорации часто осуществляют инвестиции в неприбыльные проекты, преследуя цель расширения своих размеров, и неохотно уходят с рынков, очень редко осуществляют реструктуризацию в относительно спокойных условиях, когда нет кризисов на рынках готовой продукции, капитала и факторов производства. Управляющие не стремятся выплачивать дивиденды акционерам, поскольку эти выплаты сокращают ресурсы, которые контролирует управляющий, уменьшают его власть. Другим проявлением оппортунистического поведения управляющих является реализация ими своих любимых проектов.

Внешние механизмы контроля управляющих

Рынок готовой продукции. Если управляющий компании правильно управляет бизнесом, то товары, производимые компанией, будут пользоваться спросом на рынке и компания получит доходы, однако при плохом управлении компанией товары по разным причинам (например, издержки производства выше оптимальных, продукция устарела и не отвечает предпочтениям потребителя и т. д.) не будут пользоваться спросом и компания понесет убытки. Однако рынок готовой продукции — это не лучший способ дисциплинировать плохих управляющих. Этот механизм наказывает не только управляющих, но и всех лиц, так или иначе связанных с фирмой (акционеров, работников компании, кредиторов). Если продукция фирмы не находит сбыта и фирма разоряется, то происходит растрата ценных ресурсов общества. Дисциплинарные меры, которые связаны с рынком готовой продукции, слишком радикальные и не оставляют места для адаптации плохо работающих управляющих. Если управляющий вовремя не сможет понять сигнала, который посылает ему рынок готовой продукции, и не примет мер, то сам этот рынок не может предоставить никакого корректирующего механизма. Только если действуют другие внутренние и внешние механизмы контроля, сигналы, которые посылает этот рынок, могут при-

вести к своевременному приспособлению управляющих, которое позволит избежать радикального решения.

Фондовый рынок. Акционеры, недовольные поведением управляющих, имеют право продать свои акции на фондовом рынке, однако реально реализовать свое право они могут лишь там, где фондовый рынок достаточно развит. На фондовом рынке цены на акции отражают суммированные индивидуальные оценки будущих последствий текущей деятельности управляющих компаний. Эта оценка создает для управляющих стимулы проводить политику, которая увеличит остаточный доход. Право продажи акционерами своих акций на рынке тем самым повышает издержки управляющих, связанные с проведением политики, удовлетворяющей их собственные интересы в ущерб интересам акционеров. При продаже акций может произойти падение курса акций и начаться их сброс, что непосредственно угрожает положению управляющих, поскольку реальной становится угроза поглощения компании.

Рынок слияний и поглощений. Снижение курса акций делает компанию легкой добычей для поглощения, а поглощение приводит к смене руководства компании. Поглощение одной фирмы дисциплинирует управляющих других фирм. В результате конкуренция между различными командами управляющих приносит выгоды пассивной третьей стороне — акционерам.

Поглощения следует рассматривать как крайнюю меру в борьбе против злоупотреблений управляющих. Поглощения действительно были бы эффективным дисциплинирующим механизмом в мире с нулевыми транзакционными издержками. Однако поглощения — это не бесплатный, а весьма дорогостоящий механизм, поэтому злоупотребления управляющих должны быть крайне серьезными, чтобы у кого-то возник стимул к вмешательству и поглощению управляемой ими компании.

Аутсайдеры, которые хотят получить контроль над компанией, могут использовать один из следующих **методов поглощения**.

1. **Покупка акций на фондовом рынке.** Аутсайдеры могут просто покупать акции на фондовом рынке до тех пор, пока не приобретут то их количество, которое необходимо для контроля над компанией. Однако этот метод не может быть использован из-за существующих в большинстве стран законодательных ограничений. Почти во всех странах действуют законы, которые обязывают покупателя, приобретающего определенное количество акций, раскрывать информацию о себе. В некоторых странах лица, покупающие акции на рынке, также должны раскрыть свои намерения перед компанией, выпустившей акции, которые они покупают. Таким образом, рынок, а также управляющие компании получают предупреждение о готовящемся

поглощении. В результате акционеры компании могут использовать эту информацию для того, чтобы придержать акции, а это уменьшает вероятность успеха попытки поглощения. Управляющие компании используют эту информацию с целью осуществить защитные меры против поглощающей компании. Однако даже в том случае, когда обязанность уведомления о приобретении 5% пакета акций не действует, покупка акций на рынке настораживает и рынок, и управляющих компаний. Рыночные цены подают сигнал, что кто-то скупает акции компании и может быть заинтересован в приобретении контроля над ней.

2. **Тендерное предложение о поглощении.** Делая тендерное предложение, аутсайдер, который хочет получить контроль над определенной компанией, предлагает ее акционерам продать ему свои акции по определенной цене, обычно большей, чем рыночная. Тендерное предложение может быть сделано только на какую-то часть акций, находящихся на руках у акционеров. Действительное приобретение акций бывает обусловлено получением определенного количества акцентов — обычно того количества акций, которое дает поглощающей компании большинство голосующих акций компании, а также зависит от одобрения антимонопольных органов. При тендерном предложении акционеры компании получают возможность выразить свое отношение к тому, как осуществлялось управление компанией. В англо-американской экономике враждебные тендерные предложения о покупке акций часто рассматриваются как один из наиболее эффективных методов дисциплинирования управляющих: опасность враждебного поглощения побуждает управляющих действовать в интересах компании и ее акционеров. Однако тендерные предложения поглощающей фирмы в Америке встречают большое число институциональных препятствий (суды поддерживают защитные меры компаний против враждебных предложений).
3. **Поглощения путем голосования по доверенности.** Получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале осуществляется через аккумуляцию доверенностей на право голосования на собрании акционеров. Предположим, что некая компания функционирует плохо. Акционеры, обладающие пакетом акций компании (например, институциональные инвесторы), могут счесть, что им стоит сменить руководство компании. С этой целью они могут составить альтернативный список кандидатов в совет директоров и попытаться получить доверенности на право голосования.

Получение контроля путем голосования по доверенности, конечно, более дешевый способ, чем получение контроля над фирмой в результате тендерного предложения, поскольку он позволяет получить право голосовать без приобретения самих акций, поэтому фирма-захватчик не несет финансовых затрат. Кроме того, при поглощении путем голосования по доверенности потребность в услугах адвокатов и других экспертов обычно ниже, чем при тендерном предложении. Поглощение путем голосования по доверенности не столь агрессивное, как тендерное предложение, поэтому оно не исключает возможности переговоров и достижения компромисса.

Однако у поглощения путем голосования по доверенности есть и недостатки по сравнению с тендерным предложением, так как акционеры не получают прямого вознаграждения за свою поддержку потенциального захватчика. Они получают не премию за контроль, а всего лишь обещание, что в случае успеха голосования по доверенности произойдет смена руководства компании. Поэтому акционеры менее охотно будут передавать свои права по голосованию, чем при продаже акций.

Наиболее эффективным способом дисциплинирования управляющих считаются тендерные предложения. Однако это и наиболее дорогостоящий способ. Они могут и не быть удачными. Предположим, что аутсайдер обладает частной информацией о том, как улучшить работу компании. Например, у него есть лучшая команда менеджеров. Он делает тендерное предложение и получит выгоду, если оно окажется удачным. Но доминирующей стратегией акционеров в этой ситуации будет отказ от продажи акций, поскольку каждый из них предполагает, что его акции являются предельными. Может возникнуть ситуация, что аутсайдеру придется отдать всю выгоду, для того чтобы совершить поглощение.

В этом случае возникает вопрос о стимулах к поглощению, ведь у аутсайдера может не быть стимула вкладывать ресурсы в поиск информации о возможном улучшении функционирования фирмы, если он не сможет получить выгоду от своих инвестиций. Однако враждебные поглощения иногда оказываются удачными. Одно из возможных объяснений — это более высокая субъективная оценка компании со стороны аутсайдера, который осуществляет поглощение. Или, возможно, другие фирмы, которыми он владеет, могут выиграть от этого поглощения. Другим объяснением может быть возможность эксплуатации миноритарных акционеров в случае успеха поглощения. В этом случае устав, допускающий размывание акций, может быть выгоден акционерам, поскольку он облегчит поглощение, создаст у аутсайдеров стимулы к поиску плохо управляемых фирм, а у управляющих — стимулы к тому,

чтобы они действовали в интересах акционеров. Проблема заключается лишь в том, чтобы выбрать оптимальную схему размыwania акций, чтобы был соблюден баланс между лучшим управлением компанией, большей частотой поглощений, с одной стороны, и более низкой ценой на акции и более низким остаточным доходом — с другой. Это и определит оптимальный объем прав размыывать акции, закрепленных в уставе компании.

Эффективность поглощения часто подвергается критике. Указывается на то, что опасность поглощения подталкивает управляющих к реализации только краткосрочных проектов из-за опасений снижения курсовой стоимости акций. Этот аргумент используется для обоснования защитных мер в случае угрозы поглощения. Можно представить себе ситуацию, в которой поглощения желательны *ex post*, но нежелательны *ex ante* из-за их негативного влияния на принятие решений. Это помогает оправдать различного рода защитные меры, которые могут сократить угрозу поглощения.

Рынок труда управляющих. Первым, кто обратил внимание на дисциплинирующую роль рынка труда управляющих, был профессор Школы бизнеса Чикагского университета Юджин Фама (Eugene Fama, род. 1939), который утверждал, что управляющий, который плохо управляет компанией, может тем самым обесценить свой человеческий капитал. Рынок труда управляющих отрегулирует его оплату труда *ex post*, выплачивая управляющему такой предельный продукт, который будет отражать его поведение в прошлом. Поэтому забота управляющих о репутации устранил все неправильные стимулы. Управляющему выгодно работать хорошо, потому что это влияет на представление о его производительности, которое формируется на рынке труда управляющих.

Тем не менее у рынка труда управляющих как дисциплинирующего механизма есть свои недостатки. Стремясь максимизировать ценность своей репутации на рынке труда управляющих, менеджер компании выберет тот вариант инвестиций, который максимизирует доход на его человеческий капитал, в то время как собственники хотят максимизировать финансовую ценность фирмы. В зависимости от технологий и неопределенности, сопутствующей инвестиционным решениям, управляющий может выбрать слишком высокий или, наоборот, слишком низкий уровень риска. Вполне возможно, что реальные проблемы со стимулами управляющих возникают именно из-за конфликтов, порожденных заботой управляющих о своей карьере, а не из-за выбора уровня усилий, как это предполагает теория агентских отношений.

Кроме того, рынок труда управляющих — это рынок монополистической конкуренции. Управляющие отличаются друг от друга своими

знаниями управленческих особенностей данной фирмы, технологических особенностей данной отрасли, способностями в управлении и мотивации подчиненных. Это конкуренция среди продавцов и покупателей за товары (т. е. за труд управляющих), которые не могут заменять друг друга, не являются субститутами. Это приводит к тому, что управляющему удастся получать монополистическую ренту на свой труд и свои экспертные знания.

Серьезным недостатком этого рынка является также то, что он не может провести различие между плохими результатами, вызванными плохой работой управляющих, и плохими результатами, на которых оказали влияние внешние факторы. Наказывая управляющих за результаты, возникшие не по их вине (например, в случае поглощения управляющий теряет работу и его человеческий капитал обесценивается), рынок репутации может снижать стимулы управляющих к инвестициям в человеческий капитал.

Внешний рынок труда управляющих дополняется внутренним рынком менеджеров. Однако возможности его как дисциплинирующего механизма ограничены. Прежде всего менеджеры не всегда склонны принимать суровые меры против своих коллег. Кроме того, поведение высшего руководства не включено в иерархическую систему и не контролируется внутренним рынком менеджеров.

Увязка вознаграждения управляющих с уровнем остаточного дохода

Один из способов решения проблемы морального риска — заключение стимулирующего контракта. Управляющие получают право на часть остаточного дохода, что должно ограничить их оппортунистическое поведение. Управляющие могут премироваться опционами на акции, при которых акции продаются им по фиксированной цене. Однако это система стимулирования управляющих основывается не только на тех факторах, которые поддаются воздействию управляющих, но и зависит от колебаний курса акций на фондовом рынке. Другой способ стимулирования — система наградных акций (*performance shares*), которыми управляющие вознаграждаются за успехи в работе, измеряемые объективными показателями (доходом на одну акцию, доходом на активы, доходом на акционерный капитал). Наградные акции могут иметь ценность даже при неизменном или снижающемся курсе акций, в то время как фондовые опционы в аналогичных условиях не имеют ценности, даже если управляющие добились больших успехов в повышении дохода на одну акцию.

В реальной жизни во многих случаях связь между оплатой труда и функционированием фирмы или очень слабая, или вообще отсутству-

ет. Вознаграждение управляющих зависит в первую очередь от размера фирмы, что создает стимулы к расширению компании сверх эффективного размера.

Все эти элементы механизма корпоративного контроля, даже действуя одновременно, не могут трансформировать современную корпорацию в точный аналог фирмы, которая используется в качестве предпосылки неоклассической теории, однако они являются серьезным возражением против тезиса А. Берля и Г. Минза о том, что управляющие корпораций — это агенты, которые не поддаются контролю.

5.5.4. Регулируемые фирмы

Государство широко использует различные меры по корректировке деятельности фирм с помощью различного рода ограничений. Государство может ограничить право на остаточный доход путем установления более низких цен на продукцию компании, которые перераспределяют часть прибыли в пользу потребителей. Государство может регулировать предельную норму рентабельности (*rate of return*) — прибыль, приносимая инвестициями, рассчитываемая как отношение полученной суммарной прибыли компании до вычета налогов к объему вложенного капитала. Избыточная прибыль сверх порогового уровня должна поступать потребителям в виде снижения цен. Подобное регулирование часто применяется, к примеру, по отношению к предприятиям в сфере коммунальных услуг.

Так, если государство регулирует норму прибыли на капитал, то предприятия проявляют склонность к выбору более капиталоемкой комбинации используемых ресурсов, чем та, которую они выбрали бы при отсутствии регулирования. Увеличивается количество используемого капитала. В этом проявляется так называемый **эффект Эверча—Джонсона**, который стимулирует инновации, поскольку технологические изменения в большинстве регулируемых отраслей происходят за счет замещения капиталом других активов.

Управляющие в условиях регулирования цен увеличивают расходы, непосредственно не связанные с производством благ, — увеличивают представительские расходы, раздувают штаты, создают для себя и своих подчиненных более комфортные условия труда. Акционеры регулируемых предприятий, в свою очередь, более терпимо относятся к оппортунистическому поведению управляющих. Они могут удовлетворять личные потребности, не ущемляя интересов акционеров. Рыночная оценка будущих последствий текущих действий управляющих не так важна для акционеров регулируемых фирм. Рыночный механизм корпоративного контроля здесь действует слабее, хотя в конечном счете рынок капита-

да все же ограничивает регулируемое предприятие в выборе неэффективного поведения. Кроме того, в период между пересмотром тарифов регулируемая фирма может получить прибыль, снижая издержки.

5.5.5. Государственные предприятия

Отличительной чертой структуры прав собственности на государственных предприятиях является отсутствие права на свободную продажу всех остальных правомочий. Правом на остаточный доход обладает государство. Это означает, что отсутствует ярко выраженная группа лиц, претендующих на остаточный доход, т. е. функции принятия риска, которые выполняет собственник, и функции управления здесь не разделены.

Собственники государственных предприятий не вправе уклониться от своей обязанности по содержанию государственной собственности, поэтому их участие во владении этой собственностью недобровольное.

Теории, пытающиеся объяснить поведение государственного предприятия, исходят из предпосылки, что управляющие государственных предприятий стремятся максимизировать политическую поддержку и эта цель достигается или путем производства тех характеристик, которые сигнализируют о хорошей работе. Увеличивая политическую поддержку, управляющий повышает свой доход и вероятность того, что его стаж работы на государственном предприятии будет достаточно длительным. Так, управляющие будут отвлекать ресурсы от производства тех характеристик, которые не контролируются, на производство контролируемых характеристик и тем самым увеличат воспринимаемую ценность выпуска. Например, если качество выпуска наблюдаемо, а издержки — нет, тогда управляющий выберет слишком высокий уровень качества, для того чтобы увеличить политическую поддержку.

