

ОМСКАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ

Е. А. Орлянский

**ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ
КАК НОВАЯ ФОРМА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ**

Учебное пособие

Омск
Издательство ОмГА
2024

УДК 330

ББК 65

066

Рецензенты:

М. А. Миллер, д-р экон. наук. Омский научный центр СО РАН.

Г. А. Домашенко, канд. экон. наук. Омский филиал Московского
финансово-промышленного университета «Синергия».

Орлянский, Евгений Анатольевич

066 Экономика соглашений как новая форма институциональной среды :
учебное пособие / Е. А. Орлянский. — Омск : Изд-во ОмГА, 2024. — 127 с.

ISBN 978-5-98566-243-6

Учебное пособие посвящено теории экономики соглашений. Ее фундаментальные положения формировались отчасти в раннем институционализме и в полной мере – в рамках неинституциональной теории. В контексте идей теории экономики соглашений будут рассмотрены основные категории неинституционализма, в первую очередь сама категория института, а также трансакционные издержки, контракты и т. д. Кроме того, в пособии представлена собственно модель экономики соглашений, которая выделилась во Франции в конце XX века и стала последним на данный момент оформившимся этапом институциональной теории. Учебное пособие адресовано студентам и магистрантам экономических направлений.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Омской гуманитарной академии.

Ответственность за точность приведённых данных,
аутентичность цитат, а также за соблюдение законов
об интеллектуальной собственности несет автор.

ISBN 978-5-98566-243-6

© Омская гуманитарная академия, 2024

© Е. А. Орлянский, 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
§ 1. «МЕЙНСТРИМ» ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЕГО КРИТИКА	8
1.1. Происхождение «мейнстрима» экономической теории	8
1.2. Основные положения «мейнстрима» экономической теории, критикуемые оппонентами	13
1.3. Альтернативные «мейнстриму» экономические теории.....	26
§ 2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ СОГЛАШЕНИЙ (В ШИРОКОМ ПОНИМАНИИ)	41
2.1. Институты как результаты соглашений в экономике и обществе	41
2.2. Транзакции и транзакционные издержки	51
§ 3. СОБСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ	60
3.1. Внешние эффекты в экономике.....	60
3.2. Право собственности как способ преодоления внешних эффектов ..	62
3.3. Эффективность форм собственности	67
§ 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ (СОГЛАШЕНИЙ), ФИРМЫ И РЫНКОВ	74
4.1. Институциональная теория контрактов	74
4.2. Институциональная теория фирмы.....	80
4.3. Институциональная теория рынков.....	82

§ 5. ГОСУДАРСТВО В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ СОГЛАШЕНИЙ.....	89
5.1. Сущность институциональной теории государства.....	89
5.2. Институциональные теории происхождения государства	92
§ 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ИЗМЕНЕНИЙ И НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ.....	102
6.1. Теория институциональных изменений	102
6.2. Новая экономическая история	109
§ 7. ФРАНЦУЗСКАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ СОГЛАШЕНИЙ (ТЕОРИЯ СОГЛАШЕНИЙ В УЗКОМ СМЫСЛЕ)	114
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	124
ЛИТЕРАТУРА	126

ВВЕДЕНИЕ

Теория экономики соглашения сейчас является составной частью неоинституциональной теории. Неоинституционализм, как продолжение и развитие классического институционализма, стал довольно успешной попыткой преодолеть «узкие места» классической и неоклассической теории, которые до сих пор являются «мейнстримом» современной экономической науки. Как известно, классику и неоклассику обвиняли в неспособности отразить реальную хозяйственную жизнь и оторванности их теоретических разработок от экономической практики. Институционалисты (а затем и неоинституционалисты) попытались преодолеть такие недостатки «мейнстрима», как рассмотрение экономики в условиях только совершенной конкуренции, абсолютизация модели «экономического человека» А. Смита, базирование на идеях «экономизма», методологический индивидуализм, отрицание незаконного (оппортунистического) поведения, признание полной информированности хозяйственных субъектов, упор на исследование работы экономики всегда в условиях полной занятости ресурсов и т. д. Весь процесс преодоления этих недостатков и стал процессом развития экономической теории и ее формирования в современном виде.

Сердцевиной институциональной теории (в классическом и неоинституциональном вариантах) стала теория экономики соглашений. Сначала такого термина просто не было. Но основные элементы новой

теории (такие, как «норма», «институт», «контракт» и пр.) по своей сущности прямо рассматривались как результаты своеобразных «соглашений». Именно такие соглашения и стали, по мнению экономистов нового направления, методами преодоления недостатков теорий «мейнстрима». Эти же соглашения должны были стать на практике и методами преодоления реальных проблем рыночной экономики. Об этом заявил уже ближайший сподвижник основателя классического институционализма Торстена Веблена Джон Коммонс. Как известно, Джон Коммонс полагал, что оформление контрактными соглашениями всех отношений между социальными группами поможет преодолеть неизбежные конфликты между ними.

В рамках же неоинституционализма (это направление возникло уже в середине XX века) как раз и началась разработка основных вышеупомянутых категорий («норма», «институт», «контракт» и пр.), которые и стали официально считаться основными результатами соглашений в рыночной экономике.

В конце же XX века (в 80-е гг.) во Франции появилось направление институционализма, которое стремилось сделать экономику соглашений самостоятельной теорией, вышедшей за пределы неоинституционализма как такового. Представители этого направления попытались осуществить сближение экономической теории с социологическими и политическими науками. Они, по сути, продолжали политику преодоления «экономизма», которая началась

уже даже раньше появления самого классического институционализма (она началась в рамках исторической школы в экономической теории). Представители этой новой теории экономики соглашений рассматривали рыночную экономику не отдельно саму по себе (как это было в упомянутом выше «мейнстриме» экономической науки), а как часть (как выражались французские экономисты — «подсистему») общества. Более того, рыночную экономику они рассматривали специфически. По сути, рыночная экономика рассматривалась ими как сфера обмена товарами (торговли) вместе со всей окружающей ее средой (финансы, иные услуги, маркетинг и пр.). Таким образом, французские авторы новой теории выводили за пределы рыночной экономики сферу производства, которая у них была другой подсистемой общества. Другими подсистемами были сфера неформальных отношений между индивидами, государство и общественное мнение. Соглашения же, по их мнению, являются теми «нормами поведения», посредством которых осуществляется координация отношений между людьми в каждой подсистеме общества.

В данном учебном пособии мы рассмотрим теорию экономики соглашений в обоих вышеописанных вариантах. Сначала будет изучено развитие теории экономики соглашений в рамках классического институционализма и неоинституциональной теории. Затем будут рассмотрены основные положения французской теории экономики соглашений.

§ 1. «МЕЙНСТРИМ» ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЕГО КРИТИКА

1.1. Происхождение «мейнстрима» экономической теории

Вся институциональная теория построена на противостоянии так называемому «мейнстриму» экономической теории.

«Мейнстрим» экономической теории – группа теоретических направлений, которые господствуют в современной экономической науке.

Зачатки «мейнстрима» появляются еще в XVII веке, когда начинается противостояние теории меркантилизма, которая господствовала в XVII и XVIII веках (на практике до середины XIX века). Меркантилистская теория в «мейнстрим» не вошла. Напротив, «мейнстрим» формировался поначалу именно в противостоянии с меркантилизмом. В XVII веке английский экономист Уильям Петти (которого часто называют предшественником классической теории, или даже первым классиком) первым выдвинул идеи, несовместимые с меркантилизмом: признание богатством нации и денег и материальных ценностей, признание источником богатства сферы производства, рождение теории ценности товара и происхождения заработной платы, зачатки теории ренты и централь-

ного банка. У него мы уже встречаем первые элементы будущего «мейнстрима»: рассмотрение работы простейшего рыночного механизма (на примере рынка труда и формирования заработной платы) с полной убежденностью в идеальности и автоматизме его функционирования, зарождение факторной теории ценности и цены товара (где впервые рождается идея о том, что цены товаров формируются исходя из затрат ресурсов, и поэтому должны нести в себе абсолютно объективную информацию о состоянии рынка и т. д.). Именно поэтому Уильяма Петти так часто считают основоположником классической теории.

В XVIII веке сначала центр формирования будущего «мейнстрима» переместился во Францию. С одной стороны, Пьер Буагильбер выдвигал положения, во многом сходные с идеями Петти (в области определения истинного признака богатства, роли денег и т. д.). С другой стороны, Буагильбер пошел даже дальше Петти в том, что он вплотную подошел к одной из главнейших идей будущего «мейнстрима»: идее отрицания регулирующей роли государства в рыночной экономике (которая в скором будущем воплотится в знаменитый лозунг *Laissez faire* (с фр. «позвольте делать», или принцип невмешательства), хотя именно Буагильбер первым использовал его начальную часть). Это выразилось в критике меркантилистской концепции государственной регулирующей политики, которая у Буагильбера иногда переходила в критику государственного ре-

гулирования вообще и апелляцию к достаточности механизма рыночной саморегуляции.