Однако управляющие государственных предприятий не только стремятся к максимизации политической поддержки. Они ценят не только доход, но и нематериальные блага и досуг. Основное отличие государственного предприятия от частного заключается в том, что у государственного предприятия нет того сдерживающего механизма, который действует на частные предприятия. Стимулы у налогоплательщиков контролировать управляющих невысокие, поэтому возможность получать различного рода блага за счет ресурсов предприятия здесь гораздо выше, чем в акционерных компаниях. Государственные предприятия при прочих равных условиях устанавливают более низкие цены на свою продукцию, имеют большие мощности, тратят больше средств на строительство зданий и помещений, слабее реагируют на изменения в спросе, производят

менее разнообразную продукцию, медленнее осваивают новую технику. На государственных предприятиях более низкая производительность труда по сравнению с частными фирмами. Стимулы к снижению издержек производства у управляющих также слабее.

Причины этого положения заключаются в том, что действия управляющих государственных предприятий нельзя оценить на фондовом рынке, контроль со стороны собственников (налогоплательщиков) за поведением управляющих ослаблен. Так, они лишены права продать свою долю в капитале государственных предприятий, а рынок не заинтересован в судьбе этих предприятий из-за невозможности их поглощения.

Отдельные члены в командах государственных фирм не могут претендовать на остаточный доход в денежной форме. Повышение цен на услуги таких предприятий не увеличивает денежного дохода участников команды, поэтому государственные фирмы заинтересованы в том, чтобы устанавливать заниженные цены на свои услуги, сопровождая их дополнительными условиями, которые обеспечат членам команды получение неденежных благ.

Тем не менее, несмотря на все эти недостатки, в ряде случаев государственная собственность оказывается более эффективной, например при предоставлении общественных благ (оборона страны). Поэтому и эта форма предприятия имеет свою нишу в экономике.

5.5.6. Некоммерческие организации

Некоммерческие организации — это организации, которые не ставят своей целью получение прибыли. Это добровольные организации, которые предоставляют товары и услуги, производство которых относится обычно к обязанностям государства. Это так называемые «merit goods» — блага, потребление которых считается желательным в обществе. Спрос на эти блага существует потому, что и частный рынок, и государство производят эти блага в недостаточном количестве. Некоммерческие организации обеспечивают питание и социальные услуги бедным, поощряют искусство, поддерживают медицинские исследования, обеспечивают образовательными услугами и т. д.

Некоммерческие организации могут зарабатывать прибыль, однако в них запрещено распределять эту прибыль. Чистая прибыль, если таковая имеется, должна быть сохранена и целиком направлена на финансирование производства тех услуг, для производства которых была создана данная некоммерческая организация. Некоммерческие организации могут принимать различные формы. Они могут существовать на пожертвования (например, Общество Красного Креста или Армия

спасения) либо получать основную часть своего дохода, устанавливая цены на свои услуги (дома престарелых, больницы, религиозные учреждения). Некоторые организации сочетают оба способа финансирования (например, университеты получают благотворительную помощь и плату за услуги).

Некоммерческие организации различаются также способами организации контроля. Одни могут контролироваться дарителями, другие свободны от формального контроля со стороны последних. Свободные от формального контроля некоммерческие организации обычно контролируются советом директоров.

Некоммерческие организации возникают, когда потребители не могут точно оценить качество товаров, которые они хотят приобрести, или вследствие тех обстоятельств, при которых происходит приобретение товара, или из-за самой природы этих товаров. В этих случаях дисциплинирующего воздействия рынка на производителя товара, ориентированного на получение прибыли, будет недостаточно — производитель сможет назначать неоправданно высокие цены на товары худшего качества, что приведет к снижению благосостояния потребителей. В подобных ситуациях потребители смогут выиграть, если будут иметь дело не с ориентированными на прибыль частными предприятиями, а с некоммерческими организациями. Не ориентированный на прибыль производитель также может повышать цены и снижать качество предоставляемых товаров, как и производитель, который стремится к максимальной прибыли, не опасаясь при этом репрессий со стороны потребителей. Однако у производителя, не ориентированного на прибыль, будут отсутствовать стимулы к такому поведению — ведь он не может воспользоваться возникающей при этом прибылью. Таким образом, преимущество производителя, не ориентированного на прибыль, заключается в том, что дисциплина рынка заменяется дополнительной защитой, предоставляемой потребителю другим, более широким «контрактом» — правовым обязательством организации посвятить всю заработанную прибыль производству услуг. Появление некоммерческих организаций — это разумный ответ на «фиаско рынка» особого рода, а именно его неспособность контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов. Профессор экономики Йельского университета Г. Хансмэнн (Henry B. Hansmann, род. 1967) назвал это «фиаско контракта».

Итак, в некоммерческих организациях ни у кого нет права на остаточный доход. Отсутствие права на остаточный доход в некоммерческих организациях позволяет избежать проблемы агентских отношений между дарителем и претендентом на остаточный доход. Здесь

проблема агентских отношений возникает между теми, кто предоставляет средства, и управляющими. Качество их управления не получает оценки на фондовом рынке. Остаточный доход достается клиентуре этих организаций и частично присваивается оппортунистически ведущими себя управляющими. Единственное ограничение здесь — это необходимость сохранения хорошего отношения со стороны дарителей.

Оппортунистическое поведение управляющих в некоммерческих организациях проявляется в слишком высокой заработной плате, прекрасно обставленных офисах, коротком рабочем дне и т. д. Здесь процветает nepotизм (от *итал.* *perote*) — назначение родственников на ведущие посты в организации, невзирая на уровень их квалификации.

Поскольку в этих организациях ни у кого нет права на остаточный доход, то у них отсутствует стимул к эффективной адаптации к внешней среде. Но здесь действует заменитель остаточного дохода, например общность интересов, общая система ценностей. Альтруизм внутренних агентов является причиной низких издержек контроля в агентских отношениях, защищает дарителей и клиентуру от экспроприации и вносит свой вклад в выживание этих организаций. Но в конкуренции организационных форм за выживание все же наиболее успешными оказываются те формы некоммерческих организаций, в которых управление, реализация важнейших решений и их контроль разделены.

5.5.7. Фирма с рабочим самоуправлением

В этих фирмах рабочие одновременно являются собственниками. Считается, что такая организационная форма позволяет избежать пороков частной собственности и одновременно преодолеть недостатки командного управления экономикой. Право управления фирмой находится в руках рабочих. Выбранный рабочим коллективом рабочий совет принимает все основные решения, касающиеся производства, инвестиций, занятости, найма и увольнения работников. Он может ходатайствовать также об увольнении директора. Директор должен осуществлять решения коллектива, организовывать и контролировать производство.

Право на долю в остаточном доходе имеют все члены команды независимо от того, владеют ли они общим или специфическим человеческим капиталом. Работники не обладают только третьим правомочием — правом на передачу предыдущих правомочий по взаимно согласованной цене. У работников нет также права на капитальные активы, а лишь право их использовать.

Распределение дохода в самоуправляемых фирмах осуществляется следующим образом. Зарплата не входит в издержки производства, что означает ее зависимость от:

- прибыли, полученной фирмой;
- пропорции, в которой прибыль распределяется между фондом заработной платы и фондом инвестиций;
- критериев, в соответствии с которыми фонд заработной платы делится среди различных работников.

Рабочий совет прямо контролирует первые две зависимости и косвенно третью.

В соответствии с неоклассическим подходом к анализу фирм с рабочим самоуправлением основной целью в этих фирмах является максимизация заработной платы работников. Однако неинституциональный анализ этой формы предприятия несколько меняет данное положение. Государство оказывает на фирму влияние, заставляя ее сберегать средства и осуществлять инвестиции, и в этих целях оно может использовать неформальные средства.

Особую роль в этой связи приобретает роль директора предприятия, который занимает промежуточное положение между работниками фирмы и правительственными чиновниками и должен предпринимать действия, удовлетворяющие обе группы. Управляющий очень важен для успеха фирмы. Его образование и профессиональный опыт дают ему возможность оказывать существенное влияние на работников. Кроме того, в силу своего ключевого положения на производстве он обладает большим объемом информации о тех альтернативах, которые открываются перед фирмой. Даже если работникам не нравится его политика, они все же должны признавать его специальные знания и поддаваться его убеждению.

Отношение директора к инвестициям двойственно. С одной стороны, если растет заработная плата работников, то и его вознаграждение должно вырасти (а это приводит к уменьшению фонда инвестиций). Кроме того, если директор будет настаивать на слишком большом увеличении инвестиционного фонда, он может испортить отношения с работниками предприятия. С другой стороны, директору не безразличен рост фирмы. Он представляет центральное правительство и должен заботиться о национальных целях и приоритетах. Его карьерный рост в долгосрочной перспективе зависит от того, какой вклад в реализацию национальных целей вносит руководимая им фирма. Поэтому функция полезности директора будет включать не только распределение прибыли в фонд заработной платы, но и передачу части прибыли в фонд инвестиций.

Решения директора не обязательно будут противоречить желаниям рабочих. Проблема выбора между заработной платой и инвестициями в каждый период времени — это проблема выбора между текущим и будущим потреблением.

В фирме с рабочим самоуправлением у рабочих имеются следующие альтернативы:

- возможность вложить средства в основные фонды, которыми они не владеют, но которые увеличат прибыль в последующих периодах. До тех пор пока рабочие работают на данном предприятии, они могут воспользоваться приростом прибыли, который они получают в виде возросшей заработной платы;
- возможность инвестировать в ресурсы, которыми они владеют, например положить деньги на свой счет в банке, купить драгоценности, недвижимость.

Структура прав собственности в фирме с рабочим самоуправлением влияет на решения рабочего коллектива в области занятости, доли фонда заработной платы, выпуска предприятия и темпов его роста. Даже сам рабочий коллектив может быть неоднороден с точки зрения предпочтений его членов. Рабочие избегают дальнейшего увеличения состава работников предприятия, результатом чего становится появление значительной безработицы. Поскольку работники заинтересованы в направлении значительной части прибыли в фонд заработной платы, результатом будет недостаточное инвестирование и опять же связанная с этим безработица.

В рыночной экономике все организационные формы конкурируют между собой. В институциональной экономической теории принято считать, что выживание лучших и отмирание менее эффективных организационных форм определяются в конечном счете их способностью экономить трансакционные издержки. Однако в определенных секторах экономики, где они имеют сравнительные преимущества перед другими формами и оказываются эффективнее других, могут сохраняться и менее эффективные формы предприятий.

Вопросы и задания

1. Проблемные ситуации и вопросы

1. В чем основные преимущества и ограничения ИЧП?
2. В чем различия открытой и закрытой корпорации?
3. В чем преимущества и недостатки интеграции с точки зрения подхода прав собственности?

4. В чем суть проблемы горизонта, возникающей в ИЧП?
5. Как Барцель объясняет распределение предпринимательских функций в фирме?
6. Какие основные проблемы существуют в партнерстве? Каковы методы борьбы с ними?
7. Каким образом, с точки зрения Уильямсона, проблема вымогательства приводит к формированию фирмы?
8. Опишите отличия расширенной производственной функции Дженсена—Меклинга от стандартной неоклассической производственной функции.
9. Опишите основные виды проявления оппортунизма высших менеджеров в корпорациях.
10. Опишите основные проблемы, возникающие в кодетерминированной фирме.
11. Опишите природу возникновения классической фирмы с точки зрения Алчиана и Демсеца.
12. Опишите суть неоклассического подхода к фирме.
13. От чего зависит решение об инвестициях в фирме югославского типа?
14. Охарактеризуйте основные сходства и различия неоклассического подхода к фирме и подхода в рамках теории агентства.
15. Перечислите основные факторы, ограничивающие оппортунизм менеджеров в открытых корпорациях.
16. Перечислите и кратко охарактеризуйте известные вам критерии эффективности фирмы.
17. Перечислите основные механизмы страхования предприятия в плановой экономике.
18. Перечислите основные ограничения классической фирмы.
19. Почему mutuals чаще всего встречаются в финансовой сфере?
20. Почему владельцу ИЧП сложно получить кредит?
21. Почему партнерства чаще всего профессиональные?
22. Почему у фирм югославского типа низкие стимулы к инвестициям?
23. Почему, с точки зрения Дженсена и Меклинга, некорректно ставить вопрос о целевой функции фирмы?
24. Приведите пример, иллюстрирующий логику расширенной производственной функции.
25. Что такое «открытые формы организации бизнеса»? Перечислите и кратко опишите их основные виды.

26. Приведите пример экономического института и связанной организации. В чем заключается их дихотомия? Какое место (роль) они занимают в хозяйственной практике?
27. Приведите пример одной малой и одной большой групп (организаций), которые играют существенную роль в хозяйственной жизни. Какое (какие) коллективное благо (коллективные блага) производит для своих членов каждая из названных вами групп?
28. Опишите институциональный механизм уменьшения управленческой слабости в ОАО. Эффективен ли представленный вами механизм? Обоснуйте свой ответ.

2. Тесты

1. Чего позволяет достичь образование фирмы:
 - 1) экономии масштаба;
 - 2) экономии на общих издержках;
 - 3) экономии переменных издержек;
 - 4) экономии ресурсов;
 - 5) экономии факторов производства.
2. Каким путем достигается экономия на общих издержках в рамках институциональной теории фирмы:
 - 1) путем трансформации транзакционных издержек независимых агентов на открытом рынке в организационные внутренние издержки фирмы;
 - 2) за счет более глубокой спецификации прав собственности;
 - 3) за счет выбора оптимальной структуры транзакционных издержек;
 - 4) путем применения санкций за проявление оппортунистического поведения;
 - 5) путем экономии на масштабе производства.
3. Что предполагает расширить институциональная теория фирмы для анализа ее природы:
 - 1) содержание понятия контракта;
 - 2) спецификацию прав собственности;
 - 3) спецификацию ресурсов;
 - 4) структуру транзакционных издержек;
 - 5) характеристику оппортунистического поведения.
4. Институциональная теория фирмы позволяет трактовать ее экономическую природу как:
 - 1) проблему выбора оптимальной структуры транзакционных издержек;

- 2) проблему выбора оптимальной формы контракта;
 - 3) проблему минимизации внешних эффектов;
 - 4) проблему спецификации прав собственности;
 - 5) проблему спецификации ресурсов.
5. Как определяет фирму неоклассическая экономическая теория:
- 1) в технологических терминах — как набор производственных планов, основанных на ценовой системе, координирующей ее деятельность;
 - 2) как имущественный комплекс;
 - 3) как оптимальную форму контракта;
 - 4) как организацию, владеющую одним или несколькими предприятиями и использующую экономические ресурсы для производства товаров и оказания услуг с целью получения прибыли;
 - 5) как основной субъект предпринимательской деятельности.
6. Неоклассическая модель рассматривает фирму как:
- 1) имущественный комплекс;
 - 2) максимизатора прибыли;
 - 3) оптимальную форму контракта;
 - 4) организацию, владеющую одним или несколькими предприятиями;
 - 5) хозяйственную организацию.
7. Сколько предпосылок лежит в основе всех неоклассических моделей фирмы:
- 1) 4;
 - 2) 5;
 - 3) 6;
 - 4) 7;
 - 5) 8.
8. Что понимается под прибылью согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:
- 1) плата за риск и преодоление экономической неопределенности предпринимателем;
 - 2) разность между выручкой и общими издержками, включая альтернативные издержки и налоги;
 - 3) реализация экономической власти фирмы на рынке, проявляющаяся в различных видах монополии: ценовой, патентной, в форме льгот, государственных гарантий и т. п.;
 - 4) результат трудовой деятельности предпринимателя, использования в бизнесе его предпринимательских способностей по органи-

защиты производственного процесса и внедрению технических инноваций;

5) форма дохода от применения в производстве капитала, инвестиций.

9. Сколько переменных содержит функция полезности согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

10. Какую переменную содержит функция полезности согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:

1) валовой доход;

2) выручку;

3) капитал;

4) прибыль;

5) упущенную выгоду.

11. Какими являются все действия фирмы согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:

1) безубыточными;

2) оптимальными;

3) рациональными;

4) рыночными;

5) эффективными.