Важнейшим этапом формирования будущего «мейнстрима» стала французская теория физиократов, созданная Франсуа Кенэ. Сам Франсуа Кенэ много сделал для окончательного разрыва своей теории с меркантилизмом, но важнейший вклад меркантилистов в формирование будущего «мейнстрима» связан с именем другого экономиста данного направления. Этим экономистом был Венсан де Гурнэ, который и стал реальным основателем теории государственного невмешательства и лозунга *Laissez faire*, который с того времени и навсегда стал лозунгом экономического либерализма. Хотя на самом деле де Гурнэ апеллировал к религии, выдвигая этот тезис. Выходило так, что государство не должно вмешиваться в экономику, чтобы не нарушать божественный порядок в этой сфере. Тем не менее именно после утверждения теории физиократов стала завоевывать популярность идея о том, что государству по сути нечего делать в экономике кроме защиты собственности и сбора налогов (чтобы финансировать эту самую защиту собственности). И аргументация этой идеи была уже глубоко вторичным делом для того времени. Таким образом, «доклассический» период формирования «мейнстрима» создал стартовую площадку для его дальнейшего развития, которое прочно связывается с классической школой.

В классической школе, начало которой положил Адам Смит в конце XVIII века, продолжилось формирование идеологии «мейнстрима». Сам Смит еще раз популяризировал модель саморегуляции рынка (модель Юма – Тюрго), где предполагалось, что цены несут всю полноту информации, что, в свою очередь, делает возможным абсолютно рациональное поведение субъектов рынка. Эта модель саморегуляции рыночного механизма у Смита выразилась также в знаменитой модели «невидимой руки рынка». Она была ее фактической апологетикой. Ведь в ней обосновывалась идея того, что рыночная экономика направляет на службу обществу любое рациональное поведение хозяйственных субъектов. Дэвид Рикардо и Томас Мальтус апробировали эту модель для рынка труда. В результате классики же довели до конца идею *Laissez faire* до эталонного уровня, окончательно отвергнув идею государственного регулирования. Это проявилось в моделях либеральной внешней торговли «абсолютных преимуществ» и «сравнительных преимуществ», полностью опровергнувших меркантилистскую идею протекционизма. В классической же теории рождается идея «экономизма». Идея «экономизма» заключается в рассмотрении сферы экономики вне взаимосвязи с неэкономическими сферами общества. Экономика рассматривается как замкнутая система, которая развивается исключительно по своим внутренним законам и закономерностям, не испытывая влияния неэкономиче-

ских факторов. Идея «экономизма» во многом воплотилась в модель «экономического человека» Адама Смита. Модель подразумевает, что человек действует исключительно по мотивам личного эгоизма, т. е. по чисто материальным мотивам.

Важную роль в формировании «мейнстрима» сыграла и маржиналистская теория. По сути, маржинализм продолжил развитие идей того же «экономизма» и «экономического человека». Маржиналисты, как известно, считали максимизацию полезности единственным мотивом действий потребителя. Кроме того, благодаря маржиналистской теории, в обиход экономических исследований вошел так называемый методологический индивидуализм, крайним проявлением которого стал метод «робинзонады», использованный Карлом Менгером. Этот метод выводил за рамки анализа деятельность коллективных хозяйственных субъектов. Неоклассическая же теория Альфреда Маршалла полностью приняла эти подходы. Несмотря на то, что благодаря неоклассикам современная микроэкономическая теория получила свое окончательное оформление в деталях, суть «мейнстрима» она никак не поменяла и не поколебала.

В результате к началу XX века можно констатировать фактическое формирование теоретического «мейнстрима» экономической науки. В дальнейшем «мейнстрим» дополнялся различными положениями, которые не меняли его сущность. Несколько по-

колеблено это направление было отчасти только кейнсианской идеей государственного регулирования циклических кризисов.

Признание кейнсианства было скорее вынужденным шагом. Это подтверждает тот факт, что во второй половине XX века развитие «мейнстрима» выразилось в появлении так называемой «новой классической теории», которая была полностью построена на отрицании кейнсианства. «Новые классики» в первую очередь пропагандировали идею саморегулирующегося рынка и отрицание государственного регулирования. Но и другие положения классической теории нашли свое отражение в «новой классической теории». К ней относились в первую очередь такие направления, как теория экономики предложения А. Лаффера, теория рациональных ожиданий Т. Сэрджента и Р. Лукаса и, естественно, монетаристская теория М. Фридмена. Именно Фридмену принадлежала знаменитая фраза «назад к Смиту», которая как нельзя лучше отражала ориентацию нового направления.

1.2. Основные положения «мейнстрима» экономической теории, критикуемые оппонентами

Как мы увидели выше, в группу «мейнстрима» входят в первую очередь классическая теория, маржинализм, неоклассическая теория и «новая клас-

сическая теория». Эти теории внесли безусловный огромный вклад в формирование экономической науки. Они выявили основные закономерности рыночной экономики, сформулировали многие известные принципы и законы (закон аллокации, законы спроса и предложения, законы Госсена, закон убывающей предельной производительности и др.). Однако эти теории имели ряд недостатков, которые ставят вопрос об их практической применимости в современных условиях. Именно необходимость исправить эти недостатки и привела к созданию блока альтернативных теорий, в составе которого был институционализм вообще и институциональная теория соглашений в частности. В этом параграфе будут рассмотрены основные недостатки, которые и были оспорены оппонентами из упомянутых альтернативных направлений. Какие же это были недостатки?

1. Все теории «мейнстрима» рассматривают экономику при полной занятости ресурсов.

Это предполагает заведомую бескризисность развития рыночной экономики в теории. Как минимум на практике это означает ту самую способность автоматически преодолевать циклические кризисы за счет быстрой динамики абсолютно гибких цен на любом рынке. Отклонение от полной занятости ресурсов, таким образом, будет временным, а полная занятость ресурсов будет быстро восстанавливаться. Как мы знаем, классическая теория основывается на так

называемом законе Сэя. Закон Сэя постулирует, что спрос оказывается зависимым от предложения. Это означает, что теоретически любые колебания спроса порождаются колебаниями предложения и разрыва между ними (в пользу предложения) быть не может, а именно эти разрывы и порождают циклические кризисы. Сторонники этого подхода, как мы уже показали, были способны ответить на возражения о том, что реально циклические кризисы перепроизводства существуют и наносят существенный вред экономике и обществу в целом. Они отвечают как раз в том смысле, что кризисы, порожденные отклонением спроса от предложения, нейтрализуются быстрым изменением цен, которые нивелируют колебания спроса. Сторонники классической теории, таким образом, признают наличие кризисов в реальности. Но они считают, что рыночная экономика имеет встроенный механизм их автоматического преодоления, что предполагает идею государственного невмешательства в экономику.

Как к этому относиться? В полной мере, в современных условиях, с этим согласиться нельзя, и реальная экономическая история это подтверждает. Мы знаем, что на рубеже XIX и XX веков рыночная экономика утратила характер совершенной конкуренции из-за процессов монополизации. Цены утратили в связи с этим абсолютную гибкость и не могли больше оперативно реагировать на колебания спроса и предложения. Первый же глобальный цикличе-

ский кризис эпохи монополизма — Великая депрессия 30-х годов — показал, что рыночная экономика утратила механизм автоматического преодоления кризисов перепроизводства. Как известно, Великая депрессия была преодолена с помощью вмешательства государства, что было обосновано кейнсианской теорией. После этого государственная антимонопольная политика сумела вернуть значительный уровень конкуренции в рыночную экономику, и монополизм частично был преодолен. Тем не менее вернуть механизм совершенной конкуренции в той мере, в которой он существовал в XIX веке, не удалось и по сей день. Ошибка представителей современного «мейнстрима» заключается в том, что они переоценивают тот уровень конкуренции, которого достигли с помощью государственного антимонопольного законодательства в середине XX века. Это особенно относится к представителям «новой классической теории». Тот же М. Фридмен открыто заявлял, что уровень конкуренции достаточно высок, чтобы рыночная экономика не нуждалась в государственном регулировании.

В реальности же экономика периодически впадает в состояние циклического кризиса перепроизводства, когда уровень занятости ресурсов значительно отклоняется от полной занятости. Преодоление таких кризисов по-прежнему осуществляется через меры государственной антикризисной политики по кейнсианским принципам.

Поэтому тезис о том, что рыночная экономика продолжает функционировать на уровне полной занятости ресурсов, не может быть признан соответствующим реалиям современного этапа хозяйственного развития.

2. Теории «мейнстрима» предполагают, что хозяйственные субъекты действуют при наличии полной информированности обо всех экономических показателях.

Эти теории предполагают, что цены дают полную информацию обо всех процессах. По сути, этот тезис вытекает из предыдущего. Действительно, чтобы цены несли полную информацию, они должны быть абсолютно гибкими, т. е. определяться только рыночной конъюнктурой. Они не должны испытывать влияния отдельных производителей или государства. Очевидно, что такая ситуация могла быть только при экономике совершенной конкуренции, которая более или менее поддерживалась в мировой экономике до конца XIX века, до эпохи монополизации. Именно при этом условии цены могут нести полную объективную информацию об основных экономических показателях. С известной долей условности мы можем говорить о том, что в условиях совершенной конкуренции хозяйственные субъекты действуют при наличии полной информированности обо всех экономических показателях. Поведение хозяйственного субъекта в таких условиях называется *полным рациональным поведением*.

Полное рациональное поведение — принятие решений хозяйственными субъектами в условиях полной информированности об основных хозяйственных показателях.

Хозяйственные субъекты, действующие при таких условиях, являются *полностью рациональными субъектами.*

Полностью рациональные субъекты — хозяйственные субъекты, действующие в условиях полной информированности об основных хозяйственных показателях.

В реальной же современной экономике, мы знаем, что на современные цены продолжают воздействовать отдельные производители (на рынках, например, монополистической конкуренции или олигополии, не говоря уже про рынки естественных монополий). Существует и государственное вмешательство в процессы ценообразования. Поэтому уже по этим причинам современные цены не могут нести полную объективную информацию. Возникает существенный дефицит информации, и сейчас хозяйственные субъекты действуют в условиях ограниченной информации. Кроме того, различные хозяйственные субъекты имеют разный доступ к рыночной информации. Возникает так называемая асимметрия информации. Это означает, что хозяйственные субъекты в современной экономике обладают *ограниченно рациональным поведением.*

Ограниченно рациональное поведение — принятие решений хозяйственными субъектами в условиях неполной информированности об основных хозяйственных показателях.

Хозяйственные субъекты, действующие при таких условиях, являются *ограниченно рациональными субъектами*.

Ограниченно рациональные субъекты — хозяйственные субъекты, действующие в условиях неполной информированности об основных хозяйственных показателях.

3. Теории «мейнстрима» предполагают наличие совершенной конкуренции.

Понятно, что этот тезис также логично вытекает из двух предыдущих тезисов.

Совершенная конкуренция — тип рынков, где конкуренция производителей за потребительский спрос происходит в относительно равных условиях.

Очевидно, что полная занятость ресурсов теоретически может достигаться исключительно в условиях совершенной конкуренции. Это, как уже было сказано, возможно, когда соблюдаются условия, в которых цены могли бы быть абсолютно гибкими. Этими условиями являются:

— многочисленность потребителей и продавцов;

— небольшие и относительно равные доли рынков у каждого производителя и потребителя;

— относительно стандартный товар (товар, не имеющий существенных отличий у разных производителей, высоко ценимых отдельными потребителями), обращающийся на рынке;

— отсутствие возможностей у любого субъекта рынка (как со стороны потребителей, так и со стороны производителей) влиять на рыночные цены, цены определяются исключительно соотношением спроса и предложения (рыночной конъюнктурой).

При этих же условиях можно достигать максимально быстрого преодоления циклических кризисов, что означает фактическое функционирование в условиях полной занятости ресурсов.

Все это поддерживается вышеупомянутой уверенностью представителей «новой классической теории» в том, что современная рыночная экономика стала достаточно конкурентной после мероприятий государственной антимонополистической политики вследствие запуска антимонополистического законодательства.

Однако реально с начала XX века в мире усиливается доля несовершенной конкуренции в эпоху монополизма. Антимонопольная политика государства не смогла вернуть уровень конкуренции XIX века. Ну а рынки совершенной конкуренции теперь встречаются на деле очень редко (из редких примеров можно отметить рынок валюты или сельскохо-

зяйственных товаров). В действительности большинство рынков производственных ресурсов (сырья или производственной техники и технологии) являются рынками олигополии. А большинство рынков потребительских товаров являются рынками монополистической конкуренции.

Таким образом, все три положения «мейнстрима», относящиеся в основном к области макроэкономики (хотя и имеющие проявления на микроэкономическом уровне) можно с уверенностью признать не соответствующими современной реальности. Эти положения могли быть признаны относительно реалистичными в соответствующую историческую эпоху. В XX веке говорить об их практическом использовании уже не было оснований.

4. Теории «мейнстрима» рассматривают хозяйственную деятельность только «экономического человека».

«Экономический человек» — человек, руководствующийся только целями личного материального обогащения.

Модель «экономического человека», созданная Адамом Смитом, обосновывала мотивацию личной материальной выгоды как наилучшую для достижения максимальной эффективности как для экономики в целом, так и для отдельного хозяйственного субъекта на микроэкономическом уровне. С теоре-

тической точки зрения эта модель идеально вписывается в модель идеальной же рыночной экономики (экономики совершенной конкуренции с встроенным механизмом автоматического преодоления кризисов).

Однако, как мы уже показали выше, такая экономика в XX веке ушла в историю. В XIX веке же, когда — с известной долей условности — можно признать ее существование, по модели «экономического человека» функционировали в основном производители. Что касается потребителей, то у них эта модель поведения сформироваться не успела. Психология людей является достаточно консервативной. В XIX веке поведение людей во многом определялось хозяйственной этикой традиционной рыночной экономики, основанной на неэкономических факторах (в первую очередь на религиозной морали). В XX веке деятельность человека также могла мотивироваться другими целями, которые были далеки от максимизации экономической рациональности (духовными, социальными, идеологическими, политическими).

5. Все теории «мейнстрима» основаны на методологическом индивидуализме.

Методологический индивидуализм — метод исследования экономики, согласно которому индивидуум (производственная единица или потребитель) рассматривается как единственный субъект хозяйственных процессов.

Имеется в виду, что в маржиналистской теории потребления экономика рассматривается только с позиции целей и интересов отдельного человека (самый крайний пример — метод «робинзонады» маржиналистов, когда все закономерности рассматриваются на примере Робинзона Крузо, литературного героя, который жил изолированно на необитаемом острове). В принципе, уже в классической теории точно так же рассматривались и субъекты со стороны производства и торговли. Тем самым в этих двух теоретических школах «мейнстрима» сформировалась такая отличительная черта, как отрицание наличия в экономике коллективных субъектов со своими собственными интересами.

Очевидно, что такой подход к экономике помогал рассматривать хозяйственные процессы в «чистом виде» и выявлять многие их закономерности (например, закон убывающей предельной полезности или правило выбора оптимального товарного набора). В этом смысле методологический индивидуализм сыграл сугубо положительную роль в развитии экономической науки. Однако реалистичность такого рассмотрения экономики была поставлена под сомнение уже в XIX веке (о чем конкретно будет сказано ниже). Слишком быстро было осознано, что в экономике реально действуют коллективные субъекты (государство, социальные слои населения, этнические группы, профессиональные сообщества и т. п.) со своими специфическими целями, мотивацией и интересами в экономической сфе-

ре. Кроме того, некоторые индивидуальные хозяйственные субъекты корректируют свои действия в соответствии с устремлениями коллективных хозяйственных субъектов. И, чем дальше развивалась экономика, тем труднее было игнорировать эту реальность и оставаться в рамках методического индивидуализма, не жертвуя реалистичностью исследований.

6. Все теории «мейнстрима» были основаны на так называемом «экономизме».

Экономизм — принцип экономической теории, согласно которому экономика развивается только по своим собственным экономическим законам, а влияние неэкономических факторов на экономику отрицается.

Экономика тем самым представлялась как замкнутая система, которая развивается только по своим внутренним законам и не испытывает влияния извне. «Экономизм» был окончательно оформлен в рамках неоклассической теории на рубеже XIX–XX веков. Таким образом, была предпринята попытка превратить классическую политическую экономию в экономическую теорию. Экономическая теория и производные от нее научные дисциплины должны были превратиться в своеобразную разновидность естественных наук.

Смысл этой попытки был в том, чтобы опять же выявить в «чистом» виде взаимосвязи и закономерности рыночной экономики. В этом смысле, конечно, «экономизм» принес определенную пользу. Как известно, Альфред Маршалл (основатель неоклассического направления) создал в окончательном виде всю микроэкономическую теорию, которой мы сейчас пользуемся.

Однако реалистичность такого изображения экономики вызывает вполне закономерные сомнения. Изображение экономики как замкнутого целого вне связей с остальными сферами общества всегда выглядело уж слишком нереалистично. Большинство экономистов (даже в рамках самой неоклассической школы) признавали, что реально неэкономические факторы могут влиять на экономические процессы. Но окончательное оформление этого понимания состоялось уже за пределами теорий «мейнстрима».

7. Все теории «мейнстрима» рассматривают только законное поведение хозяйственных субъектов.

Данное положение «мейнстрима» оказалось самым трудным для опровержения. Понятно, что всем было очевидно наличие криминального сектора в любой экономике. Этого никто и никогда не подвергал сомнению. Проблема состояла в том, что, оказалось достаточно сложно ввести изучение нелегальной экономики в экономическую теорию. И до сих пор криминальная экономика в основном изучается как отдельное научное направление и отдельная

учебная дисциплина. Другое дело, что хозяйственные субъекты легального сектора экономики могут иметь склонность не соблюдать законно установленные нормы поведения в экономике. Однако этот фактор практически не учитывался в теориях «мейнстрима» и зачастую просто игнорировался. Отсюда и могли появляться такие идеалистические модели как, например, модель «невидимой руки рынка» Адама Смита. Как известно, в этой модели любые действия индивидуальных хозяйственных субъектов признавались безусловно приносящими пользу обществу и экономике в целом.

Однако в действительности это, конечно, не соответствовало реальности ни в одну историческую эпоху. Реально же существовало такое понятие, как *оппортунистическое поведение*.

Оппортунистическое поведение — незаконные действия хозяйственных субъектов, направленные на материальное обогащение.

Оппортунистическое поведение стало предметом пристального изучения только в рамках новой институциональной теории.