12. Сколько достоинств можно отметить в неоклассической модели фирмы:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

13. Сколько недостатков можно отметить в неоклассической модели фирмы:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

14. Какие ученые первыми попытались объяснить роль фирмы как института, обеспечивающего распределение риска:
 - 1) Гарольд Демсец и Армен Алчян;
 - 2) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 3) Дуглас Норт и Герберт Саймон;
 - 4) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон;
 - 5) Фрэнк Найт и Рональд Коуз.
15. Как впервые предложили объяснить роль фирмы Фрэнк Найт и Рональд Коуз:
 - 1) как института, обеспечивающего распределение риска;
 - 2) как максимизатора прибыли;
 - 3) как оптимальную форму контракта;
 - 4) как организацию, основанную на вертикальных и горизонтальных связях, подчиненную действию формальных и неформальных правил;
 - 5) как универсальную предпринимательскую структуру.
16. Что представляет собой фирма согласно трактовке Фрэнка Найта и Рональда Коуза:
 - 1) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками, закрепленных контрактами;
 - 2) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников и собственниками, закрепленная контрактом;
 - 3) совокупность отношений между работниками и собственниками, закрепленная контрактом;
 - 4) совокупность отношений между работниками, профсоюзами и собственниками, которые закреплены контрактами;
 - 5) совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами.
17. Что представляет собой фирма с точки зрения экономической теории контрактов:
 - 1) совокупность внутренних и внешних контрактов;
 - 2) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками, закрепленные контрактами;
 - 3) совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, закрепленные контрактами;
 - 4) совокупность различных внешних имплицитных контрактов;
 - 5) совокупность различных внешних эксплицитных контрактов.

18. Что представляют собой трансакционные издержки с точки зрения экономической теории контрактов:
 - 1) имплицитные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;
 - 2) эксплицитные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;
 - 3) эксплицитные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;
 - 4) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;
 - 5) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов.
19. Что представляют собой издержки контроля с точки зрения экономической теории контрактов:
 - 1) затраты, связанные с выполнением внутренних контрактов;
 - 2) имплицитные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;
 - 3) имплицитные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;
 - 4) эксплицитные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;
 - 5) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.
20. Что определяют трансакционные издержки с позиции размера фирмы:
 - 1) верхнюю границу фирмы;
 - 2) максимальный размер;
 - 3) минимальный размер;
 - 4) оптимальный размер;
 - 5) эффективную границу.
21. Что определяют трансакционные издержки с позиции размера фирмы:
 - 1) верхнюю границу фирмы;
 - 2) максимальный размер;
 - 3) нижнюю границу фирмы;
 - 4) оптимальный размер;
 - 5) эффективную границу.
22. Что определяют издержки контроля с позиции размера фирмы:
 - 1) максимальный размер;
 - 2) минимальный размер;

- 3) нижнюю границу фирмы;
 - 4) оптимальный размер;
 - 5) эффективную границу.
23. Что определяют издержки контроля с позиции размера фирмы:
- 1) верхнюю границу фирмы;
 - 2) минимальный размер;
 - 3) нижнюю границу фирмы;
 - 4) оптимальный размер;
 - 5) эффективную границу.
24. Сколько принципиальных организационных форм фирмы позволяет выделить контрактный подход:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
25. Какие принципиальные организационные формы фирмы позволяет выделить контрактный подход:
- 1) М-форму и Т-форму;
 - 2) N-форму и Т-форму;
 - 3) U-форму и М-форму;
 - 4) U-форму и N-форму;
 - 5) U-форму и Т-форму.
26. Какой тип организационной структуры означает U-форма фирмы:
- 1) многопродуктовый;
 - 2) многопрофильный;
 - 3) монополярный;
 - 4) универсальный;
 - 5) унитарный.
27. Какой тип организационной структуры означает М-форма фирмы:
- 1) многопродуктовый;
 - 2) многопрофильный;
 - 3) монополярный;
 - 4) универсальный;
 - 5) унитарный.
28. Высокий уровень каких издержек характерен для U-фирмы:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) контроля;
 - 3) оппортунистического поведения;

- 4) трансакционных;
 - 5) трансформационных.
29. Низкий уровень каких издержек характерен для U-фирмы:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) контроля;
 - 3) оппортунистического поведения;
 - 4) трансакционных;
 - 5) трансформационных.
30. Низкий уровень каких издержек характерен для U-фирмы:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) оппортунистического поведения;
 - 3) организационных;
 - 4) трансакционных;
 - 5) трансформационных.
31. Экономия каких издержек производства обеспечивает U-фирма
- 1) асимметрии информации;
 - 2) контроля;
 - 3) масштаба;
 - 4) оппортунистического поведения;
 - 5) трансакционных.
32. Высокий уровень каких издержек характерен для M-фирмы:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) контроля;
 - 3) оппортунистического поведения;
 - 4) трансакционных;
 - 5) трансформационных.
33. Высокий уровень каких издержек характерен для M-фирмы:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) оппортунистического поведения;
 - 3) организационных;
 - 4) трансакционных;
 - 5) трансформационных.
34. Низкий уровень каких издержек характерен для M-фирмы:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) контроля;
 - 3) оппортунистического поведения;
 - 4) трансакционных;
 - 5) трансформационных.

35. Кто такой принципал в контрактной теории фирмы:
- 1) агент;
 - 2) владелец;
 - 3) консультант;
 - 4) менеджер;
 - 5) посредник.
36. Кто такой агент в контрактной теории фирмы:
- 1) владелец;
 - 2) консультант;
 - 3) менеджер;
 - 4) посредник;
 - 5) принципал.
37. Какая организационная форма фирмы в наибольшей степени соответствует модели «принципал—агент»:
- 1) акционерное общество;
 - 2) некоммерческая организация — фонд;
 - 3) товарищество;
 - 4) фирма с рабочим самоуправлением;
 - 5) частнопредпринимательская фирма.
38. Что обосновали в 1933 г. Адольф Берль и Гардинер Минз:
- 1) выгоды от работы командой;
 - 2) причины неполноты контрактов;
 - 3) причины укрупнения производства связаны с финансированием, осуществляемым множеством собственников;
 - 4) проблему оппортунистического поведения сотрудников;
 - 5) различия в организационных структурах фирм.
39. Кто из ученых впервые обосновал, что причины укрупнения производства связаны с финансированием, осуществляемым множеством собственников:
- 1) Адольф Берль и Гардинер Минз;
 - 2) Герберт Саймон и Джеймс Бьюкенен;
 - 3) Гэри Беккер и Джордж Акерлоф;
 - 4) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - 5) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.
40. Кто из ученых впервые уделил внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов:
- 1) Армен Алчиан и Гарольд Демсец;
 - 2) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;

- 3) Дуглас Норт и Герберт Саймон;
 - 4) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон;
 - 5) Фрэнк Найт и Рональд Коуз.
41. Исследуя природу фирмы и ее внутреннюю организацию, Армен Алчян и Гарольд Демсец были первыми, кто уделил внимание:
- 1) постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов;
 - 2) постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с ведением переговоров, спецификацией и защитой прав собственности;
 - 3) постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с возможностью оппортунистического поведения;
 - 4) предконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с поиском информации;
 - 5) проблемам составления контрактов и контроля за выполнением условий контракта.
42. Как объяснили возникновение фирмы Армен Алчян и Гарольд Демсец:
- 1) выгодами от иерархии;
 - 2) выгодами от работы командой;
 - 3) гибкостью неполных контрактов;
 - 4) действием формальных и неформальных правил;
 - 5) снижением издержек неопределенности и асимметрии информации;
43. Выгода от работы командой заключается в:
- 1) кооперировании труда;
 - 2) пооперационном разделении труда;
 - 3) синергетическом эффекте;
 - 4) специализации труда;
 - 5) экономической эффективности.
44. Существование большой команды приводит к:
- 1) доминированию неформальных правил над формальными;
 - 2) отделению собственности от контроля;
 - 3) росту трансакционных издержек;
 - 4) снижению масштабов производства;
 - 5) усложнению горизонтальных связей подразделений.
45. Что порождает отделение собственности от текущего контроля в большой команде:
- 1) конфликт между интересами собственников и менеджерами;

- 2) конфликт между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками;
 - 3) конфликт между работниками, менеджерами и собственниками;
 - 4) оппортунистическое поведение многих членов команды;
 - 5) усложнение координации деятельности всех структурных звеньев в иерархии команды.
16. Благодаря чему углубляется конфликт между интересами собственников и менеджерами:
- 1) асимметрии информации;
 - 2) доминированию неформальных правил;
 - 3) неполноте контрактов;
 - 4) разветвленности иерархии и усложнению связей;
 - 5) транзакционным издержкам.
17. Сколько существует способов контроля за деятельностью менеджеров:
- 1) 4;
 - 2) 5;
 - 3) 6;
 - 4) 7;
 - 5) 8.
18. Какой фактор не учитывает модель фирмы «принципал—агент»:
- 1) возможность подписания полного контракта;
 - 2) невозможность подписания имплицитного контракта;
 - 3) невозможность подписания неявного контракта;
 - 4) невозможность подписания отношенческого контракта;
 - 5) невозможность подписания полного контракта.
19. Сколько принято различать теорий фирм, основанных на неполноте контракта:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
50. Кто из ученых впервые обосновал, что число контрактов о найме определяет границы фирмы:
- 1) Армен Алчян и Гарольд Демсец;
 - 2) Эри Беккер и Джордж Акерлоф;
 - 3) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;

- 4) Рональд Коуз и Герберт Саймон;
 - 5) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.
51. Что, по мнению Рональда Коуза и Герберта Саймона, определяет границы фирмы:
- 1) режимы права собственности;
 - 2) синергетический эффект;
 - 3) транзакционные издержки;
 - 4) число контрактов о найме;
 - 5) экономия от масштаба.
52. Преимущество контракта о найме заключается в:
- 1) гибкости в условиях неопределенности;
 - 2) полноте контрактных обязательств;
 - 3) санкциях за оппортунистическое поведение;
 - 4) повышении ответственности за любой ущерб;
 - 5) сокращении текучести персонала.
53. Кто из ученых впервые обосновал, что границы фирмы определяются ее организационной культурой:
- 1) Джон Робертс;
 - 2) Дэвид Кренс;
 - 3) Лоран Тевено;
 - 4) Пол Милгрэм;
 - 5) Эдна Ульман-Маргалит.
54. «Загадка Оливера Уильямсона» связана с:
- 1) конфликтами интересов собственника и менеджеров;
 - 2) методами контроля за оппортунизмом менеджеров;
 - 3) подходом к определению границ фирмы;
 - 4) эффективностью неформальных взаимодействий;
 - 5) эффективностью методов управления в иерархиях.
55. Границы фирмы в «загадке Оливера Уильямсона» не зависят от:
- 1) неполноты контрактов;
 - 2) ограниченной рациональности экономических агентов;
 - 3) организационной культуры;
 - 4) особой роли специфических активов при выборе формы контракта;
 - 5) способа организации сделки.
56. Какой может быть реакция на недостатки централизованной бюрократической организации, присущие фирме:
- 1) введение самоуправления трудовых коллективов;

- 2) децентрализация управления;
 - 3) политика селективного вмешательства;
 - 4) применение государственного административного регулирования и планирования;
 - 5) создание конгломератов как объединений в одну фирму нескольких юридически и экономически самостоятельных фирм.
57. Как называется построение отношений между подразделениями фирмы на рыночной основе, с избирательным вмешательством топ-менеджеров в эту систему исходя из соображений эффективности:
- 1) децентрализацией управления;
 - 2) оперативным управлением;
 - 3) политикой селективного вмешательства;
 - 4) системой контроллинга;
 - 5) стратегическим управлением.
58. Кто из ученых впервые обосновал механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме на основе прав собственности:
- 1) Адольф Берль и Гардинер Минз;
 - 2) Герберт Саймон и Джеймс Бьюкенен;
 - 3) Эри Беккер и Джордж Акерлоф;
 - 4) Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт;
 - 5) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.
59. Что впервые обосновали Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт:
- 1) зависимость организационной структуры фирмы от типа управления;
 - 2) механизм гарантирования исполнения контракта, применяющийся в фирме на основе прав собственности;
 - 3) механизм снижения внутрифирменных трансакционных издержек;
 - 4) принципы политики селективного вмешательства;
 - 5) способы предотвращения оппортунистического поведения персонала на основе неполных гибких контрактов.
60. Чему уделяет основное внимание теоретический подход к фирме с позиций прав собственности:
- 1) изменениям, возникающим при объединении собственности в результате слияния двух фирм;
 - 2) интернализации внешних эффектов;
 - 3) механизмам повышения стимулов к работе за счет участия сотрудников в доходах и собственности фирмы;

- 4) структуре прав собственности;
 - 5) формам собственности, лежащим в основе различных типов фирм.
61. При каких условиях собственность служит источником власти с точки зрения институциональной теории фирмы:
- 1) когда возможно заключить полный контракт;
 - 2) когда возможно заключить эксплицитный контракт;
 - 3) когда невозможно заключить имплицитный контракт;
 - 4) когда невозможно заключить неявный контракт;
 - 5) когда невозможно заключить полный контракт.
62. В чем заключаются выгоды от интеграции фирм:
- 1) в достижении доминирующего положения на рынке;
 - 2) в увеличении объемов и масштабов производства;
 - 3) выгоды от интеграции уравниваются с предельными издержками от нее;
 - 4) снижаются стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций;
 - 5) усиливаются стимулы поглощающей фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций.
63. В чем заключаются издержки от интеграции фирм:
- 1) в сокращении номенклатуры производимой продукции;
 - 2) в увеличении затрат на модернизацию и технологическую кооперацию;
 - 3) предельные издержки от интеграции уравниваются с выгодами от нее;
 - 4) снижаются стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций;
 - 5) усиливаются стимулы поглощающей фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций.
64. До каких пределов будет расширяться фирма при интеграции:
- 1) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не будут ниже предельных издержек от нее;
 - 2) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее;
 - 3) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не станут выше предельных издержек от нее;
 - 4) пока средние выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются со средними издержками от нее;
 - 5) пока суммарные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с суммарными издержками от нее.

65. В каком случае достигается оптимальная структура прав собственности при не зависящих друг от друга активах двух компаний:
- 1) в отсутствие интеграции;
 - 2) при вертикальной или горизонтальной интеграции;
 - 3) при создании равноправного партнерства;
 - 4) только при вертикальной интеграции;
 - 5) только при горизонтальной интеграции.
66. В каком случае достигается оптимальная структура прав собственности при взаимодополняющих активах двух компаний:
- 1) в отсутствие интеграции;
 - 2) при вертикальной или горизонтальной интеграции;
 - 3) при создании равноправного партнерства;
 - 4) только при вертикальной интеграции;
 - 5) только при горизонтальной интеграции.
67. Из каких стимулов исходит теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности при объяснении вертикальной интеграции и определении границ фирмы:
- 1) к достижению доминирующего положения;
 - 2) к осуществлению диверсификации производства;
 - 3) к осуществлению неспецифических инвестиций;
 - 4) к осуществлению специфических инвестиций;
 - 5) к увеличению масштабов производства.
68. Сколько различают недостатков в теории фирмы с позиций прав собственности:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
69. На какой основной вопрос позволяет ответить институциональный подход к объяснению фирмы:
- 1) от чего зависит размер фирм;
 - 2) почему в экономике возникают монопольные объединения;
 - 3) почему в экономике существуют различные по организационной структуре типы организаций;
 - 4) почему конкурентные и монопольные фирмы могут одновременно сосуществовать на рынке;
 - 5) почему существуют сильно неравномерные и несимметричные олигополии.