1.3. Альтернативные «мейнстриму» экономические теории

Начиная с середины XIX века стали появляться теории, которые пытались преодолеть эти недостат-

ки. Во-первых, это *немецкая историческая школа*. Экономисты этого направления в первую очередь доказали возможность влияния неэкономических факторов на экономику. Т. е. они преодолели такой недостаток, как *экономизм*. Главными представителями исторической школы, которые этим занимались, были Макс Вебер и Вернер Зомбарт, которые доказали влияние национального фактора и религии на экономику.

Вебер известен исследованием влияния религиозного фактора на происхождение и развитие рыночной экономики. Макс Вебер знаменит выводом о решающем влиянии хозяйственной этики некоторых протестантских деноминаций на происхождение современной рыночной экономики. В свою очередь, Вернер Зомбарт считал, что таким фактором является этнический фактор. Как известно, Зомбарт выделял этносы, более или менее склонные к рыночной экономике. Ну, а происхождение современной рыночной экономики он связывал с еврейской хозяйственной этикой. Вернер Зомбарт вообще полагал, что духовное начало (в частности, та же хозяйственная этика, религиозная или этническая) является организующей силой для любой экономики. Любая экономика, по его мнению, не может функционировать без духовного начала.

Другой представитель исторической школы, Густав Шмоллер, стал рассматривать деятельность в экономике коллективных субъектов (нации, соци-

альные группы), их цели, мотивацию и интересы. Т. е. Шмоллер в своих работах преодолел **методологический индивидуализм**. Благодаря Шмоллеру и его публичной дискуссии с маржиналистом Карлом Менгером (главным апологетом методологического индивидуализма среди маржиналистов, автором метода «робинзонады») в научный обиход вошел термин **«холизм»**.

Холизм — рассмотрение экономики с точки зрения коллективных субъектов.

Во-вторых, среди альтернативных «мейнстриму» теоретических направлений, преодолевающих его недостатки, следует отметить **кейнсианство**. Кейнсианство, как теоретическое направление, было призвано объяснить и обосновать необходимость применения государственной антикризисной макроэкономической политики. Неудивительно, что в плане такого обоснования оно подвергло критике все макроэкономические положения «мейнстрима», которые объясняли наличие встроенного механизма автоматического преодоления кризиса. Так, Кейнс впервые доказал, что рыночная экономика может длительное время пребывать в состоянии **неполной занятости ресурсов**. Чтобы обосновать это, необходимо было подвергнуть критике и остальные макроэкономические положения «мейнстрима». Так, неполная занятость ресурсов могла существовать как застойное явление из-за того, что рыночные цены

больше не могли оперативно реагировать на изменения спроса и предложения. Лишение рыночных цен способности быстро реагировать на конъюнктуру рынка произошло из-за исчезновения системы совершенной конкуренции по причине монополизма. Таким образом, кейнсианцы обосновали появление **несовершенной конкуренции**, доказав неактуальность рассмотрения экономики только в условиях **совершенной конкуренции** в теориях «мейнстрима». Естественным выводом из кейнсианской критики «мейнстрима» был и вывод о том, что цены (испытывающие влияние монопольных производителей) уже не могли нести всю полноту объективной информации о рыночных показателях. Это означало, что производители окончательно перестали обладать **полным рациональным поведением** и перешли в режим **ограниченного рационального поведения**. Т. е. на практике производители становятся ограниченно рациональными субъектами.

В-третьих, пересмотр положений «мейнстрима» совершался и благодаря **теории несовершенной конкуренции**. Представители этих теорий, фактически одновременно с кейнсианством, рассмотрели процесс исчезновения системы совершенной конкуренции. Реально же представители этих теорий (в первую очередь Джоан Робинсон и Эдвард Чемберлин) пошли дальше, чем кейнсианцы. Они рассмотрели конкретные случаи отклонения от совершенной конкуренции: чистая монополия, монопосония,

олигополия, монополистическая конкуренция. В этих теоретических моделях было конкретно показано, как рыночные цены утрачивают абсолютную гибкость, присущую системе совершенной конкуренции. В каждой из этих моделей показывается степень отклонения реальных цен от потенциально равновесных цен, которые соответствовали бы системе совершенной конкуренции. Таким образом, рынки, относящиеся к системе несовершенной конкуренции, классифицировались с точки зрения полноты и объективности рыночной информации, которая заложена в их ценах. Эта полнота и объективность убывает по мере убывания уровня интенсивности конкуренции.

Наконец, решающий вклад в формирование альтернативы «мейнстриму» вносит **институционализм**, который формируется в несколько этапов.

Так, **классический институционализм** возник в начале XX века. Его основателем стал американский экономист Торстен Веблен.

Лично Веблену принадлежат следующие достижения:

— он доказал, что не всегда хозяйственные субъекты руководствуются интересами материального обогащения. Известный «эффект Веблена» говорит, что люди могут желать покупать заведомо дорогие товары ради внешней демонстрации своего богатства в ущерб материальной выгоде. Таким образом, Веблен внес свой вклад в опровержение «**эконо-**

мизма», поскольку доказал возможность мотивации экономической деятельности хозяйственных субъектов неэкономическими целями (в данном случае целями будут чисто психологические мотивы: престиж, удовлетворение своего тщеславия и т. п.).

— Веблен, так же как и Шмоллер, доказывал, что в экономике действуют коллективные хозяйственные субъекты со своими целями и интересами. Можно сказать, что он воспринял идею «холизма». Веблен рассматривал такие коллективные субъекты, как социальные группы предпринимателей-производителей и предпринимателей-финансистов (именно на их примере, как известно, и формировался «эффект Веблена»).

Кроме того, Веблен ввел в теорию термины **институт** (который и дал название направлению) и **институция**.

Институт (по Веблену) — формальные нормы, которые регулируют экономические отношения.

Институция (по Веблену) — неформальные нормы, которые регулируют экономические отношения.

К классическому институционализму традиционно причисляют также Джона Коммонса и Уэсли Митчелла.

Джон Коммонс также изучал поведение коллективных субъектов в экономике. Более того, он считал общество и экономику совокупностью коллективных

субъектов. Под ними он понимал социальные группы, действующие в экономике: наемные работники, предприниматели, пенсионеры, чиновники и т. п. Он полагал, что интересы этих социальных групп противоречат друг другу. Из-за этого между ними неизбежны конфликты. Единственный способ предотвратить эти конфликты — оформление всех отношений между этими группами в виде контрактов, которые будут контролироваться государством. Коммонс полагал, что право должно доминировать над экономикой.

Коммонс предложил свою периодизацию развития экономики:

- 1-й этап — торговая экономика;
- 2-й этап — производительная экономика;
- 3-й этап — финансовая экономика;
- 4-й этап — административная экономика.

Коммонс также впервые использовал термин «**транзакция**». Надо учитывать, что для Коммонса категория транзакции имела узкое значение.

Транзакция (по Коммонсу) — сделка по разрешению конфликтов между социальными группами.

Уэсли Митчелл пытался создать математические доказательства теорий Веблена и Коммонса. Кроме того, он занимался теорией цикличности и доказывал возможность влияния неэкономических факторов на цикличность, чем снова опровергал принцип экономизма из теорий «мейнстрима».

Кроме того, что представители классического институционализма продолжили опровержение основных положений «мейнстрима» экономической теории, они фактически заложили основы экономики соглашений. Этот вывод можно сделать в первую очередь на основе введения ими в научный обиход категории института (и институции). По сути, это являлось началом теории соглашений в широком смысле в экономике и в обществе. Нормы, формальные и неформальные (институты и институции), фактически рассматриваются как основные результаты соглашений между людьми, регламентирующие все общественные отношения. По сути, эти соглашения были призваны компенсировать недостаток информации (или асимметрию информации) у субъектов общественных отношений. Если брать именно экономику, то значение норм постепенно только возрастало в связи с тем, что цены постепенно утрачивали функцию носителя информации, по мере утраты их гибкости в связи с переходом от системы совершенной конкуренции к системе несовершенной конкуренции. На новый уровень понимания роли норм как результатов соглашений вышел, как было сказано выше, Джон Коммонс, придавший этим соглашениям роль нейтрализатора конфликтов между социальными группами в обществе. Дальнейшее развитие теории соглашений в широком смысле слова произошло уже в процессе развития институциональной теории.

Институционализм в современном понимании этого названия возникает в середине XX века. Появился он усилиями в основном двух экономистов: Оливера Уильямсона (его теория стала называться неоинституционализмом) и Дугласа Норта (его теория стала называться новым институционализмом).

Именно эти теории и сформировали **современный институционализм** таким, каким мы его знаем сейчас. Современный институционализм также опирался в первую очередь на категорию института, как норму поведения субъектов в обществе и экономике, как результат соглашений между людьми. Тем не менее современный институционализм имеет принципиальные отличия от классического институционализма.

От классического институционализма теории современного институционализма отличаются главным образом двумя моментами:

1. Классический институционализм пытался доказать влияние неэкономических факторов на экономику. Современный институционализм, наоборот, пытается доказать влияние экономики на неэкономические процессы. В этом смысле представители современного институционализма превзошли даже сторонников «экономизма». Они были близки к такому направлению в экономической теории, которое называется *экономическим империализмом*.

Экономический империализм — направление в экономической теории, которое отстаивает возможность изучения экономическими методами некоторых смежных наук.

Сторонники экономического империализма считают, что методы экономической теории подходят для изучения в таких смежных науках, как, в первую очередь, история, социология, политология и право. Результатом экономического империализма становится появление множества новых смежных дисциплин. Некоторые из представителей современного институционализма стали создателями таких дисциплин. Так, лично Д. Норт, является автором такой новой смежной дисциплины, как новая экономическая история (к сущности этой дисциплины мы еще вернемся в одном из последующих разделов). Сторонники экономического империализма обосновывают свои выводы тем, что экономисты активно изучают другие сферы общества с помощью своих методов, а представители других наук нередко сами заимствуют экономические методы исследования. Самые радикальные сторонники экономического империализма стремятся создать единый методологический синтез, который базировался бы на экономической теории.

2. Классический институционализм выступал за государственное регулирование рыночной экономики. В этом плане классические институционалисты были близки с кейнсианской теорией. Современный

институционализм выступает с позиции отсутствия универсального ответа на вопрос о преимуществе государственного регулирования рыночной экономики или экономического либерализма (низкого уровня влияния государства на рыночную экономику). Они считают, что оценивать это преимущество надо исходя из каждой конкретной ситуации, а критерием должен быть уровень трансакционных издержек (расшифровку этой категории институционализма мы дадим ниже). Эффективнее будет тот подход, который обеспечит минимизацию этих трансакционных издержек при своем применении.

Несмотря на эти принципиальные отличия, два варианта институционализма имеют и некоторые сходства. Классический и современный институционализм сходятся, например, в следующих моментах:

1. И те и другие признают роль в экономике коллективных субъектов и огромное значение институтов, регулирующих их взаимоотношения.

2. И те и другие признают возможность ограниченного рационального поведения.

4. И те и другие признают возможность также и оппортунистического поведения.

3. И те и другие признают огромную роль *трансакций* и *трансакционных издержек*.

Трансакции (с точки зрения современного институционализма) — любые сделки, не связанные с непосредственным производственным процессом.

Трансакционные издержки — затраты на проведение сделок (транзакций), не связанных опять же с непосредственным производственным процессом.

Причем представители современного институционализма придают этим категориям куда большее значение, чем их предшественники (представители классического институционализма в основном ограничивались лишь констатацией их наличия). Для представителей современного институционализма эти категории являются ключевыми в их исследованиях. Транзакции и трансакционные издержки для них являются следствием дефицита и асимметрии, а также ограниченного рационального поведения хозяйственных и иных субъектов (из-за неспособности цен в условиях несовершенной конкуренции нести полную объективную информацию). Сами же институты, как результаты соглашений (современные институционалисты практически никогда не использовали понятие «институция», понимая под институтами и формальные и неформальные нормы поведения), были призваны сократить как количество самих транзакций, так и величину трансакционных издержек. Количество транзакций и в первую очередь величина трансакционных издержек являлись для современных институционалистов главным критерием эффективности этих институтов (соглашений). Например, сравнительная эффективность государственного экономического регулирования и ме-

ханизма автоматической саморегуляции в рыночной экономике (при выборе одного из двух подходов в конкретной ситуации) определяется их способностью осуществлять экономию именно на количестве транзакций и величине транзакционных издержек.

Вопросы для проверки знаний и самоконтроля:

1. Что представляет собой «мейнстрим» экономической теории?
2. Что такое полное рациональное поведение?
3. Что такое ограниченно рациональное поведение?
4. Что такое оппортунистическое поведение?
5. Что такое «экономизм»?
6. Что такое методологический индивидуализм?
7. В чем расхождения между «мейнстримом» экономической теории и немецкой исторической школой?
8. Каков вклад в опровержение идей «мейнстрима» экономической теории внес классический институционализм?
9. Что такое «экономический империализм»?
10. В чем различия и сходство между классическим институционализмом и современным институционализмом?

Тест

1. Теория, не входящая в мейнстрим:

- а) классическая;
- б) историческая школа;
- в) монетаризм;
- г) маржинализм;
- д) неоклассическая.

2. Автор идеи холизма:

- а) Лист;
- б) Вебер;
- в) Коммонс;
- г) Шмоллер;
- д) Зомбарт.

3. Иллюстрация крайнего методологического индивидуализма в маржинализме:

- а) принцип экономического человека;
- б) принцип робинзонады;
- в) принцип невидимой руки рынка;
- г) эффект Веблена;
- д) парадокс воды и алмазов.

4. Основатель классического институционализма:

- а) Смит;

- б) Рикардо;
- в) Лист;
- г) Менгер;
- д) Веблен.

5. Идея покупки дорогих товаров ради демонстрации возможности их купить:

- а) принцип экономического человека;
- б) принцип робинзонады;
- в) принцип невидимой руки рынка;
- г) эффект Веблена;
- д) парадокс воды и алмазов.

§ 2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ СОГЛАШЕНИЙ (В ШИРОКОМ ПОНИМАНИИ)

2.1. Институты как результаты соглашений в экономике и обществе

В реальной экономике (и обществе в целом), как мы уже выяснили, производители и потребители действуют в условиях неполной информации и, соответственно, асимметрии информации и высокой неопределенности (это называется, как мы уже знаем, **ограниченно рациональным поведением**). хозяйственные субъекты, таким образом, становятся в процессе принятия решений **ограниченно рациональными субъектами**. Деятельность в таких условиях приводит к неоправданно высокому уровню отрицательного риска (потенциальной возможности получения незапланированного ущерба от собственной деятельности). Людей всегда интересовала возможность изменить данную ситуацию. Они хотели снизить уровень неопределенности и рисков в своей деятельности. В связи с этим и появляется феномен *институтов* как соглашений между людьми.

Институты – правила и нормы поведения в экономике и обществе.

Институты могут быть *формальными* и *неформальными*.

Формальный институт — правила и нормы поведения, закрепленные государством в юридических актах.

К формальным институтам относятся все законы и подзаконные акты, принятые в обществе в процессе законодательной деятельности. Формальные институты, как видно из определения, защищаются таким коллективным субъектом, как государство. В демократическом обществе формальные институты защищаются также структурами гражданского общества.

Неформальные институты — правила и нормы поведения, не закрепленные в юридически оформленных государственных актах.

К неформальным институтам относятся обычаи, традиции, нормы морали и этики, религиозные положения и т. п. Неформальные институты не защищаются структурами государства или гражданского общества. Неформальные институты защищаются силой общественного мнения. Как известно из истории человечества, зачастую сила неформального общественного мнения оказывается более влиятельной, чем сила, например, государственного принуждения.

Любой институт имеет свою структуру с несколькими обязательными элементами:

- 1) ситуация, которая регулируется данным институтом;
- 2) субъект, который действует в данной ситуации;
- 3) поведение, которого должен придерживаться субъект;
- 4) санкции за отказ от этого поведения;
- 5) структура, гарантирующая исполнение данного института.

Чтобы легче понять смысл этих элементов структуры института, приведем элементарный пример со структурой такого формального института, как, например, обязательство платить налоги. Структура такого института, в соответствии с вышеприведенной схемой, будет следующей:

- 1) уплата налогов;
- 2) потенциальный налогоплательщик;
- 3) необходимость добросовестно платить налоги;
- 4) уголовное наказание за неуплату налогов;
- 5) налоговая полиция, судебная система, система исполнения наказаний.

В соответствии со сказанным в начале раздела, можно сформулировать функции институтов, которые они исполняют в экономике.

К таким функциям относятся следующие:

1. Координирующая функция — она означает, что применение институтов снижает уровень неопределенности в экономике и обществе.

Это главная функция институтов. Она означает, что институты предписывают определенное конкретное поведение субъектам в огромнейшем числе случаев. В этих случаях перед субъектами не стоит проблема выбора «как поступить» (если субъект сам не склонен к оппортунистическому поведению). Институты восполняют проблему ограниченности и асимметрии информации. Само содержание этих институтов является информацией. Ну и дополнительный смысл этой функции состоит в том, что институты приводят к сокращению транзакционных издержек. Имеются в виду издержки по поиску дополнительной информации, которая нужна для выбора правильного решения в той или иной ситуации. Информация, в условиях ее дефицита и асимметрии, становится дорогим рыночным товаром. Если для снижения риска приобретать эту информацию, то снижение риска будет сопровождаться резким ростом издержек. Это, в свою очередь, обернется снижением рентабельности и прибыли, если речь идет о хозяйственных субъектах. Институт предписывает однозначное поведение в конкретной ситуации, избавляет от проблемы выбора «как поступить» и одновременно избавляет от транзакционных издержек по поиску дополнительной информации, которая необходима субъекту для того, чтобы сделать данный выбор. Таким образом, наличие институтов обеспечивает хозяйственным субъектам повышенную рентабельность и прибыльность своей деятельности.

2. Распределительная функция — она означает, что институты способствуют более рациональному распределению ограниченных ресурсов в экономике.

Институты выполняют эту функцию двойственным образом. Во-первых, институт должен быть составлен исходя из интересов всего общества. Если это будет достигнуто, то общественные интересы будут соблюдены вопреки эгоистическим устремлениям отдельных хозяйственных субъектов. Например, та же уплата налогов (которые фактически являются изъятием части индивидуальных доходов) обеспечивает финансовую возможность реализации, например, таких государственных функций, как социальная политика, борьба с отрицательными внешними эффектами, производство общественных товаров и т. д. Во-вторых, это относится и к упомянутой выше экономии отдельных хозяйственных субъектов на трансакционных издержках. Институты сохраняют хозяйственным субъектам часть доходов и направляют их на увеличение товарного выпуска или повышение качества товара. Это перераспределение ресурсов приносит дополнительную пользу как отдельным хозяйственным субъектам, так и обществу в целом.