70. Какое сравнение различных по организационной структуре типов организаций позволяет провести институциональный подход к объяснению фирмы:
- 1) иерархической структуры организаций и наличия разветвленных горизонтальных и вертикальных связей;
 - 2) конкурентных преимуществ фирм на различных типах рынков;
 - 3) поведения фирмы в зависимости от ее положения на рынке;
 - 4) поведения фирмы в зависимости от принадлежности права собственности;
 - 5) пределов расширения фирмы за счет слияний и поглощений.
71. Что относится к недостаткам частнопредпринимательской фирмы:
- 1) высокие издержки несения риска;
 - 2) не возникает проблемы общей собственности;
 - 3) не существует проблем мотивации;
 - 4) нет проблем, связанных с отношениями «принципала—агента»;
 - 5) отсутствует проблема безбилетника.
72. Что относится к преимуществам частнопредпринимательской фирмы:
- 1) высокие издержки несения риска;
 - 2) отсутствие проблемы, связанной с отношениями «принципала—агента»;
 - 3) проблема внешнего инвестирования;
 - 4) проблема недостаточного инвестирования;
 - 5) проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением.
73. В каких сферах хозяйственной деятельности неприемлема частнопредпринимательская фирма:
- 1) с высокой капиталоемкостью;
 - 2) с высокой капиталотдачей;
 - 3) с низкой капиталоемкостью;
 - 4) с низкой капиталотдачей;
 - 5) с низкой ресурсоемкостью.
74. В каких сферах хозяйственной деятельности частнопредпринимательская фирма имеет относительные преимущества:
- 1) с незначительной экономией от масштаба и высокой отдачей от поддержания стандартов качества;
 - 2) с постоянной экономией от масштаба и высокой отдачей от производства стандартизированной продукции;
 - 3) с постоянной экономией от масштаба и низкой отдачей от производства дифференцированной продукции;

- 4) с убывающей отдачей от масштаба и низкой отдачей от поддержания стандартов качества при выпуске общественных благ;
 - 5) со значительной экономией от масштаба и низкой отдачей от поддержания стандартов качества при выпуске товаров массового спроса.
75. В чем заключается преимущество товарищества по сравнению с частнопредпринимательской фирмой:
- 1) в ослаблении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать положительный эффект от масштаба;
 - 2) в ослаблении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать отрицательный эффект от масштаба;
 - 3) в ослаблении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать постоянный эффект от масштаба;
 - 4) в расширении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать положительный эффект от масштаба;
 - 5) в расширении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать постоянный эффект от масштаба.
76. Что не относится к недостаткам товарищества как одной из форм экономических организаций:
- 1) возможность использовать положительный эффект от масштаба;
 - 2) ограниченное число участников из-за роста издержек контроля;
 - 3) зависимость от проблем общей собственности и безбилетника;
 - 4) острота проблемы отношений «принципала—агента»;
 - 5) у партнеров неограниченная имущественная ответственность.
77. Какое право появляется в акционерной фирме в результате расщепления пучка правомочий собственника:
- 1) право акционеров ввода рабочего самоуправления решением на общем собрании;
 - 2) право оперативного и стратегического финансового планирования;
 - 3) право оперативного управления и контроля;
 - 4) право стратегического планирования и управления;
 - 5) право стратегического финансового планирования и контроля.

78. Кто в акционерных обществах применительно к отношениям «принципала—агента» выступает в роли принципала:
- 1) акционеры компании;
 - 2) главный бухгалтер;
 - 3) наемный менеджер;
 - 4) собственник;
 - 5) совет директоров.
79. Кто в акционерных обществах применительно к отношениям «принципала—агента» выступает в роли агента:
- 1) акционеры компании;
 - 2) главный бухгалтер;
 - 3) наемный менеджер;
 - 4) собственник;
 - 5) совет директоров.
80. Что из перечисленного не отражает проблему «принципала—агента» в акционерных обществах:
- 1) агенты преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании;
 - 2) агенты преследуют цели, связанные с увеличением собственного дохода;
 - 3) агенты реализуют прежде всего свои любимые проекты;
 - 4) агенты стремятся к увеличению объема контролируемых ресурсов;
 - 5) принципалы преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании.
81. Что из перечисленного не относится к внешним механизмам контроля управляющих:
- 1) рынок готовой продукции;
 - 2) рынок слияний и поглощений;
 - 3) рынок технологических достижений и инноваций;
 - 4) рынок труда управляющих;
 - 5) увязка вознаграждения управляющих с уровнем остаточного дохода.
82. Какие методы поглощения не могут использовать аутсайдеры для получения контроля над компанией:
- 1) враждебные поглощения;
 - 2) дружественные поглощения;
 - 3) поглощения путем голосования по доверенности;

- 4) покупка акций на фондовом рынке;
 - 5) тендерное предложение о поглощении.
83. В чем заключается эффект Эверча—Джонсона:
- 1) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать более капиталоемкую комбинацию используемых ресурсов;
 - 2) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать менее капиталоемкую комбинацию используемых ресурсов;
 - 3) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать менее трудоемкую комбинацию используемых ресурсов;
 - 4) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать более трудоемкую комбинацию используемых ресурсов;
 - 5) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать одинаковую комбинацию используемых ресурсов.
84. Отсутствие какого права является отличительной чертой структуры прав собственности на государственных предприятиях:
- 1) права на свободную продажу всех остальных правомочий;
 - 2) права на безопасность;
 - 3) права на бессрочность;
 - 4) права на остаточный характер;
 - 5) права пользования.
85. С чем связана причина появления некоммерческих организаций:
- 1) с неспособностью государства контролировать производителей с помощью административных механизмов;
 - 2) с неспособностью государства контролировать производителей с помощью экономических механизмов;
 - 3) с неспособностью рынка контролировать внешние эффекты, связанные с деятельностью производителей, с помощью обычных рыночных механизмов;
 - 4) с неспособностью рынка контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов;
 - 5) с неспособностью рынка контролировать производителей с помощью обычных рыночных механизмов спроса и предложения.

86. Кто из ученых назвал причиной появления некоммерческих организаций «фиаско» контракта:
- 1) Генри Хансмани;
 - 2) Джеймс Бьюкенен;
 - 3) Джон Робертс;
 - 4) Пол Милгром;
 - 5) Ричард Познер.
87. Как Генри Хансманн определил причины появления некоммерческих организаций:
- 1) «фиаско» государства;
 - 2) «фиаско» контракта;
 - 3) «фиаско» рынка;
 - 4) «фиаско» управления;
 - 5) «фиаско» функционирования.
88. Как Генри Хансманн назвал реакцию на «фиаско» рынка, связанную с появлением некоммерческих организаций:
- 1) «фиаско» государства;
 - 2) «фиаско» контракта;
 - 3) «фиаско» рынка;
 - 4) «фиаско» управления;
 - 5) «фиаско» функционирования.
89. Что понимается под «фиаско» контракта:
- 1) неспособность рынка контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов;
 - 2) неспособность государства контролировать производителей с помощью административных механизмов;
 - 3) неспособность государства контролировать производителей с помощью экономических механизмов;
 - 4) неспособность рынка контролировать внешние эффекты, связанные с деятельностью производителей, с помощью обычных рыночных механизмов;
 - 5) неспособность рынка контролировать производителей с помощью обычных рыночных механизмов спроса и предложения.
90. Что понимается под непотизмом, характерным для некоммерческих организаций:
- 1) использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам;

- 2) назначение давних друзей на высокие административные должности вне зависимости от их квалификации;
 - 3) назначение родственников на ведущие посты в организации, не взирая на уровень их квалификации;
 - 4) принцип управления, характеризующийся стремлением руководителя возвысить конкретное лицо (или группу лиц) в связи с личной приязнью;
 - 5) принцип управления, согласно которому руководящие посты должны занимать наиболее способные люди независимо от их социального происхождения и финансового достатка.
91. Как называется назначение родственников на ведущие посты, особенно характерное для некоммерческих организаций, не взирая на уровень их квалификации:
- 1) коррупция;
 - 2) кронизм;
 - 3) непотизм;
 - 4) покровительство;
 - 5) фаворитизм.
92. Что не является основанием для распределения дохода в самоуправляемых фирмах:
- 1) величина прибыли, полученной фирмой;
 - 2) критерии, в соответствии с которыми фонд заработной платы делится среди различных работников;
 - 3) уровень капиталоотдачи;
 - 4) пропорции, в которых прибыль распределяется между фондом заработной платы и фондом инвестиций;
 - 5) решения рабочего совета рабочего коллектива.

Глава 6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

6.1. Теоретические подходы к определению природы государства

Ни одно общество не будет жизнеспособным, если в нем не удастся ограничить свободный доступ к ресурсам. В мире ограниченных ресурсов открытый доступ приводит к сокращению богатства общества. Социальные механизмы ограничения открытого доступа можно разделить на четыре основные категории:

- 1) исключение из пользования ресурсом посредством силы или угрозы применения силы;
- 2) системы ценностей или идеология, которая влияет на стимулы людей и снижает издержки исключения;
- 3) обычаи и обычное право (например, правила, действовавшие в обществах, которые не знали государства);
- 4) правила, установленные государством.

Когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности, возникает значительная экономия от масштаба. Средние издержки защиты прав собственности со стороны государства оказываются более низкими, чем средние издержки лиц, осуществляющих защиту прав собственности в частном порядке.

Отношения между государством, правами собственности и производительностью в обществе можно описать следующим образом. Запас знаний в обществе и ресурсы, которыми оно располагает, определяют техническую верхнюю границу производительности и выпуска — техническую границу производственных возможностей. Однако для каждой структуры прав собственности существует и структурная граница производственных возможностей, которая достигается путем отбора из доступного набора организаций тех структур, которые минимизируют издержки и максимизируют выпуск. Набор доступных форм экономической организации определяется системой прав собственности (при

данной технологии и прочих экзогенных факторах), а система прав собственности зависит от политической структуры общества. Некоторые политические системы создают стимулы, которые приближают структурную границу производственных возможностей к технической границе производственных возможностей, а другие нет. Д. Норт показал, что имеется огромное число исторических подтверждений тезиса о том, что государства, как правило, не создают структур прав собственности, которые могут приблизить экономику к технической границе производственных возможностей.

Таблица 6. 1

Институциональные типы современной экономики

Тип собственности	Основной метод распределения ресурсов	
	рынок (стихийно)	план (централизованно)
Частная	Рыночный капитализм (Гонконг, США)	Плановый капитализм (Южная Корея, Япония)
Государственная	Рыночный социализм (Китай)	Социализм (Куба, Венесуэла, Беларусь)

Существуют два основных подхода к объяснению государства: **теория общественного договора** и **теория эксплуатации**. Первый подход связан с политической теорией Джона Локка (John Locke, 1632–1704) и идеями Жана-Жака Руссо (Jean-Jacques Rousseau, 1712–1778), второй — с воззрениями Томаса Гоббса (Thomas Hobbes, 1588–1679). Различие этих двух подходов коренится в различных взглядах на природу человека и различных взглядах на то «естественное состояние», которое существовало до возникновения государства.

Контрактный подход к объяснению государства, в основе которого лежит теория общественного договора Дж. Локка, используется неоклассической теорией. Он рассматривает возникновение государства как некий первоначальный контракт, который означал, что права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы. Роль государства в этом подходе сводится к тому, что оно выступает как некая третья сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. По этой теории государство возникает в целях получения экономии от масштаба: создание государ-

ства дает возможность индивиду расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности и тем самым увеличивает богатство общества.

Теория эксплуатации Т. Гоббса легла в основу марксистского подхода к государству, ее придерживаются также некоторые экономисты-неоклассики. Т. Гоббс рассматривал первоначальное состояние человечества как ситуацию типа «дилеммы заключенных», войны всех против каждого. Государство в этой теории возникает для того, чтобы общество не деградировало в состояние войны. Эти теории видят в государстве орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в том, чтобы получать доход путем его перераспределения от граждан государства в пользу правящей группы или класса. Права собственности, которые устанавливает эта группа, нацелены не на повышение благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

Итак, **контрактный подход** позволяет объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономии ресурсов и способствовать росту общественного благосостояния. В этой теории государство выполняет производительную функцию: создает условия для роста общественного благосостояния. Объясняя выгоды, связанные с заключением первоначального общественного договора, контрактная теория, однако, не учитывает поведение граждан в последующем, а они стремятся максимизировать собственное благосостояние, перераспределить богатство и доход в пользу своей группы. **Теория эксплуатации**, напротив, не придает значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяет основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство. Различие этих подходов коренится в исходных предпосылках относительно распределения «потенциала насилия». **Контрактная теория предполагает равное распределение потенциала насилия, а теория эксплуатации предполагает его неравное распределение.**

Здесь необходимо уточнить смысл понятия «насилие». Насилие тесно связано с проблемой власти, а в экономической теории понятие «власть» разработано слабо, поскольку она в основном изучала лишь проблему монопольной власти. Под **насилием** в рамках институциональной теории принято понимать физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе), посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые им решения. Насилие является проявлением власти. Человек, обладающий властью, имеет возможность получить желаемый результат, воздействуя

на поведение других людей, которые в отсутствие этой власти предпочли бы другой результат. Таким образом, люди заключают вынужденный контракт. Насилие может иметь обоюдный характер, и в этом случае может возникнуть противодействие перераспределительной деятельности, в результате чего она может быть ограничена или стать невозможной.

Таблица 6.2

Типология государств

<div>Типы государств</div> <div>Категории</div>	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель	Максимизация совокупного дохода (ВВП) членов общества, снижение транзакционных издержек	Максимизация ренты (налоговых поступлений) группы, контролирующей государственный аппарат
Задачи (функции)	Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация и защита прав собственности	Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающееся ролью гаранта
Средства (использование монополии на насилие)	Ограничено социальным договором и конституционными рамками	Зависит лишь от политической воли группы, контролирующей государство
Механизм решения проблемы принципа и агента	<p>Принципал — гражданин: механизмы демократического контроля, наличие конституционных рамок, наличие альтернатив.</p> <p>Принципал — государство: распределение нормы легализма (добровольного подчинения закону, в том числе налоговому)</p>	<p>Принципал — гражданин: отсутствуют</p> <p>Принципал — государство: использование принуждения и насилия, попытки осуществления всеобъемлющего контроля (особенно в крайнем случае тоталитарного государства)</p>

Таблица 6.2 (Окончание)

<div>Типы государства</div> <div>Категории</div>	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Бюджетное ограничение	Жесткое, ограниченное демократической процедурой утверждения бюджета	Мягкое
Основные статьи доходов	Налоговые поступления, в первую очередь от «рыночных» налогов	Конфискационные налоги и неналоговые поступления
Основные статьи расходов	Юстиция, правоохранительная деятельность	Оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность
Основные способы покрытия бюджетного дефицита	Займы на внешнем рынке	Кредиты центрального банка правительству, займы на внутреннем рынке, возможен отказ от выполнения обязательств как вид конфискационного налога

6.2. Модель государства Д. Норта

Д. Норт в своей модели попытался соединить оба подхода — контрактный и эксплуататорский — для того, чтобы разрешить две проблемы, а именно:

- 1) почему действует тенденция к созданию государствами неэффективных прав собственности, что приводит к их неспособности достичь устойчивого экономического роста;
- 2) как можно объяснить присущую всем государствам нестабильность, которая ведет к экономическим переменам и в конечном счете — к экономическому упадку.

Модель государства по Д. Норту представляет собой организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, в пределах определенного географического района, 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.

Итак, государство — это монополист в применении легального насилия. Легальность в осуществлении насилия государством, т. е. отсутствие массового неповиновения этому насилию со стороны подданных, означает, что издержки его применения для государства в принципе являются наименьшими в сравнении с другими организациями, также способными применять насилие.

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

1. Государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие» на налоги. Поскольку при предоставлении этих услуг государством достигается экономия от масштаба, 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 ренты, полагающейся правителю и во-вторых, в рамках первой цели сокращают трансакционные издержки для того, чтобы обеспечить максимальный выпуск 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, не платят налогов, а неорганизованное, разпыленное сельское население может платить непосильный налог). Чтобы собрать налоги, государству нужны сборщики налогов, которые выступают в роли агентов, и возникает проблема агентских отношений. Часть монопольной ренты правителя будет присвоена оппортунистически ведущими себя исполнителями на местах. Кроме того, часть ее будет израсходована на контроль исполнителей.
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.

В качестве основных конкурентов государства могут выступать соседние государства, претенденты на власть внутри страны и организованная преступность.