3. Ограничительная функция — она означает, что институты подавляют оппортунистическое поведение.

Значительная часть институтов прямо направлена на подавление оппортунистического поведения. Это относится в первую очередь к нормам административного и уголовного права, которые прямо запрещают оппортунистическое поведение. Косвенно любые нормы поведения, зафиксированные в формальных институтах, направлены также на подавление оппортунистического поведения. Здесь следует оговориться, что речь идет только о демократических политических режимах, сочетающихся с рыночной экономикой. В таких обществах формальные институты в большинстве своем прямо направлены на службу обществу, так как отражают непосредственное свободное волеизъявление населения. В условиях тоталитарных и авторитарных режимов такой ситуации нет. Институты, установленные без свободного волеизъявления населения, обычно направлены на удовлетворение интересов государства и противоречат интересам остального общества.

В идеале и неформальные институты также должны работать на интересы общества. Они должны были формировать в обществе нетерпимое отношение к оппортунистическому поведению и тем самым подкреплять и поддерживать действие формальных институтов. Они должны действовать, так сказать, «единым фронтом». Однако так получается далеко не всегда, о чем будет сказано ниже.

Между формальными и неформальными институтами существуют взаимосвязи, и они неоднозначные и противоречивые. Существует разветвленная классификация таких взаимоотношений между этими институтами. Естественно, что существуют два основных варианта взаимоотношений:

- полное соответствие. Это означает, что формальные и неформальные институты действуют в одном направлении и подкрепляют друг друга. Это такая ситуация, например, когда формальные институты запрещают уголовные преступления, а неформальные институты обеспечивают их осуждение в общественном сознании (воровство запрещено законом, и общественное мнение его тоже осуждает);

- полное противоречие. Это означает, что формальные и неформальные институты полностью противоречат друг другу. Обычно это выражается в том, что общественное мнение (или мнение отдельных социальных групп) одобряет официально запрещенные действия (например, в Российской империи и большинстве других стран были запрещены дуэли, но неформальные традиции требовали их проводить).

Ну, и кроме этих крайних вариантов были еще и многочисленные промежуточные варианты. Основными из этих промежуточных вариантов были следующие:

- а) *формальные институты рождаются из эффективных неформальных институтов.* В принципе,

в историческом контексте большинство формальных институтов рождались в процессе возрождения и узаконивания неформальных институтов. Особенно что касается правил и норм, регламентирующих деятельность государственных управленческих структур (парламенты создавались по аналогам народных собраний эпох «военной демократии» и т. п.). Такие примеры были и в другом контексте. В относительно поздние периоды создавались эффективные неформальные институты, которые позже включались в состав государства (например, государство может узаконить добровольные организации по охране порядка типа техасских рейнджеров и т. п.);

б) формальные институты возникают как способ подавления неформальных институтов. Здесь также можно сказать, что очень много формальных институтов родилось как попытки подавить неформальный институт. Это относится ко всем формальным институтам, которые существуют в форме запретов (тот же запрет дуэлей). Тем самым государство пыталось присваивать себе монопольное право на совершение определенных действий, например, лишение жизни человека (смертная казнь вместо, например, кровной мести).

в) неформальные правила могут вытеснять формальные. Это происходит, например, в ситуации, когда новый формальный институт еще не принят большинством населения и не утвердился в общест-

венном мнении, но имеет перспективы такого утверждения в будущем. Например, общественное мнение долго было негативным в отношении к праву частной собственности, тем не менее в свое время оно поменялось на положительное отношение. Однако в других случаях формальные институты не имеют никаких шансов на признание общественным мнением в обозримом будущем. Например, стойкое негативное отношение к доносительству в России делает мало работающей систему обязательного информирования полиции о преступлении.

г) *неформальные правила рождаются как попытка поддержать формальные правила.* Это обратная ситуация по отношению к предыдущему варианту. Поэтому существуют и альтернативные обратные иллюстративные примеры. В США общество склонно создавать неформальные институты в поддержку, например, полиции. Люди часто гордятся своим сотрудничеством (даже в качестве добровольных информаторов) с правоохранительными органами, вплоть до размещения соответствующей символики на своих домах.

Таким образом, система институтов (формальных и неформальных) пронизывают все общество, обеспечивая его функционирование, компенсируя те естественные недостатки, которые выявили критики теории «мейнстрима».

Договоренности между людьми об институтах называются *институциональными соглашениями*.

Институциональные соглашения — соглашения между людьми о введении, отмене и изменении институтов.

Существует также и понятие *институциональной среды*.

Институциональная среда — совокупность институтов в обществе.

В экономике, как части общества, также функционируют институты. Большинство из этих институтов являются, конечно, формальными и относятся к области экономического законодательства. Важное место занимают и нормы гражданского права и социального законодательства. Резкий рост роли и значения формальных институтов в современной рыночной экономике зафиксирован в середине XX века. Это связано с резким увеличением степени государственного регулирования после Великой депрессии 30-х годов. Тогда, с антикризисными целями, государство стало регламентировать гораздо больше хозяйственных процессов, чем ранее. Экономическое законодательство резко расширилось и усложнилось. Это привело еще и к тому, например, что резко вырос спрос на услуги юристов со стороны частного бизнеса.

Тем не менее в экономике есть место и для неформальных институтов. В эпоху традиционной рыночной экономики очень многие хозяйственные

процессы регулировались неформальными институтами, такими как обычаи и традиции (например, запреты процентных отношений, агрессивной рекламы и конкуренции в христианских странах в Средние века держались за счет силы общественного мнения и не были закреплены формальными нормами). В современной экономике неформальные институты тоже имеют немаловажное значение. Например, для хозяйственных субъектов важнейшее значение имеет такой элемент общественного мнения, как деловая репутация, от которой зависят перспективы заключения контрактов. В свою очередь, хозяйственные субъекты сами могут формировать свою деловую репутацию, например, через высокую склонность к исполнению своих договорных обязательств перед партнерами.

Именно из-за широчайшей распространенности институтов (которые, как известно, являются результатами соглашений) в современной экономике ее можно считать *экономикой соглашений*. А институционализм, который построен на изучении этих институтов, можно считать теорией экономики соглашений в широком смысле.

2.2. Трансакции и трансакционные издержки

Как известно, трансакции и сопутствующие им трансакционные издержки в экономике являются

важнейшими причинами возникновения институтов и, соответственно, важнейшими категориями институциональной теории.

Трансакции в экономике имеют также разветвленную классификацию. Если максимально объединять виды трансакций, то их можно сгруппировать в три группы. Они бывают торговыми, управленческими и трансакциями рациионирования.

1. Торговые трансакции – сделки по передаче прав собственности на товары.

Из определения очевидно, что к торговым трансакциям относятся любые сделки по купле-продаже товаров. Это единственная добровольная трансакция. Стороны сделки вступают здесь в отношения исключительно по собственному желанию от момента заключения через момент исполнения и до завершения отношений полностью (постпродажное обслуживание и т. п.). Эти трансакции в большинстве своем являются неизбежными в рыночной экономике в силу ее базирования на разделении труда (специализации). Количество этих трансакций нельзя сократить никакими институтами (разве что только через признание некоторых товаров запрещенными к реализации). Но институты, как мы уже говорили, могут сократить количество сделок по купле-продаже информации с целью нейтрализовать неопределенность и снизить степень риска предпринимательской деятельности.

2. Управленческие трансакции — отношения, возникающие между управляющими субъектами и управляемыми субъектами.

К этой группе относятся все отношения на основе институтов, которые устанавливают права и обязанности любого управляющего и управляемого субъекта. Здесь один субъект (управляемый) передает другому субъекту (управляющему) право руководить своими действиями. Он признает право другого субъекта принимать решения и свою обязанность эти решения исполнять. В современном демократическом обществе с рыночной экономикой вступление в эти отношения происходит в добровольном порядке (за исключением некоторых случаев, например, случая призывной армии). Также в добровольном порядке эти отношения можно прекратить. Но между точкой начала этих отношений и точкой их прекращения имеются элементы недобровольности. Подчиненный (управляемый субъект) должен выполнять решения начальника (управляющего субъекта) вне зависимости от своего желания.

Количество этих трансакций зависит и от политики государства (которое должно своими институтами регламентировать отношения начальников и подчиненных, чтобы минимизировать вероятность возникновения произвола в их отношениях), и от политики самих хозяйственных субъектов, которые обладают определенной самостоятельностью в этой области (они имеют право издавать такой институт, как ло-

кальные акты). Немаловажное значение здесь будут иметь и неформальные институты, например, корпоративная этика и традиции. Качество таких институтов должно избавить управляемых субъектов от неоправданных произвольных решений вышестоящих структур. Управляющим же субъектам эти институты помогают успешно подавлять оппортунистическое поведение своих подчиненных.

3. Трансакции рациионирования – отношения между людьми в процессе деятельности коллективных субъектов.

При этой трансакции роль управляющей стороны занимает какой-либо коллективный субъект. Такими субъектами могут быть структуры фирм (например, собрание акционеров) или государственные структуры (суд, парламент). Исполняющей стороной могут быть как коллективные субъекты, так и отдельные индивидуумы.