1. **Соседние государства.** Граждане государства могут эмигрировать в другую страну, неся при этом определенные затраты (выход — «exit»). В деспотическом государстве это могут быть затраты, связанные с пересечением границы, в том числе и гибель человека. Но и в демократическом государстве граждане несут весьма значительные издержки в связи с эмиграцией. Необходимо отметить, что эти издержки значительно выше, чем у работников, которые меняют место работы. Эти издержки вызваны потерей специфических вложений в человеческий капитал (знание родного языка, знание неформальных и юридических правил своей страны, религия, национальная культура), которые могут утратить свою ценность при эмиграции, а также специфический социальный капитал (семейные, дружеские и деловые связи, патристические чувства и т. д.). Поэтому граждане страны оказываются в большей степени «заперты» в своей родной стране, чем, например, работники в фирме, и в этой ситуации у правителя могут усилиться стимулы к оппортунистическому поведению.
2. **Претенденты на власть внутри страны.** Недовольные граждане могут свергнуть правителя и привести к власти его соперника, который также может предоставлять услуги «защита и правосудие». В качестве подобных конкурентов правителя могут выступать лица или группы, имеющие военную силу, или группы, обладающие ресурсами, необходимыми для обеспечения военной мощи групп, рвущихся к власти.
3. Конкурентом государства в осуществлении функций спецификации и защиты прав собственности может выступать также **организованная преступность.**

Итак, правитель заключает со своими подданными долгосрочный неясный контракт, который оговаривает условия обмена общественных благ на налоги. Цена, которую он требует, ограничена его монопольной властью. Там, где нет соперников (потенциально близких субститутов), правитель является деспотом, диктатором или абсолютным монархом. Чем меньше степень свободы правителя, тем большая часть доходов остается у подданных. В то же самое время чем более близкими являются субституты, тем меньшей степенью свободы обладает правитель и тем большая доля растущего дохода будет оставаться у избирателей.

Правитель сталкивается с двойственностью своих целей: с одной стороны, он должен создать такую структуру прав собственности, кото-

рая позволила бы ему максимизировать свой собственный доход; с другой — он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества. История развития современной цивилизации наглядно подтверждает, что во всех государствах всегда существовало расхождение между этими двумя наборами прав собственности, т. е. правила, способствующие экономическому росту, и правила, максимизирующие богатство общества, не совпадали. Правительство стремится к максимизации своей полезности в краткосрочном плане, а в долгосрочном плане общество проигрывает. Установленные правителем правила тормозят экономический рост. Это противоречие, по мнению Д. Норта, и является причиной того, что в большинстве стран не удается поддерживать устойчивый экономический рост.

Дело в том, что в **модели Д. Норта возникают два вида ограничений**, с которыми сталкивается правитель: конкурентное ограничение и ограничение, связанное с наличием транзакционных издержек. Оба вида ограничений приводят к производству неэффективных прав собственности.

Первое ограничение приводит к тому, что правитель будет избегать установления таких прав собственности, которые ущемляют интересы влиятельных граждан. Положение правителя может подвергнуться угрозе в том случае, если богатство или доход граждан, которые имеют доступ к близким субститутам правителя, уменьшаются в результате изменения прав собственности. Правитель может поддаваться на угрозы и 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 транзакционных издержек сбора налогов. Для того чтобы собрать налоги, нужно измерить налоговую базу, организовать сбор налогов и соответствующий контроль. 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, правитель не должен создавать сложную систему налогообложения, которая обеспечивала бы поступление налогов в казну.

В целом следует признать, что возникновение государства является важнейшим условием для экономического прогресса. Во все исторические времена, когда перед индивидами стоял выбор между государством, каким бы эксплуататорским оно ни было, и анархией, люди выбирали государство.

«Модель стационарного бандита» Макгира—Олсона. Профессора Мэрилендского университета Мансур Олсон (Mancur Olson, Jr., 1932–1998) и Мартин Макгир (Martin C. McGuire) придерживаются более оптимистического подхода по сравнению с подходом Д. Норта. Они считают, что результат действий правительства, направленных на максимизацию собственного дохода, не обязательно будет столь плохим, как это часто предполагается. Они проводят различие между бандитами-гастролерами и оседлыми (стационарными) бандитами (стационарные бандиты и правительство рассматриваются как синонимы). Если бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход и будет инвестировать средства прежде всего в технологию перераспределения, то грабежи стационарного бандита приобретают форму упорядоченного налогообложения, а сам он начинает осуществлять монополию на грабежи в своих владениях. Поэтому он будет заботиться о том, чтобы люди получали побудительный мотив к производству, который отсутствовал у них, когда их дочиста обирал бандит-гастролер. Стационарный бандит будет отбирать лишь часть доходов в виде налогов, оставляя людям стимул добиваться увеличения доходов. Ведь при изъятии всего дохода у населения не сохранится физической возможности для дальнейшего производства и, кроме того, не будет побудительного мотива к производству, что не менее важно, поскольку возможности стационарного бандита по контролю производственной деятельности населения ограничены. При налогах существует определенность относительно выплат правителю, величина налогов определяется заранее и известна плательщику, поэтому у него появляется стимул к производству, поскольку излишек дохода над налогами он имеет возможность оставить себе.

У правителя меняется структура стимулов: он становится заинтересованным в том, чтобы создать побудительные мотивы к производству и обеспечить необходимые для этого условия: пресекать появление бандитов-гастролеров, а также действия своих подданных, направленные на насильственное перераспределение богатства, ведь это отвлекает ресурсы от использования их на цели увеличения налогооблагаемой базы. Действует феномен «первого благословения невидимой руки», которая заставляет правителя действовать рационально, руководствуясь собственными интересами, но в интересах всего общества в целом. Гигантское увеличение масштабов производства, обыкновенно сопровождающее установление мирного порядка, и появление прочих общественных благ приносит стационарному бандиту куда большую добычу, нежели та, на которую он мог бы рассчитывать, если бы не ввел для населения властный порядок и управление.

Вопросы и задания

1. Проблемные ситуации и вопросы

1. «Провалы» рынка и «провалы» государства.
2. Государство и проблема агентских отношений.
3. Договорная (контрактная) теория государства.
4. Как изменились способы координации в условиях перехода России от командной экономической системы к рыночной?
5. Какие условия необходимы для существования контрактного государства в России?
6. Неоклассическая теория государства Д. Норта.
7. Ограничение монопольной власти правителя. Модель Финдли—Уилсона.
8. Почему в теории Д. Норта структурная граница производственных возможностей не совпадает с технической? Какую роль в этом процессе играет государство?
9. Почему государство относится к организациям?
10. Почему деятельность эксплуататорского государства не способна полностью истребить стимулы к производительной деятельности?
11. Почему, по мнению Олсона, эксплуататорское государство напоминает «оседлого бандита» с «всеохватывающим интересом»?
12. С какими причинами представители институциональной теории связывают невозможность государства выступать гарантом во всех взаимодействиях между экономическими субъектами?
13. С чем связан рост трансакционных издержек?
14. Функции государства в экономике.
15. Экономические функции государства.
16. Эксплуататорская теория государства.
17. Эмпирические оценки характера современного российского государства.

2. Тесты

1. Что из перечисленного не относится к социальным механизмам ограничения открытого доступа к ресурсам:
 - 1) государственные законодательные акты;
 - 2) исключение из пользования ресурсом посредством силы либо угрозы ее применения;

- 3) обычаи и традиции, т. е. обычное право;
 - 4) система ценностей или идеология, которая влияет на стимулы людей и снижает издержки исключения;
 - 5) стихийный механизм рынка.
2. Что происходит, 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 снижающаяся отдача от масштаба;
 - 5) существует постоянная отдача от масштаба.
3. Чем определяется верхняя техническая граница производственных возможностей экономики:
- 1) запасом знаний в обществе и располагаемыми ресурсами;
 - 2) количеством патентов и изобретений на душу населения;
 - 3) темпами экономического роста;
 - 4) уровнем производственной эффективности;
 - 5) уровнем технологического развития.
4. Чем определяется нижняя структурная граница производственных возможностей экономики:
- 1) государственной экономической политикой;
 - 2) запасом знаний в обществе и располагаемыми ресурсами;
 - 3) ресурсным и экономическим потенциалом;
 - 4) структурой прав собственности, которая определяет количество организаций, минимизирующих издержки и максимизирующих выпуск;
 - 5) экономическими приоритетами развития государства.
5. Сколько различают основных подходов к объяснению существования государства:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
6. С именем какого ученого связана теория общественного договора, объясняющая существование государства:
- 1) Дени Дидро;
 - 2) Джон Локк;

- 3) Шарль Луи Монтескье;
 - 4) Томас Гоббс;
 - 5) Франсуа Мари Аруэ Вольтер.
7. Какое название получила теория общественного договора в современной институциональной экономике:
- 1) контрактная теория;
 - 2) революционная теория;
 - 3) теория насилия;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
8. С именем какого ученого связана контрактная теория, объясняющая существование государства:
- 1) Дени Дидро;
 - 2) Джон Локк;
 - 3) Шарль Луи Монтескье;
 - 4) Томас Гоббс;
 - 5) Франсуа Мари Аруэ Вольтер.
9. Какая теория, объясняющая существование государства, связана с именем Джона Локка:
- 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
10. С именем какого ученого связана теория эксплуатации, объясняющая существование государства:
- 1) Дени Дидро;
 - 2) Джон Локк;
 - 3) Шарль Луи Монтескье;
 - 4) Томас Гоббс;
 - 5) Франсуа Мари Аруэ Вольтер.
11. Какая теория, объясняющая существование государства, связана с именем Томаса Гоббса:
- 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.

12. Какая теория, объясняющая существование государства, используется неоклассической теорией:
 - 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
13. Теория какого ученого, объясняющая существование государства, используется неоклассической теорией:
 - 1) Дени Дидро;
 - 2) Джон Локк;
 - 3) Шарль Луи Монтескье;
 - 4) Томас Гоббс;
 - 5) Франсуа Мари Аруэ Вольтер.
14. Какая теория, объясняющая существование государства, легла в основу марксистского подхода:
 - 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
15. Чья теория, объясняющая существование государства, легла в основу марксистского подхода:
 - 1) Дени Дидро;
 - 2) Джона Локка;
 - 3) Шарля Луи Монтескье;
 - 4) Томаса Гоббса;
 - 5) Франсуа Мари Аруэ Вольтера.
16. Как называется теория, гласящая, что государство возникает как некий первоначальный контракт, определяющий права индивида на ресурсы, которые признаются другими участниками договора, а государство выступает как третьей стороной:
 - 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
17. Как называется теория, согласно которой государство возникает как ситуация типа «дилеммы заключенных», где его основная функция

заключается в получении дохода путем его перераспределения от граждан в пользу правящей группы лиц, устанавливающих права собственности:

- 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
18. Какая теория предполагает равное распределение потенциала насилия:
- 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
19. Какая теория предполагает неравное распределение потенциала насилия:
- 1) революционная теория;
 - 2) теория насилия;
 - 3) теория общественного договора;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
20. Как называется теория, позволяющая объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономии ресурсов и способствовать росту общественного благосостояния:
- 1) контрактная теория;
 - 2) революционная теория;
 - 3) теория насилия;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.
21. Как называется теория, не придающая значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяющая основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство:
- 1) контрактная теория;
 - 2) революционная теория;
 - 3) теория насилия;
 - 4) теория эксплуатации;
 - 5) эволюционная теория.

22. Как в институциональной экономической теории называется физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе лиц), посредством воздействия на его (их) способность реализовывать принимаемые им (ими) решения:
- 1) власть;
 - 2) влияние;
 - 3) жестокость;
 - 4) насилие;
 - 5) право.
23. Проявлением чего является насилие в рамках институциональной экономической теории:
- 1) власти;
 - 2) влияния;
 - 3) жестокости;
 - 4) права;
 - 5) силы.
24. Кто из ученых в предложенной им модели государства попытался объединить контрактную теорию с теорией эксплуатации:
- 1) Армен Алчян;
 - 2) Дуглас Норт;
 - 3) Гарольд Демсец;
 - 4) Рональд Коуз;
 - 5) Уэсли Митчелл.
25. Кто из ученых является автором модели государства, представляющего собой организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия в пределах определенного географического района, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками:
- 1) Дуглас Норт;
 - 2) Мансур Олсон;
 - 3) Мартин Макгир;
 - 4) Рональд Коуз;
 - 5) Уэсли Митчелл.
26. Кто из ученых представил в своей модели государство в виде правителя, целью которого является максимизация своего богатства или своей полезности:
- 1) Дуглас Норт;
 - 2) Мансур Олсон;
 - 3) Мартин Макгир;

- 4) Рональд Коуз;
 - 5) Уэсли Митчелл.
27. Сколько характерных особенностей различают в модели государства Дугласа Норта:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
28. Какую из перечисленных характерных особенностей не различают в модели государства Дугласа Норта:
- 1) государство имеет право взимать налоги, и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист;
 - 2) государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие», на налоги;
 - 3) монопольная власть правителя, проявляющаяся в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена;
 - 4) у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг, что и сам правитель;
 - 5) феномен «первого благословения невидимой руки», которая заставляет правителя действовать рационально, руководствуясь собственными интересами, но в интересах всего общества в целом.
29. Какой институт не может выступать в качестве конкурентов государства в модели Дугласа Норта:
- 1) граждане данной страны;
 - 2) группы давления внутри данной страны;
 - 3) надгосударственные структуры межгосударственных объединений (например, Европарламент в ЕС);
 - 4) организованная преступность;
 - 5) соседние государства.
30. Какой тип контракта правитель заключает со своими подданными:
- 1) бессрочный явный контракт, оговаривающий условия обмена общественных благ на налоги;
 - 2) долгосрочный неявный контракт, оговаривающий условия обмена общественных благ на налоги;
 - 3) долгосрочный полный контракт, оговаривающий условия обмена общественных благ на налоги;

- 4) долгосрочный эксплицитный контракт, оговаривающий условия обмена общественных благ на налоги;
 - 5) долгосрочный явный контракт, оговаривающий условия обмена общественных благ на налоги.
31. Какую двойственность отражает необходимость правителя, с одной стороны, создавать структуру прав собственности, позволяющую ему максимизировать свой собственный доход, а с другой — создавать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества:
- 1) действий;
 - 2) желаний;
 - 3) мотивов;
 - 4) намерений;
 - 5) целей.
32. Сколько ограничений, с которыми сталкивается правитель, различают в модели Д. Порта:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
33. Что отражает ситуация, при которой правитель будет избегать установления прав собственности, ущемляющих интересы влиятельных граждан:
- 1) первое конкурентное ограничение, с которым сталкивается правитель;
 - 2) второе ограничение, с которым сталкивается правитель;
 - 3) третье институциональное ограничение, с которым сталкивается правитель;
 - 4) четвертое контрактное ограничение, с которым сталкивается правитель;
 - 5) пятое целевое ограничение, с которым сталкивается правитель.
34. Что отражает ситуация, когда эффективные права собственности могут приводить к более высокому доходу в обществе, но более низким доходам для правителя из-за высоких транзакционных издержек сбора налогов:
- 1) первое конкурентное ограничение, с которым сталкивается правитель;
 - 2) второе ограничение, с которым сталкивается правитель;

- 3) третье институциональное ограничение, с которым сталкивается правитель;
 - 4) четвертое контрактное ограничение, с которым сталкивается правитель;
 - 5) пятое целевое ограничение, с которым сталкивается правитель.
35. Кто из ученых предложил модель «государства — стационарного бандита»:
- 1) Лайман Портер и Эдвард Лоулер;
 - 2) Мансур Олсон и Мартин Макгир;
 - 3) Рональд Коуз и Джордж Стиглер;
 - 4) Чарльз Кобб и Пол Дуглас;
 - 5) Эли Хекшер и Бергил Олин.
36. Что предполагает модель «государства — стационарного бандита» Макгира—Олсона:
- 1) государство имеет право взимать налоги, и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист;
 - 2) государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие», на налоги;
 - 3) монопольная власть правителя, проявляющаяся в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена;
 - 4) у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг, что и сам правитель;
 - 5) феномен «первого благословения невидимой руки», которая заставляет правителя действовать рационально, руководствуясь собственными интересами, но в интересах всего общества в целом.

Глава 7

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Институциональная структура общества в целом достаточно стабильна. Именно эта стабильность институциональной структуры является необходимым условием для реализации сложных видов обмена, когда передача обмениваемых благ и соответствующий платеж не происходят одновременно и в одном и том же месте. Стабильность институциональной структуры общества достигается за счет действия в обществе и экономике формальных и неформальных институтов. 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 правила формальные. Они стали частью нашего обыденного поведения и позволяют нам не задумываться над теми действиями, которые мы совершаем. Стабильность институциональной структуры общества дает нам ощущение комфорта и уверенности в своих действиях.

Однако, несмотря на стабильность институтов, нет никакой гарантии в том, что институты, на которые мы полагаемся, являются эффективными. Стабильность — это необходимое, но не достаточное условие для эффективности институтов, т. е. такой структуры, которая создает предпосылки для экономического роста. Являясь стабильными, институты подвержены изменениям, но в большинстве случаев процесс изменения происходит путем непрерывно путем малых приращений, имеет непрерывный характер, хотя иногда происходят и дискретные, революционные изменения институциональной структуры общества.