Трансакционные издержки – затраты, возникающие при проведении трансакций.

Кроме трансакционных издержек институционализм признает и *трансформационные издержки*. Под этим институционалисты понимают издержки производства (т. е. затраты, возникающие в процессе трансформации ресурсов в готовые товары).

Трансакционные же издержки бывают следующих видов:

- *Затраты на поиск информации.* Встречаются повсеместно и не требуют пояснения.

- *Затраты на измерение блага.* Измеряться могут как готовые товары, так и производственные ресурсы. Измеряться могут разные параметры (качество, экономичность, надежность и т. п.). Разные блага имеют разный уровень сложности измерения. *Опытные блага* имеют очень большие затраты измерения. Фактически их можно измерить только в процессе пробной эксплуатации. К ним относятся, например, автомобили или производственная техника. *Исследуемые блага* измерить легко, и затраты измерения умеренные. К ним относятся, например, продукты питания, которые продавцы дают попробовать на рынке, или одежда, которую можно примерить в магазине. Наконец, *доверительные блага* измерить невозможно, и издержки измерения отсутствуют. Так, например, узнать уровень эффективности нового работника на предприятии невозможно, пока он не поработает там определенное время.

- *Затраты на заключение контрактов.* К ним относятся затраты на изучение предполагаемого партнера, оплата услуг юристов, представительские расходы и т. п.

- *Затраты на защиту прав собственности.* Это комплекс затрат, связанных с разработкой законов по регулированию отношений собственности, с деятельностью учреждений МВД и частных структур по защите собственности и т. п.

- *Затраты на подавление оппортунистического поведения.* Здесь надо вернуться к понятию оппортунистического поведения, которое является **незаконными действиями хозяйственных субъектов, направленными на материальное обогащение.**

Оно приносит вред обществу, и впервые это показал американский экономист Джордж Акерлоф в книге «Рынок лимонов», которая посвящена продаже подержанных автомобилей. На рынке продаются плохие («лимоны» в американском жаргоне) и хорошие автомобили. Продавцы плохих автомобилей скрывают информацию об их качестве. К тому же они специально занижают цены, и продавцы хороших автомобилей не выдерживают конкуренции и покидают рынок. Оппортунистическим поведением здесь является сокрытие информации о качестве товара. Такой его вид называется **предконтрактным оппортунистическим поведением** (к этому может относиться, например, монопольное завышение цен, распространение ложной информации и т. п.). Кроме того, существует и **постконтрактное оппортунистическое поведение.** Оно делится на «**отлынивание**» (уклонение от исполнения контрактных обязательств) и «**вымогательство**» (настаивание на изменении условий контракта после его заключения).

Затраты на подавление оппортунистического поведения могут выступать как финансирование деятельности всех правовых структур государства или контролирующих структур на предприятиях.

Как оцениваются трансакционные издержки? На уровне макроэкономики это доля трансакционных отраслей в ВВП страны. К трансакционным отраслям относятся, например, банковский сектор, страховые компании, правовые структуры, обслуживающие экономику, торговля, фондовый рынок и т. п. На микроэкономическом уровне трансакционные издержки оцениваются в виде заработных плат работникам, исполняющим трансакционные функции (снабженцы, продавцы, контролирующие работники). От издержек на контроль зависит верхняя граница размера фирмы. Как только рост издержек на контролирующих работников делает фирму нерентабельной, то расширение должно приостановиться. Издержки же на снабжение ресурсами определяют нижнюю границу размера фирмы. Как только рост таких издержек делает фирму нерентабельной, нужно заканчивать приобретать ресурсы на рынке и переходить к собственному их производству, что означает необходимость увеличить размер фирмы.

Вопросы для проверки знаний и самоконтроля:

1. Что представляют собой институты?
2. Что такое ограниченно рациональное поведение?
3. Как институты связаны с соглашениями?
4. Что такое формальные институты?

5. Что такое неформальные институты?
6. Что такое трансакционные издержки?
7. Как связаны институты и трансакционные издержки?
8. Что такое оппортунистическое поведение?
9. Какова роль институтов в преодолении оппортунистического поведения?
10. Каковы виды оппортунистического поведения?

Тест

1. Что такое институт:

- а) экономические правила поведения субъектов, закрепленные официально;
- б) любые правила поведения субъектов, закрепленные официально;
- в) экономические правила поведения субъектов, закрепленные и не закрепленные официально;
- г) любые правила поведения субъектов, закрепленные и не закрепленные официально;
- д) любые правила поведения субъектов, не закрепленные официально.

2. Где могут находиться трансакционные издержки:

- а) заработная плата;
- б) цена покупаемого сырья;

- в) амортизация;
- г) коммунальные платежи;
- д) здесь нигде не находятся трансакционные издержки.

3. Модель «Рынка лимонов» Акерлофа описывает:

- а) предконтрактное оппортунистическое поведение;
- б) постконтрактное оппортунистическое поведение.

4. Что не входит в состав нормы (формального института):

- а) конкретная ситуация;
- б) получение дохода;
- в) субъект;
- г) предписываемые действия;
- д) санкции за невыполнение предписываемых действий.

5. Чья зарплата не будет частью трансакционных издержек:

- а) снабженца;
- б) юриста;
- в) ремонтника;
- г) охранника;
- д) контролера качества.

§ 3. СОБСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

3.1. Внешние эффекты в экономике

Всем известные отношения права собственности в институциональной теории трактовались как способ решения так называемых *внешних эффектов* (экстерналий).

Внешние эффекты (экстерналии) рассматривались как институционалистами, так и представителями теорий мейнстрима. Внешние эффекты в теориях мейнстрима, как известно, понимаются как последствия от хозяйственной деятельности, ощущаемые субъектом, не принимающим в ней участия. Главным примером таких внешних эффектов (экстерналий) считаются проблемы загрязнения окружающей среды в результате экономической деятельности (отрицательный внешний эффект). В представлении экономистов теорий мейнстрима отношения собственности никак не связаны с решением проблемы внешних эффектов. Решение этой проблемы они видят в деятельности государства, которое должно административными мерами (штрафами и запретами) пресекать, прежде всего, отрицательные внешние эффекты. А положительные внешние эффекты по возможности нивелировать с помощью, например, налогов (налог на вмененный доход, например).

Иной подход существует в институциональной теории.

Во-первых, в институциональной теории иное определение самих *внешних эффектов* (экстерналий).

Внешние эффекты (экстерналии) в институционализме – выгоды или ущерб, которые не отражаются в ценах и контрактах.

Во-вторых, в институционализме существует свой вариант классификации внешних эффектов (экстерналий). Эта классификация выглядит примерно следующим образом:

1. По критерию *направления последствий* они могут быть *отрицательными* (ущерб, не отраженный в ценах и контрактах, например, последствия от загрязнения реки сточными водами завода) и *положительными* (выгоды, не отраженные в ценах и контрактах, например, рост выручки магазина после построения рядом с ним автострады).

2. По критерию *источника возникновения* они могут быть *потребительскими* (ущерб или выгода от чужого потребления, например, от шума взлетающих и садящихся самолетов), *технологическими* (ущерб или выгода от чужого производства, например, от того же загрязняющего природу завода), *денежными* (ущерб или выгода в денежной форме от действий других хозяйственных субъектов, на-

пример, рост прибыли от ошибок конкурентов или обесценивание доходов из-за инфляции).

3. По критерию **числа испытывающих последствия** они могут быть **внутренние** (когда последствия испытывает один субъект) и **внешние** (когда последствия испытывают несколько субъектов).

В-третьих, у институционалистов свой подход к вопросу поиска решений самой проблемы внешних эффектов. Именно здесь, в качестве меры решения, институционалистами и предлагается использовать институт отношений собственности. Об этом и пойдет речь в следующем разделе данной темы.

3.2. Право собственности как способ преодоления внешних эффектов

Для начала необходимо вспомнить общую схему отношений собственности, идентичную для всех экономических теорий.

Отношения собственности в экономике — отношения между людьми по поводу владения, распоряжения и использования материальных и нематериальных объектов (производственных ресурсов).

Таким образом, реальный собственник (субъект собственности) обладает тремя видами прав по от-

ношению к объекту собственности (они же являются функциями собственника по отношению к объекту собственности):

- **право владения** — право на юридическое закрепление объекта собственности за конкретным собственником;

- **право использования** — право собственника на применение объекта собственности по прямому назначению;

- **право распоряжения** — право собственника на отчуждение (продать, подарить, сдать в аренду) объекта собственности в пользу третьих лиц.

Реальным собственником может быть только субъект, одновременно владеющий всеми тремя правами в отношении объекта собственности (причем право распоряжения является решающим). Если субъект обладает отдельными правами из этого комплекса, то полноценным собственником он являться не может (например, арендатор обладает только правом использования).

Исторически формы собственности различаются по виду собственника. Объективно существовали и существуют три основные формы собственности:

- **частная собственность** — форма собственности, где реальным собственником является отдельный человек;

- **коллективная собственность** — форма собственности, где реальным собственником является группа лиц (с равными правами);

• **государственная собственность** — форма собственности, где реальным собственником является государство.