Ученые, занимавшиеся этой проблемой, по-разному подходили к объяснению причин и источников институциональных изменений. Так, Т. Веблен видел причину институционального развития в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством» и которое, по его мнению, является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. «Праздное любопытство», по его убеждению, создает новые стереотипы мышления и способству-

ет появлению новых институтов. Другой источник изменений он видел в конфликтах («трении») между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи.

Й. 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 или квазирынты от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого (Й. Шумпетер говорит о «творческом разрушении»). Рыночная конкуренция у Й. Шумпетера — это не только ценовая конкуренция, но и конкуренция инноваций и имитаций.

Неоинституциональный подход к вопросам институциональной динамики сочетает два основных подхода.

1. Первый восходит к Дж. Коммонсу, который 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.
2. Второй подход связан с именем К. Менгера, который 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, эволюционно. Люди постепенно учатся на собственном опыте и на опыте других людей, процесс осуществляется методом проб и ошибок.

Эти два подхода не являются взаимоисключающими. Сам К. Менгер признавал, что существуют и институты, которые были созданы по какому-то замыслу, проекту, плану и к этим институтам неприменимо объяснение типа «невидимой руки». Другой крупнейший представитель эволюционного подхода, Ф. фон Хайек, также проводил различие между «самопроизвольным порядком» (*spontaneous order*), который поκειται на абстрактных правилах справедливого поведения, позволяющих людям использовать знания для достижения своих целей, и организациями, основанными на специфических командах.

Неоинституциональный подход пытается соединить в себе два этих подхода, подчеркивая, с одной стороны, преднамеренные попытки эко-

номических агентов создать новые формальные правила, а с другой — включая, часто неявно, эволюционный подход, придерживающийся мнения, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает те институты и контрактные формы, которые оказались наиболее эффективными.

7.1. Модель институциональных изменений Д. Норта

7.1.1. Основные источники институциональных изменений

Д. Норт выделил следующие основные источники институциональных изменений.

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.

Технологические инновации, которые, в свою очередь, ведут к **изменению относительных цен**. Техническая эффективность новой техники зависит от сложившейся институциональной среды.

Институциональное изменение (принятие закона) станет следствием появления новой технологии, поскольку те, кто намерен пользоваться ими, предпримут определенные действия, которые приведут к этим изменениям.

И наконец, еще один источник институциональных изменений — это **изменения во вкусах и предпочтениях людей**. В обществе меняются представления о том, какие блага входят в состав полного потребительского набора нации.

Исторический опыт показывает, что в одних случаях институциональные изменения приводили к повышению эффективности (в этом случае какая-то общественная группа выигрывала и никто при этом не проигрывал), а в других — изменения были перераспределительными по своей природе. Выигрыш одной стороны сопровождался потерями для другой группы. Возможен и еще один крайний случай, когда происходит снижение экономической эффективности (в том случае, когда перераспределение богатства в результате институционального изменения сопровождается поиском ренты).

Перераспределительный вариант институциональных изменений является, конечно, наиболее распространенным. Практически всегда найдется группа людей, которая утрачивает возможность получать выгоды при существующих правилах, регулирующих обмен в обществе. В обществе очень много институтов, которые выполняют перераспределительные функции. Теоретически в случае институциональных изменений можно осуществить компенсацию проигравшей стороне. Иногда эта компенсация может иметь существенное значение, чтобы институциональное изменение не принимало конфликтные, насильственные формы.

7.1.2. Простейшая модель институциональных изменений

Итак, мы говорили о том, что одним из источников институциональных изменений является изменение относительных цен. Но цены меняются постоянно, и поэтому возникает вопрос о том, когда изменения относительных цен ведут к институциональным изменениям, а когда их следствием является просто пересмотр контрактов в рамках действующих правил.

Для дальнейших рассуждений нам потребуется определение институционального равновесия, предложенное Д. Нортом: «**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».

Агентами институциональных изменений являются предприниматели (экономические и политические), формирующие организации, которые являются их орудием. Индивиды, конечно, могут действовать и в одиночку, но могут и организоваться с определенной целью. Организованные группы способны к более концентрированному действию.

В институциональную структуру встроены стимулы, и они играют решающую роль в том, какие организации будут возникать и какие знания и навыки они будут приобретать. Если институциональная структура общества поощряет криминальную деятельность, то будут возникать организации, которые используют эти возможности максимизации прибыли. Если, наоборот наибольшую выгоду в данных институциональных рамках предприниматели могут получить от производственной деятель-

ности, то будут возникать организации, которые станут инвестировать средства в приобретение знаний и навыков в этой сфере.

Поведение организаций, максимизирующих богатство, может принимать форму выбора в рамках существующих правил и ограничений или проявляться в виде попыток изменения самих правил и ограничений. Какое направление выберет организация, зависит от ее восприятия выигрыша. В современной экономике организации затрачивают ресурсы в обоих направлениях.

Рассмотрим теперь простейшую модель институциональных изменений. Относительные цены изменились, и одна из сторон, участвующих в обмене (это может быть обмен как экономический, так и политический), 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 (или без нарушения какого-то неформального правила). 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 искажению и замене другой нормой. Когда люди начинают игнорировать неформальное правило и оно перестает подкрепляться механизмом принуждения, со временем оно перестает действовать и заменяется другим институтом.

Рассмотренная модель очень простая, здесь не учитывается большое количество других факторов (например, проблема безбилетника, которая препятствует коллективному действию).

Источником дискретных институциональных изменений служат войны, революции, завоевания и стихийные природные бедствия, нарушающие непрерывность институционального развития. **Дискретные изменения** — это радикальные изменения в формальных правилах.

Обычно институциональные изменения происходят в рамках, с которыми согласна каждая из сторон. Кризисная ситуация в обществе может разрешаться с помощью перестройки политических институтов, но для этого институциональная структура общества должна предоставлять возможности компромиссов между игроками. Если в обществе нет институциональных рамок для разрешения конфликтов, если отсутствуют институты, выполняющие роль посредника, агенты институциональных изменений могут сформировать коалиции, которые попытаются разрешить кризис с помощью насилия.

В связи с революциями возникает вопрос: почему люди участвуют в революции? Ведь 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. Чем сильнее идеологические убеждения участников, тем большую цену они готовы заплатить.

7.2. Институциональные изменения и зависимость от пути развития

7.2.1. Роль прошлого в современном развитии институтов

Можно выделить два основных подхода относительно той роли, которую играет прошлое в современном развитии институтов.

Сторонники первого считают, что в обществе действует **эволюционный механизм**, который отбирает наиболее эффективные институты и организации, приносящие наибольшую пользу обществу.

Другие авторы уверены, что выживают не обязательно самые эффективные институты и организации. Развитие в прошлом могло пойти по неоптимальному пути.

В экономической науке **первый подход** проявляется в попытке оправдать гипотезу о максимизирующем поведении экономических агентов или гипотезу о рациональном поведении ссылкой на естественный отбор. Впервые такая попытка была предпринята А. Алчианом в 1950 г. в его статье «Неопределенность, эволюция и экономическая теория».

Статья была написана как ответ на критику предпосылки неоклассической теории о максимизирующем поведении экономических агентов. Так, А. Алчиан утверждал, что выживают те фирмы и индивиды, которые максимизируют прибыль, даже если они и не делают это целенаправленно. Он выдвинул аргумент о естественном отборе, призванном доказать, что обезличенные рыночные силы действуют таким образом, что соблюдаются все теоремы, описывающие поведение фирмы в неоклассической теории, даже если предпосылки о поведении фирмы, направленном на максимизацию прибыли, неверны. В условиях неопределенности, неполной информации и несовершенного знания максимизация прибыли не может быть руководством к действию. Заранее (*ex ante*) никто не может сказать, какое именно поведение приведет к наилучшим результатам. Лишь задним числом (*ex post*) можно определить, какие действия принесли наибольшую прибыль.

В теории А. Алчиана не предполагается, что экономические агенты действуют целенаправленно и сознательно. 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. Подобный тип рациональности О. Уильямсон называет органической (*organic rationality*). С этим типом рациональности ассоциируются эволюционные теории (А. Алчиан, Р. Нельсон и С. Уинтер), а также австрийская школа (Ф. фон Хайек, К. Менгер, И. Кирцнер).

Милтон Фридман (Milton Friedman, 1912–2006) в статье 1953 г. пошел еще дальше и заявил, что естественный отбор ведет к оптимизирующему поведению агентов и фирм. Естественный отбор у М. Фридмана служит основанием для того, чтобы предполагать, что агенты действуют так, как будто они рационально стремятся максимизировать ожидаемый результат, независимо от того, делают они это или нет. Агенты будто бы знают соответствующие функции спроса и издержек, вычисляют предельные издержки и предельный доход от всех доступных им видов деятельности и увеличивают масштаб каждого из видов деятельности до такого момента, пока соответствующие предельные издержки и предельный доход не сравниваются.

У этих авторов, однако, остается неясным сам механизм естественного отбора. А. Алчиан предполагает, что фирмы имитируют тех, кому удастся максимизировать прибыль. Но остается невыясненным вопрос о том, откуда фирмы знают, какие характеристики они должны имитировать. В качестве критики идеи А. Алчиана Эдит Пенроуз (Edith Penrose, 1914–1996) использует следующий аргумент: в экономике нельзя проводить аналогию с естественным отбором в биологии, поскольку не обнаружен экономический аналог наследственным характеристикам, передаваемым с помощью генов.

Р. Нельсон и С. Уинтер нашли подобный аналог в рутинах, которым следует фирма. Рутин для них — 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, рекламы и стратегии деловой активности в отношении диверсификации продукта и зарубежных инвестиций. Они наследуются в том смысле, что у организмов завтрашнего дня многие характеристики те же, что и у породивших их современных организмов. Рутин являются основным понятием, характеризующим постоянство поведения в нашей экономической тео-

рии: рутины подобны генам. В первом приближении можно ожидать, что фирмы поведут себя в будущем соответственно рутинам, применявшимся ими в прошлом. Рутинны подвержены отбору: организмы с определенными рутинами могут функционировать лучше других, и их отнесенность к значимости 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. Эта идея прослеживается в работах профессора Школы бизнеса Гарвардского университета Майкла Дженсена (полное имя — Michael Cole «Mike» Jensen, род. 1939), О. Уильямсона, профессора Гарвардского университета Уильяма Меклинга (William H. Meckling), Д. Норта и других институционалистов.

Так, Д. Норт в работе «Structure and Change in Economic History» (1981) утверждает: конкуренция заботится о том, чтобы выжили наиболее эффективные институты, неэффективные же гибнут. В свою очередь, М. Дженсен, Меклинг и О. Уильямсон предполагают, что типичная иерархическая капиталистическая фирма — это наиболее эффективная форма, потому что она преобладает в современном мире.

Сторонники второго подхода обращают внимание на явления, противоречащие тезису о том, что выживают только наиболее эффективные институциональные структуры и организационные формы. Одно из таких явлений — зависимость от траектории развития (path dependence).

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, большое 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.

Нетрудно заметить, что различные примеры технологических аномалий — это иллюстрации того факта, что выбранное однажды направление изменений в технологической сфере может привести к преобладанию одного технического решения, даже если оно оказывается менее эффективным по сравнению с альтернативным решением, которому не удалось закрепиться.

Это явление зависимости от пути развития в сфере технологии объясняется тем, что развитие явления может сопровождаться нарастаю-

ем связанной исключительно с ним и благоприятствующей ему внешней среды. Именно эта внешняя среда и направляет развитие явления по определенной траектории.

Зависимость от траектории развития применительно к экономическим институтам общества означает, что общество и экономика воспроизводят социальные и культурные институты прошлого, постепенно внося в них изменения. В наиболее простом виде эту зависимость от траектории развития можно представить следующим образом. Мы имеем первоначальный набор институтов, который создает, например, отрицательные стимулы к производственной деятельности. В этой институциональной среде создаются организации и группы, которые получают выгоду в рамках действующих правил. Возникает идеология, которая не только оправдывает существующую структуру общества, но и объясняет слабое функционирование экономики. Результатом будет политика, усиливающая существующие институты и организации, а также действующие в этой системе стимулы.

7.2.2. Формы зависимости от предшествующего пути развития

Принято выделять несколько форм зависимости от траектории развития. Идею о существовании различных форм данного явления предложили профессор экономики и права Школы права Гарвардского университета Марк Ро (Mark J. Roe), который говорит о слабой, средней и сильной степени зависимости от траектории развития, а также профессор Школы менеджмента Техасского университета Стэнли Либовиц (Stanley J. Liebowitz) и профессор экономики Калифорнийского университета Стефен Марголис (Stephen Margolis), которые выделили **зависимость первой, второй и третьей степени**.

1. **Слабая форма, или зависимость от пути развития первой степени.** Эта форма имеет место, когда один институциональный (или технологический) 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. Выбранный институт функционирует не хуже, чем альтернативный, от которого отказались. Примером зависимости от траектории развития этого вида может служить выбор в пользу правостороннего или левостороннего движения, сделанный в различных странах.
2. **Средняя форма, или зависимость от траектории развития второй степени.** Зависимость от траектории развития этого типа связана с неэффективностью выбранного пути. Она определяется неспособ-

ностью индивидов к совершенному предвидению будущего, поэтому решения, которые представлялись эффективными *ex ante*, не всегда могут оказаться эффективными *ex post*. 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, однако нет никакого экономического смысла в изменении.

Можно применить эти абстрактные рассуждения к выбору модели корпоративного управления. Любая из моделей корпоративного управления имеет свои недостатки и связана с определенными издержками. В американской системе это агентские издержки, связанные с положением управляющих, слишком короткий временной горизонт принятия решений, издержки, связанные с жесткой вертикальной интеграцией. В германской и японской моделях — агентские издержки, связанные с финансовыми институтами, чрезмерные вложения в долгосрочные инвестиционные проекты, подавление инновационной активности. Однако переход от одной модели корпоративного управления к другой в каждой из этих стран был бы неэффективным.

3. **Сильная форма, или зависимость от пути развития третьей степени**, имеет место тогда, когда существуют издержки, связанные, во-первых, с информацией, которой мы располагаем (и нашей идеологией), и, во-вторых, с общественным выбором и транзакционными издержками политических рынков. Ментальные конструкции, заданные нашим движением по определенной траектории развития, мешают нам выбрать новый путь. Для человеческого мышления характерна ограниченность возможностей воображения. Эти пределы определяются опытом и привычным мышлением, зависящими от той культуры, частью которой является человек. Общество не может эффективно рассуждать о новом пути, потому что у него нет соответствующего словаря, концепции и даже веры в то, что другой путь вообще может существовать. Таким образом, дополнительным источником возможной неэффективности институтов могут быть как научные идеи, так и идеологические установки, определяющие те ментальные конструкции, при помощи которых люди обрабатывают информацию, необходимую для принятия решений.

При третьей форме зависимости от траектории развития следование по старому пути ведет к результату, который неэффективен, но в этом случае результат можно исправить. В случае зависимости слабой и сред-

ней форм траекторию движения общества нельзя исправить исходя из нашего знания и доступных нам альтернатив. Сильная же степень зависимости в принципе предполагает возможность исправить траекторию движения, поэтому является наиболее привлекательной для экономистов.

Рассмотренные два подхода (оптимистический, рассматривающий конкурентный рынок как механизм естественного отбора, и подход, уделяющий основное внимание неэффективным институциональным структурам и зависимости от траектории развития) приводят к различным рекомендациям в области политики. Сторонники эволюционной теории, указывающие на то, что эволюционные процессы в обществе не ведут с неизбежностью к оптимальным результатам, считают желательными некоторые ограниченные формы государственного вмешательства в экономическую жизнь с целью исправления траектории, по которой движется общество.

Вопросы и задания

1. Проблемные ситуации и вопросы

1. Были ли в России этапы эволюционного развития институтов?
2. Как генетически наследуемые основы общечеловеческой психологии влияют на институциональное равновесие?
3. Как можно определить эффективность новых институтов?
4. Какие проблемы могут возникнуть в условиях импорта институтов?
5. Какую роль должно играть государство в институциональных изменениях в России?
6. Какую роль играют образование и культура в институциональных изменениях?
7. Почему институциональное развитие ускоряется в случае контрруэнтности институтов?
8. Почему институциональные изменения в России идут сложно и противоречиво?
9. Приведите примеры внешних и внутренних институтов. На основании приведенных примеров опишите особенности их формирования в переходной экономике. Какое влияние они оказывают на институциональные изменения?
10. К какому типу институциональных изменений вы бы отнесли реформы 90-х гг. XX в.? Обоснуйте свой ответ.

11. Что именно Норт и Томас называли «первой экономической революцией»? Почему описанные ими изменения можно назвать революционными? Что обусловило эти изменения?

2. Тесты

1. Кто из ученых предложил подход институциональной динамики, в соответствии с которым институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или в результате законопотворческой деятельности:
 - 1) Гарольд Демсец;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Дуглас Норт;
 - 4) Рональд Коуз;
 - 5) Уэсли Митчелл.
2. Кто из ученых предложил подход институциональной динамики, в соответствии с которым институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих свои собственные цели:
 - 1) Эри Беккер;
 - 2) Карл Менгер;
 - 3) Роберт Кутер;
 - 4) Роберт Фогель;
 - 5) Фрэнк Найт.
3. Сколько основных источников институциональных изменений различал в своей модели Дуглас Норт:
 - 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
4. Какой из основных источников институциональных изменений различал в своей модели Дуглас Норт:
 - 1) извлечение ренты;
 - 2) изменения в относительных ценах;
 - 3) изменения во вкусах и предпочтениях людей;
 - 4) перераспределительный характер институтов;
 - 5) технологические инновации.
5. Кто из ученых предложил простейшую модель институциональных изменений:

- 1) Гарольд Демсец;
 - 2) Джон Коммонс;
 - 3) Дуглас Норт;
 - 4) Рональд Коуз;
 - 5) Уэсли Митчелл.
6. Как называется 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:
- 1) динамическое равновесие по Вальрасу;
 - 2) институциональное равновесие Дугласа Норта;
 - 3) равновесие игры по Нэшу;
 - 4) равновесие по Парето;
 - 5) стационарное равновесие по Маршаллу.
7. В чем заключается институциональное равновесие по Дугласу Нарту:
- 1) 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;
 - 2) уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что все остальные субъекты ничего не изменяют;
 - 3) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная загрузка всех имеющихся производственных мощностей;
 - 4) уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов;
 - 5) уровень организации экономики, при котором уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц.
8. Что понимается под дискретными изменениями в теории институциональных изменений:
- 1) радикальные изменения в неформальных правилах;
 - 2) радикальные изменения в формальных правилах при одновременных эволюционных изменениях в неформальных правилах;
 - 3) радикальные изменения в формальных правилах;
 - 4) эволюционные изменения в неформальных правилах;
 - 5) эволюционные изменения в формальных правилах.

9. Что не служит источником дискретных институциональных изменений:
 - 1) войны;
 - 2) завоевания;
 - 3) инновации и достижения научного развития общества;
 - 4) революции;
 - 5) стихийные природные бедствия.
10. Сколько принято различать подходов относительно той роли, которую играет прошлое в современном развитии институтов:
 - 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
11. Кто из ученых не относится к сторонникам первого подхода, согласно которому в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает наиболее эффективные институты и организации, приносящие наибольшую пользу обществу:
 - 1) Армен Алчиан и Ричард Нельсон;
 - 2) Майкл Дженсен и Уильям Меклинг;
 - 3) Марк Ро и Стэнли Либовиц;
 - 4) Сидней Уинтер и Милтон Фридман;
 - 5) Эдит Пенроуз и Израэль Кирцнер.
12. Кто из ученых относится к сторонникам второго подхода, согласно которому выживают не обязательно самые эффективные институты и организации, а развитие в прошлом могло быть неоптимальным:
 - 1) Армен Алчиан и Ричард Нельсон;
 - 2) Майкл Дженсен и Уильям Меклинг;
 - 3) Марк Ро и Стэнли Либовиц;
 - 4) Сидней Уинтер и Милтон Фридман;
 - 5) Эдит Пенроуз и Израэль Кирцнер.
13. Кто из ученых не относится к сторонникам первого подхода, проявляющегося в попытке оправдать гипотезу о максимизирующем поведении экономических агентов или гипотезу о рациональном поведении ссылкой на естественный отбор:
 - 1) Армен Алчиан и Ричард Нельсон;
 - 2) Майкл Дженсен и Уильям Меклинг;
 - 3) Марк Ро и Стэнли Либовиц;

- 4) Сидней Уинтер и Милтон Фридман;
 - 5) Эдит Пенроуз и Израэль Кирцнер.
14. Сколько принято различать форм зависимости от траектории развития:
- 1) 1;
 - 2) 2;
 - 3) 3;
 - 4) 4;
 - 5) 5.
15. Какого порядка зависимость отражает ситуацию, при которой один институциональный (или технологический) результат был бы не хуже альтернативного:
- 1) первой степени, или слабая форма зависимости;
 - 2) второй степени, или средняя форма зависимости;
 - 3) третьей степени, или сильная форма зависимости;
 - 4) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
 - 5) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.
16. Какого порядка зависимость отражает ситуацию, при которой траектория развития связана с неэффективностью выбранного пути:
- 1) первой степени, или слабая форма зависимости;
 - 2) второй степени, или средняя форма зависимости;
 - 3) третьей степени, или сильная форма зависимости;
 - 4) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
 - 5) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.
17. Какого порядка зависимость отражает ситуацию, при которой существуют издержки, связанные с располагаемой обществом информацией, идеологией, общественным выбором и трансакционными издержками политических рынков:
- 1) первой степени, или слабая форма зависимости;
 - 2) второй степени, или средняя форма зависимости;
 - 3) третьей степени, или сильная форма зависимости;
 - 4) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
 - 5) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.
18. Какого порядка траектория развития, следуя по которой нельзя ничего исправить при нашем состоянии знания и тех альтернативах, которые доступны в настоящий момент времени:
- 1) первой степени, или слабая форма зависимости;
 - 2) второй степени, или средняя форма зависимости;

- 3) третьей степени, или сильная форма зависимости;
 - 4) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
 - 5) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.
19. Какого порядка траектория развития, при которой следование по старому пути ведет к неэффективному результату, в принципе поддающемуся исправлению:
- 1) первой степени, или слабая форма зависимости;
 - 2) второй степени, или средняя форма зависимости;
 - 3) третьей степени, или сильная форма зависимости;
 - 4) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
 - 5) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.
20. Как называется подход к причинам институциональных изменений, который рассматривает конкурентный рынок как механизм естественного отбора:
- 1) волновой;
 - 2) оптимистический;
 - 3) пессимистический;
 - 4) революционный;
 - 5) эволюционный.
21. Как называется подход к причинам институциональных изменений, который уделяет основное внимание неэффективным институциональным структурам и зависимости от траектории предшествующего развития:
- 1) волновой;
 - 2) оптимистический;
 - 3) пессимистический;
 - 4) революционный;
 - 5) эволюционный.

ПРОГРАММА КУРСА «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

1. Введение в институциональный анализ

1.1. Неоклассическая экономическая теория: базовые предпосылки и их критика институционалистами. Традиционный (старый) и новый институционализм. Исследовательская программа новой институциональной теории. Поведенческие предпосылки новой институциональной теории. Ограниченная и органическая рациональность. Оппортунистическое поведение: сущность и основные проявления.

1.2. Определение понятия института. Функции институтов. Ситуации, в которых возникают институты: «дилемма заключенных»; координации; неравенства. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные. Взаимодействие формальных и неформальных институтов. Механизмы принуждения к соблюдению правил.

2. Трансакционные издержки

2.1. Понятие трансакции. Определение трансакционных издержек. Виды рыночных трансакционных издержек и средства их минимизации. Издержки до заключения контракта: издержки поиска информации об альтернативах сделки, издержки измерения, издержки проведения переговоров и заключения контракта. Издержки после заключения контракта: издержки контроля за соблюдением контракта. Альтернативные способы защиты контракта: частные способы защиты контракта, репутация и правовая система. Издержки защиты контракта от третьих лиц.

2.2. Измерение трансакционных издержек. Объяснение сложностей измерения по Д. Порту.

3. Экономическая теория прав собственности

3.1. Определение прав собственности и основных понятий: спецификация прав собственности, расщепление прав собственности и пучок прав собственности, размывание прав собственности. Внешние эффекты и несостоятельность рынка. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов. Теорема Коуза.

3.2. Альтернативные режимы прав собственности: общедоступная собственность, коллективная собственность, частная и государственная собственность.

3.3. Теории возникновения и изменения прав собственности: павшая теория, теория групп давления, теория рентоориентированного поведения.

4. Экономический анализ контрактов

4.1. Теория контрактов: классификация основных направлений. Понятие совершенного контракта. Причины неполноты контрактов. Типы асимметрии информации и виды оппортунистического поведения. Неблагоприятный отбор и институциональные способы его предотвращения. Моральный риск и институциональные способы его предотвращения.

4.2. Классификация контрактов: классический, неоклассический и отношенческий. Факторы, влияющие на выбор типа контракта. Специфичность ресурсов и вымогательство. Альтернативные способы организации сделки: рынок, гибридные формы и иерархия.

5. Институциональные теории фирмы

5.1. Неоклассическая теория фирмы. Объяснение причин возникновения фирмы и границ фирмы в новой институциональной теории (Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчян и Г. Демсец, О. Уильямсон, О. Харт). Контрактный и иерархический подходы к объяснению фирмы.

5.2. Сравнительный анализ форм экономических организаций. Частнопредпринимательская фирма, товарищества, открытая корпорация, регулируемое предприятие, государственные фирмы, некоммерческие организации и фирмы с рабочим самоуправлением.

6. Экономическая теория государства

6.1. Объяснение феномена государства (теория насилия, теория социального контракта). Теория государства Д. Порта. Модель «государства — стационарного бандита» Макгира–Олсона.

7. Теория институциональных изменений

7.1. Стабильность институтов и институциональные изменения. Основные источники институциональных изменений. Теория институциональных изменений Д. Порта.

Теория отбора в процессе конкуренции наиболее эффективных институтов (А. Алчян, М. Фридман). Зависимость от пути развития. Формы зависимости от пути развития.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОФОРМЛЕНИЮ РЕФЕРАТОВ И КУРСОВЫХ РАБОТ

В процессе освоения курса целесообразно написание студентами реферата, а в завершение изучения курса институциональной экономики — подготовка и защита курсовой работы.

Структура и технические рекомендации по оформлению реферата и курсовой работы идентичны и предполагают проведение студентом самостоятельной небольшой научно-исследовательской работы, которая должна отвечать следующим требованиям.

1. Объем реферата (не включая титульный лист и список использованной литературы) — 15–20 листов; курсовой работы — 30–35 листов; формат бумаги А4, ориентация книжная, шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал 1.5, стандартные поля (верхнее и нижнее — 2 см, левое — 3, правое — 1,5 см), таблицы, графики и диаграммы оформляются как вставленные объекты из приложения MS Excel.
2. Все приводимые цитаты должны быть заключены в кавычки. Текст должен содержать ссылки на цитируемые источники.
3. На титульном листе реферата (курсовой работы) должны быть указаны:
 - ♦ название предмета, по которому сдается реферат (курсовая работа);
 - ♦ тема реферата (курсовой работы);
 - ♦ фамилия, инициалы и номер группы студента — автора реферата.
4. Реферат (курсовая работа) должен включать в себя следующие разделы:
 - 1) введение.
Данный раздел должен содержать:
 - ♦ постановку проблемы в рамках выбранной темы;
 - ♦ обоснование выбора анализируемой темы или проблемы;

2) основная часть.

Данный раздел посвящен непосредственно раскрытию темы, он должен занимать не менее 2/3 объема работы и освещать следующие вопросы:

- анализ рассматриваемого в реферате (курсовой работе) взаимодействия/института/явления с использованием изучаемого в курсе понятийного аппарата и инструментария;
- анализ и личную оценку студента (аргументированную на основе материала курса) адекватности приведенных в реферате (курсовой работе) выводов и/или предлагаемые студентом (исходя из проведенного анализа) выводы и направления решения проблемы.

Попытки применения в анализе аппарата теории игр и построение простых качественных моделей описываемых явлений/взаимодействий не являются обязательными, но приветствуются;

3) заключение.

Данный раздел посвящен обобщению полученных в ходе анализа результатов. Он должен подводить итог написанному в основной части и содержать выводы о том, что именно аппарат институциональной теории может принести в анализ исследуемых экономических явлений, процессов;

4) список литературы.

Данный раздел должен содержать использованные при написании реферата источники (в том числе и интернет-источники), включая источник, из которого была взята анализируемая статья.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ И КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов. Теорема Коуза.
2. Анализ взаимосвязи между институтами и экономическим развитием.
3. Выводительство как вид оппортунистического поведения и способы его предотвращения.
4. Гибридные способы организации сделки и гарантии специфических инвестиций.
5. Зависимость от предшествующего пути развития и ее проявление в развитии институциональной структуры российской экономики.
6. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные и взаимоотношение между ними.
7. Институциональные изменения и зависимость от пути развития.
8. Институциональные ловушки и дисфункции экономических институтов.
9. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
10. Иерархические и контрактные теории фирмы. Теория фирмы Алчана и Демсеца, ее сравнительные достоинства и недостатки.
11. Модель «государства — стационарного бандита» Олсона и Макгирра.
12. Моральный риск и способы его предотвращения.
13. Правовая теория возникновения прав собственности.
14. Неблагоприятный отбор и способы его предотвращения.
15. Неблагоприятный отбор на российском финансовом рынке и способы его предотвращения.
16. Определение и функции институтов. Основные типы ситуаций, в которых возникают институты.
17. Определение транзакционных издержек. Рыночные транзакционные издержки, их основные виды и способы их экономии.
18. Поведенческие предпосылки институционального анализа

19. Предпосылки неоклассического экономического анализа и их модификация институционалистами.
20. Проблема вымогательства (hold-up) в отношениях заказчиков и поставщиков в системе государственных закупок.
21. Проблема доверия в экономической теории.
22. Проблема морального риска в отношениях банка и вкладчика.
23. Проблема принципала-агента в открытой корпорации и основные механизмы контроля управляющих.
24. Проблемы количественной оценки транзакционных издержек в экономике.
25. Проблемы корпоративного контроля в российской экономике.
26. Рыночные транзакционные издержки и способы их экономии (на примере конкретной сделки).
27. Специфические инвестиции в браке и способы их защиты.
28. Способы предотвращения оппортунистического поведения в бюрократических организациях.
29. Стимулы при государственной собственности. Экономические последствия государственной собственности.
30. Теория государства Норта.
31. Теория групп со специфическими интересами.
32. Теория неполных контрактов, остаточные права собственности и их роль в теории фирмы Харта. Границы фирмы по Харту.
33. Теория рентоориентированного поведения.
34. Теория фирмы Коуза, ее основные достоинства и недостатки.
35. Теория фирмы Уильямсона. Границы фирмы по Уильямсону.
36. Типы контрактов и альтернативные способы организации сделки.
37. Товарищества собственников жилья в России: институциональный анализ.
38. Трагедия общедоступной собственности и способы ее предотвращения.
39. Трансформация формальных институтов в России в 1990-е годы.
40. Частная собственность. Факторы, которые имеют значения для возникновения режима частной собственности.
41. Частные механизмы защиты контрактов в российской экономике.
42. Экономические особенности и институциональная характеристика некоммерческих организаций.
43. Экономические особенности и институциональная характеристика профессиональных товариществ.

44. Экономические особенности и институциональная характеристика регулируемых фирм.
45. Экономические особенности и институциональная характеристика фирмы с рабочим самоуправлением.
46. Экономический анализ частногосударственного партнерства.
47. Экономическое значение социального капитала.
48. Эффективность отношенческих контрактов в российской экономике.
49. Эффективность неоклассических контрактов в российской экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основная литература

1. *Аганова И. И.* Институциональная экономика М.: Магистр, 2009.
2. *Акерлоф Дж.* Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1993. Вып. 5.
3. *Алчиан А., Демсец Х.* Производство, информационные издержки и экономическая организация // Истоки. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
4. *Лузан А. А.* Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. М.: Инфра-М, 2007.
5. *Беккер Г.* Преступление и наказание: экономический подход // Истоки. М., 2000. Вып. 4.
6. *Бренделева Е. А.* Неинституциональная экономическая теория. М.: Дело и Сервис; МГУ, 2006.
7. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д. С. Львова. М.: Экономика, 2005.
8. *Вольчик В. В.* Курс лекций по институциональной экономике. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2000.
9. *Демсец Х.* Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы / Пер. с англ.; Под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001.
10. *Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.
11. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. М.: Дело, 1993.
12. *Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М.* Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
13. *Менар К.* Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А. Н. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.

14. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коу до эмпирических исследований // Институциональная экономика. Учебник / Под ред. А. Н. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
15. Милдром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. М.: Экономическая школа, 1999.
16. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
17. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
18. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
19. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д «Содействие XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010.
20. Нуреев Р. М. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 6.
21. Нуреев Р. М., Латов Ю. В. Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика / Под ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
22. Нуреев Р. М., Латов Ю. В. «Плоды просвещения» (российская неоклассика и неинституционализм на пороге третьего тысячелетия) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
23. Одицова М. И. Институциональная экономика. М.: ГУ ВШЭ, 2009.
24. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2007.
25. Олейник А. Н. Институциональные аспекты социально экономических трансформаций. М.: ТЕНС, 2000.
26. Подтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 3.
27. Радаев В. В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6.
28. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. 2002. № 1.
29. Рязанов В. Т. Экономическое развитие России. СПб.: Наука, 1998.
30. Сборник статей по курсу «Институциональная экономика» / Сост. М. М. Юдкевич. М.: ГУ ВШЭ, 1998.
31. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов. М.: Инфра-М, 2004.
32. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 5.

33. *Тимбовцев В. Л.* Институциональные изменения в российской экономике // *Общественные науки и современность*. 1999. № 5.
34. *Тимбовцев В. Л.* К вопросу о государственном регулировании в переходной экономике России // *Экономика и математические методы*. 1998. Т. 34. Вып. 4.
35. *Тимбовцев В. Л.* Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000.
36. *Тимбовцев В. Л.* Теории государственного регулирования экономики. М.: Инфра-М, 2008.
37. *Тимбовцев В. Л.* Теории институциональных изменений. М.: Инфра-М, 2008.
38. *Уильямсон О.* Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 3.
39. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
40. *Фуруботи Э. Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.
41. *Харт О. Д.* Неполные контракты и теория фирмы // *Природа фирмы* / Под ред. О. Н. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001.
42. *Шаститко А. Е.* Неонституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.
43. *Шаститко А. Е.* Новая теория фирмы. М.: ТЭИС, 1995.
44. *Шаститко А. Е.* Экономическая теория институтов. М.: ТЕИС, 1997.
45. *Шаститко А. Е.* Экономическая теория организаций. М.: Инфра-М, 2007.
46. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
47. *Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябицина А. Ю.* Основы теории контрактов: модели и задачи. М.: ГУ ВШЭ, 2002.

2. Дополнительная литература

1. *Бальсевич А. А., Подколзина Е. А., Юдкевич М. М.* Задачник к учебнику «Курс институциональной экономики»: В 4 ч. М.: ГУ ВШЭ, 2009.
2. *Белокрылова О. С., Вольчик В. В., Мурадов А. А.* Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2000.

3. Ванберг В. «Теория порядка» и конституционная экономика // Вопросы экономики. 1995. № 12.
4. Васильцова В. М. Буржуазный переворот в отношениях собственности и тенденции экономической системы современной России // Россия: Социальные силы и пути преодоления системного кризиса. Под ред. А. В. Бузгалина. М.: Экономическая демократия, 2000.
5. Васильцова В. М. Инфраструктурные провалы модернизации. М.: КноРус, 2010.
6. Васильцова В. М. Кластерный подход при стратегическом планировании развития алмазно-бриллиантового комплекса // Инновации. Спец. выпуск. СПб., 2010.
7. Васильцова В. М. Краткий анализ результатов развития и перспективы экономики Российской Федерации // Финансы и кредит. 2004. № 22.
8. Васильцова В. М., Бородин И. В. Обзор методик определения конкурентного статуса фирмы // Вестник Череповецкого гос. университета. 2003. № 2.
9. Васильцова В. М., Бородин И. В. Проблемы экономической динамики в конкурентной среде России // Вестник Череповецкого гос. университета. 2003. № 2.
10. Васильцова В. М., Бородин И. В. Экономическая эффективность оценки конкурентного статуса фирмы // Вестник Череповецкого гос. университета. 2003. № 2.
11. Васильцова В. М., Дятлов С. А., Миропольский Д. Ю. и др. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию. СПб.: Астерион, 2010. Ч. 1, 2.
12. Васильцова В. М., Миропольский Д. Ю., Осипов Ю. М. и др. Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике. СПб.: Астерион, 2010. Ч. 1, 2.
13. Васильцова В. М., Симунин Е. Н., Симунина Т. А., Краюшкина Г. А. Оценка и управление конкурентным статусом предприятия: региональный аспект. Вологда: Изд-во ВоГПУ, 2002.
14. Васильцова В. М., Слепнева О. В. Капитал предприятия в условиях неопределенности. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
15. Васильцова В. М., Соколов С. И. Частная и общественная формы собственности. Вологда: Изд-во ВоГПУ, 2001.
16. Васильцова В. М., Яковлева Е. Н., Васильцов В. С. Институты инновационного развития реального и финансового капитала / Под ред. Л. Л. Малыгина. Череповец: Порт-Апрель, 2007.

17. Дэвид П. Ключи и экономическая теория QWERTY // Истоки. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
18. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ.; Под научн. ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
19. Келсо Л. О., Келсо П. Х. Демократия и экономическая власть. Ростов н/Д: Феникс, 2000.
20. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
21. Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Финпер боди» и «Дженерал Моторс» // Природа фирмы. М.: Дело, 2001.
22. Ковалев С., Латов Ю. «Аграрный вопрос» в России на рубеже XIX–XX вв.: попытка институционального анализа // Вопросы экономики. 2000. № 4.
23. Латов Ю. В. Длинные тени общества «светлого будущего»: два опыта интерпретации // Вопросы экономики. 2000. № 8.
24. Латов Ю. В. Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей // Истоки. Вып. 4. М., 2000.
25. Мастен С. Правовая основа фирмы // Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001.
26. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
27. Оффе К. Политэкономия: социологические аспекты // Политическая наука: новые направления / Под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клинге-мана. М., 1999.
28. Пайнс Р. Собственность и свобода. М.: Московская школа политических исследований, 2000.
29. Паитин В., Лапкин В. Ценностные ориентации россиян в 90-е годы // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 2.
30. Роль государства в рыночной экономике: Сб. статей. М.; СПб.: Изд-во СПбГИ (ТУ), 2004.
31. Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. Политические культуры и социальные изменения. М.: Совпадение, 1998.
32. Сапир Ж. Экономическая культура, технологическая культура, организационная культура (Материалы к интерпретации экономической истории России и СССР) // Истоки. М., 1998. Вып. 3.
33. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. № 7.

34. *Тертышный С. А.* Влияние изменений структуры собственности в российской экономике на формирование национальной модели корпоративного управления // Записки Горного института. СПб.: СГИИ, 2010. Т. 187.
35. *Тертышный С. А.* Влияние трансформации структуры собственности в российской экономике на выстраивание системы корпоративного управления. СПб.: СГИИ, 2010.
36. *Тертышный С. А.* Генезис института предпринимательства в экономической науке // Современные аспекты экономики. 2011. № 5 (165).
37. *Тертышный С. А.* Госкорпорации — институциональная форма инновационного развития экономики России? СПб.: ИНЖЭКОН, 2010. Т. 2.
38. *Тертышный С. А.* Госкорпорации — национализация или пример эффективной модели государственно-частного партнерства в современной России // Записки Горного института. СПб.: СГИИ, 2009. Т. 184.
39. *Тертышный С. А.* Госкорпорации в России — аргументы «pro et contra» // Современные аспекты экономики. 2010. № 2 (150).
40. *Тертышный С. А.* Государственная и частная формы собственности: поиск критерия эффективности // Современные аспекты экономики. 2007. № 9 (122).
41. *Тертышный С. А.* Институциональная роль малого предпринимательства в обеспечении инновационного развития экономики // Современные аспекты экономики. 2011. № 5 (165).
42. *Тертышный С. А.* Институционально-экономическая природа теневой экономики и ее роль в условиях глобализации // Современные аспекты экономики. 2009. № 11 (148).
43. *Тертышный С. А.* Институциональные основы теневой экономики современной России // Проблемы современной экономики. 2011. № 4 (40).
44. *Тертышный С. А.* Институциональный анализ социальной модели государства в рыночной экономике // Современные аспекты экономики. 2011. № 1 (161).
45. *Тертышный С. А.* К проблеме методологии в исследовании сущности собственности // Современные аспекты экономики. 2007. № 12 (125).
46. *Тертышный С. А.* Концессионные формы управления государственной собственностью в сфере недропользования — перспектива развития ресурсодобывающих отраслей России // Записки Горного института. СПб.: СГИИ, 2005. Т. 161.

47. Тертышный С. А. Полемика вокруг экономико-правовой категории «собственность» в отечественной экономической науке 1950–90-х гг. // Современные аспекты экономики. 2007. № 8 (121).
48. Тертышный С. А. Преобразование собственности — по-прежнему актуальный вопрос экономических реформ в России // Проблемы современной экономики. 2004. № 3.
49. Тертышный С. А. Проблема эффективного распределения прав собственности в сфере недропользования России // Экономические реформы в России. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004.
50. Тертышный С. А. Проблемы адаптации организационных форм российского бизнеса к изменению структуры отношений собственности // Современные аспекты экономики. 2010. № 4 (152).
51. Тертышный С. А. Проблемы возрождения института социальной ответственности российского бизнеса // Современные аспекты экономики. 2011. № 7 (167).
52. Тертышный С. А. Проблемы развития форм государственно-частного партнерства как альтернативы приватизации в России // Записки Горного института. СПб.: СПбГИ, 2008. Т. 179.
53. Тертышный С. А. Развитие организационно-институциональной структуры в сфере наукоемкого предпринимательства // Современные аспекты экономики. 2011. № 5 (165).
54. Тертышный С. А. Социальная политика как ключевой фактор обеспечения инновационного развития экономики России. Поворосский: «Издательско-полиграфический комплекс: ПИИ (независимый издательский институт)», 2011. С. 71–77.
55. Тертышный С. А. Управление экономическими отношениями собственности // Современные аспекты экономики. 2008. № 1 (126).
56. Тертышный С. А. Эволюция взглядов западных экономистов на экономико-правовую категорию «собственность» // Современные аспекты экономики. 2007. № 7 (120).
57. Тертышный С. А. Экономико-правовой дуализм собственности // Современные аспекты экономики. 2007. № 10 (123).
58. Тертышный С. А. Экономическая наука об инновационном развитии и модернизации экономики России. Поворосский: «Издательско-полиграфический комплекс: ПИИ (независимый издательский институт)», 2011. С. 64–71.
59. Тертышный С. А. Экономическое содержание собственности как экономико-правовой категории // Современные аспекты экономики. 2007. № 11 (124).

60. *Титов В. И.* Вещевой рынок как социальный институт // *Общественные науки и современность*. 1999. № 6.
61. *Турроу Л.* Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир? Новосибирск: Новый Хронограф, 1999.
62. *Ходжсон Дж.* Привычки, правила и экономическое поведение // *Вопросы экономики*. 2000. № 1.
63. *Эволюционная экономика и «мэйнстрим»*. М.: Наука, 2000.
64. *Эрроу К. Дж.* Неполное знание и экономический анализ // *Истоки* М., 2000. Вып. 4.

В. М. Васильцова, С. А. Тertyшный
Институциональная экономика
Учебное пособие

Заведующий редакцией	<i>А. Толстиков</i>
Руководитель проекта	<i>Е. Базанов</i>
Ведущий редактор	<i>Е. Маслова</i>
Литературный редактор	<i>Т. Христич</i>
Художник	<i>Л. Адусевская</i>
Корректоры	<i>М. Одинокова, Т. Христич</i>
Верстка	<i>Л. Ежорова</i>

ООО «Мир книг», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, 73, лит. А29.
[алоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 —
литература учебная.

Подписано в печать 14.09.12. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 16,000. Доп. тираж. Заказ 1411.

Отпечатано на ЦПМ в ОАО «Первая Образцовая типография» филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
Сайт: www.chpk.ru E-mail: marketing@chpk.ru факс 8(496) 726-54-10, тел. 8(495) 988-63-87



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а
тел./факс: (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Москва м. «Электrozаводская», Семеновская наб., д. 2/1, корп. 1, 6-й этаж
тел./факс: (495) 234-38-15, 974-34-50; e-mail: sales@msk.piter.com

Воронеж Ленинский пр., д. 169; тел./факс: (4732) 39-61-70
e-mail: piterctr@comch.ru

Екатеринбург ул. Бебеля, д. 11а; тел./факс: (343) 378-98-41, 378-98-42
e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород ул. Совхозная, д. 13; тел.: (8312) 41-27-31
e-mail: office@nnov.piter.com

Новосибирск ул. Станционная, д. 36; тел.: (383) 363-01-14
факс: (383) 350-19-79; e-mail: sib@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону ул. Ульяновская, д. 26; тел.: (863) 269-91-22, 269-91-30
e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара ул. Молодогвардейская, д. 33а; офис 223; тел.: (846) 277-89-79
e-mail: pitvolga@samtel.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10; тел.: (1038057) 751-10-02
758-41-45; факс: (1038057) 712-27-05; e-mail: piter@kharkov.piter.com

Киев Московский пр., д. 6, корп. 1, офис 33; тел.: (1038044) 490-35-69
факс: (1038044) 490-35-68; e-mail: office@kiev.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Притыцкого, д. 34, офис 2; тел./факс: (1037517) 201-48-79, 201-48-81
e-mail: gv@minsk.piter.com

Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 703-73-73**. E-mail: fukanov@piter.com

Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов. Обращайтесь
по телефонам: **Санкт-Петербург – (812) 703-73-72, Москва – (495) 974-34-50**

Заказ книг для вузов и библиотек по тел.: (812) 703-73-73.
Специальное предложение – e-mail: kozin@piter.com

Заказ книг по почте: на сайте **www.piter.com**; по тел.: (812) 703-73-74
по ICQ 413763617

Институциональная экономика



Васильцова Вероника Михайловна — доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономики Санкт-Петербургского государственного горного университета.

Автор более 250 научных трудов, в том числе 16 монографий, 2 электронных учебников, 17 учебных пособий, 2 сборников задач и упражнений по экономическим дисциплинам.

Читает лекции по дисциплинам «Экономическая теория», «Экономика», «Макроэкономика», «Экономика общественного сектора», «Институциональная экономика». Область научных интересов — теория и практика управления модернизацией экономики, производственным потенциалом промышленных предприятий, инвестициями и инновациями.



Тертышный Сергей Анатольевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики Санкт-Петербургского государственного горного университета, заместитель заведующего кафедрой.

Автор более 70 научных и учебно-методических работ, в том числе 11 учебных пособий.

Читает лекции по дисциплинам «Экономическая теория», «Экономика», «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Институциональная экономика», «Экономика общественного сектора», «История экономики и экономической мысли». Область научных интересов — институциональные основы отношений собственности и теневого сектора экономики.

Учебное пособие посвящено институциональной экономической теории, ее методологии, месту и роли в экономической науке, функциям экономики в обществе на микро- и макроуровне, значению комплексных системных исследований в экономике, функционированию современных предприятий и корпораций, роли бизнес-групп в институциональной структуре современной экономики, развитию социально-трудовых отношений и отношений собственности, природе экономической ренты и транзакционных издержек, эволюционным и историческим аспектам народного хозяйства.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с образовательными стандартами третьего поколения ФГОС-3.

Пособие предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов, обучающихся по направлению «Менеджмент», а также преподавателей экономических вузов, руководителей, предпринимателей и всех интересующихся проблематикой институциональной экономики.

Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» (профиль «Производственный менеджмент»).

ПИТЕР®

Заказ книг:

197198, Санкт-Петербург, а/я 127
тел.: (812) 703-73-74, postbook@piter.com
61093, Харьков-93, а/я 9130
тел.: (057) 758-41-45, 751-10-02, piter@kharkov.piter.com

ISBN: 978-5-459-00930-9



www.piter.com — вся информация о книгах и веб-магазин