Остальные известные формы собственности являются либо разновидностями трех вышеуказанных форм, либо являются идеологическим вымыслом. Так, частная собственность может иметь индивидуальную и акционерную разновидность. Государственная форма собственности может выступать в виде общегосударственной и муниципальной (собственность местных органов государственной власти). А, например, так называемая общенародная собственность является идеологическим мифом. Народ в целом никогда не может непосредственно реализовывать три вида прав собственности. Поэтому реально «общенародная собственность» является государственной.

Каждая хозяйственная система имеет свою господствующую форму собственности (обычно представлены все формы собственности, но в разных долях, однако бывает и монополия одной формы собственности) на производственные ресурсы. Господствующая форма собственности на производственные ресурсы является важнейшим элементом хозяйственной системы. От нее зависит функционирование хозяйственной системы. Хозяйственные системы различаются в первую очередь господствующей формой на производственные ресурсы. В случае перехода от одной хозяйственной системы к другой

господствующая форма собственности на производственные ресурсы меняется в первую очередь.

Теперь вернемся к проблеме внешних эффектов (экстерналий). Общепризнано, что отрицательные внешние эффекты (экстерналии) не являются нормальными явлениями и общество должно их нейтрализовывать. Особенно такие отрицательные внешние эффекты, как то же загрязнение окружающей среды. Напомним также, что теории мейнстрима полагают, что это функция государства, которое должно выпускать запретительные акты, налагать штрафы и применять иные санкции к производителям отрицательных внешних эффектов. Эти меры должны ликвидировать внешние эффекты (экстерналии) полностью в экономической деятельности. Обычно штрафы определяются так, что производство отрицательных экстерналий становится невыгодным самим их производителям, поскольку штрафы здесь исполняют роль разновидностей производственных издержек, сокращая тем самым прибыль. Запреты же подавляют отрицательные внешние эффекты чисто административными методами.

Однако институционалисты с этим несогласны. Они считают, что **от таких санкций пострадает сам производитель внешнего эффекта и все общество в целом, так как производитель внешнего эффекта является частью общества.** Институционалисты считают, что необходимо такое решение, которое не принесет ущерба никому. Как же это сделать?

Выход, естественно, ищется в каких-либо соглашениях, которые должны существовать в виде определенных институтов.

Решение проблемы предложил американский институционалист Рональд Коуз. Он автор знаменитой **теоремы Коуза**, которая гласит: **«Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов будет максимально эффективным, независимо от того, кому эти права собственности принадлежат».**

Как это понимать? Это надо понимать так, что если на все ресурсы будут четко определены права собственности, то собственники (в том числе производители внешних эффектов и страдающие от них) всегда смогут между собой договориться. В результате этих соглашений отрицательные внешние эффекты должны исчезнуть автоматически, без штрафных санкций государства. Сам Коуз иллюстрировал свою теорему на примере фермера (выращивающего пшеницу) и скотовода (разводящего коров). Скотовод водит коров на водопой через проход, лежащий между полями фермера. Если скотовод заведет еще одну корову, то она будет вытаптывать часть посевов фермера. Решение будет найдено в зависимости от того, кому принадлежат права собственности на проход к водоему. Если они принадлежат фермеру, то он назначит такую плату, которая превысит прибыль от дополнительной коровы, и скотовод откажется от ее заведения. Если же права

на проход принадлежат скотоводу, то уже фермер заплатит скотоводу компенсацию за отказ от дополнительной коровы, которая будет равна прибыли от этой коровы и меньше ущерба, наносимого этой коровой фермеру. Таким образом, внешние эффекты исчезнут как явление.

3.3. Эффективность форм собственности

Остается вопрос о том, какая форма собственности самая эффективная. В рассмотрении проблемы эффективности форм собственности на производственные ресурсы альтернативные теории предлагают альтернативные подходы.

Представители теорий мейнстрима считают, что эффективность зависит от того, при какой форме собственности ресурсы используются максимально экономно и дают максимальную прибыль. В этом плане неоспорима эффективность частной формы собственности, когда экономное расходование ресурсов стимулируется стремлением к максимизации прибыли (это обратно связанные процессы). Остальные формы собственности в открытой конкуренции неизбежно проигрывают частной собственности и могут использоваться там, где проблема максимальной эффективности не стоит так остро (в предприятиях, связанных с социальной сферой, или при необходимости сохранять нерентабельные структуры).

Институционалисты считают по-другому. Во-первых, они разделяют два типа отношений собственности. Первый тип называется континентальным европейским. Оформился во Франции в период Наполеона I (отразился в знаменитом Гражданском кодексе этого императора). В этом типе собственность является единой и неделимой, собственником может быть только один субъект, и разделение функций собственника между разными субъектами недопустимо. Есть же англосаксонская система собственности, где право собственности разделено на отдельные права, и они могут принадлежать разным субъектам. Самый популярный комплекс прав собственника разработал Андрэ Оноре. В его комплекс («пучок прав») входило 11 прав:

1. Право владения (юридическая принадлежность);
2. Право использования (право на применение по прямому назначению);
3. Право на управление (право принятия любых решений);
4. Право на получение дохода;
5. Право на капитальную стоимость (право на отчуждение, т. е. на продажу, дарение и т. п.);
6. Право на безопасность (на защиту своих прав);
7. Право на передачу по наследству;
8. Право на бессрочность полномочий;
9. Запрет вредного использования;
10. Ответственность собственника;

11. Право на восстановление полномочий.

Институционалисты в большинстве своем приняли именно англосаксонскую модель отношений собственности. Именно с опорой на англосаксонский принцип и построен иллюстративный пример теоремы Коуза (право на землю и право на проход к воде через эти земли могут принадлежать разным людям, что нередко непонятно европейским, в частности российским, читателям Рональда Коуза).

Вопрос же об эффективности различных форм собственности решается институционалистами по критерию размера трансакционных издержек, которые возникают при эксплуатации ресурсов. С этих позиций самой эффективной формой собственности, по институционализму, является та, **которая имеет наименьшие трансакционные издержки на ее поддержание.**

С этой точки зрения однозначно самой эффективной формы собственности не существует. Все зависит от конкретной ситуации, где используется конкретная форма собственности. Институционалисты имеют и собственную классификацию форм собственности на производственные ресурсы:

1. *Общая собственность («несобственность»).* Это означает, что существует свободный доступ к ресурсу для любого субъекта (например, свободный доступ к ловле рыбы или охотничьим угодьям). Эта форма собственности существуют до тех пор, пока цена этого ресурса на рынке меньше, чем трансак-

ционные издержки по оформлению другой формы собственности на него и ее поддержанию (расходы на оформление прав собственности, зарплату юристам, охрану и т. п.). Как только ситуация изменится и цена ресурса (или товара, который производится с его помощью) превысит вышеупомянутые издержки, то общая собственность быстро трансформируется в другую форму собственности.

2. *Частная собственность.* По мнению институционалистов, эта форма собственности имеет самые низкие трансакционные издержки на ее поддержание для общества в целом, потому что здесь сам собственник жизненно заинтересован в ее поддержании (так как она приносит ему прибыль). Сам же частный собственник заинтересован и в минимизации трансакционных издержек. Поэтому это наилучший вариант для крупной прибыльной организации.

3. *Коллективная собственность.* Эта форма собственности неизбежна для тех структур и организаций, для которых ресурсов индивидуального частного собственника может быть недостаточно, а акционерный вариант по каким-либо причинам не подходит. Но эффективность этой формы собственности достаточно низкая. Малая эффективность не вполне заметна, пока организация небольшая. Но, как только организация начинает расти, то неизбежно растут и трансакционные издержки контроля (так как интересы совладельцев могут прийти в противоречие).

4. *Государственная собственность.* Имеет самые высокие транзакционные издержки поддержания, так как здесь собственник и производитель разные субъекты и производитель слабо заинтересован в эффективности использования ресурсов. А именно от реального производителя, который реально эксплуатирует ресурсы, зависит эффективность их использования. Поэтому эта форма собственности обычно применяется в неприбыльных сферах (которые, тем не менее, необходимо сохранить по каким-либо конкретным причинам).

Вопросы для проверки знаний и самоконтроля:

1. Что представляют собой внешние эффекты?
2. В чем отличие трактовки внешних эффектов в теориях мейнстрима и институционализме?
3. Как решается проблема экстерналий в теориях мейнстрима?
4. Как решается проблема экстерналий в институционализме?
5. В чем суть теоремы Коуза?
6. Чем отличается англо-саксонская и континентальная трактовка прав собственности?
7. В чем критерий эффективности формы собственности в теориях мейнстрима?
8. Какие формы собственности выделяет институционализм?

9. В чем критерий эффективности формы собственности в институциональной теории?

10. При каких условиях общая собственность перейдет в частную собственность согласно институциональной теории?

Тест

1. К каким двум типам относится выброс вредных отходов производства в реку:

- а) потребительский внешний эффект;
- б) производственный внешний эффект;
- в) денежный внешний эффект;
- г) положительный внешний эффект;
- д) отрицательный внешний эффект.

2. Аренда является порождением:

- а) англосаксонской традиции частной собственности;
- б) континентальной традиции частной собственности.

3. Когда исчезает общая собственность на рыночное благо:

- а) когда затраты на определение другой собственности выше рыночной цены блага;
- б) когда затраты на определение другой собственности больше рыночной цены блага;

в) когда затраты на определение другой собственности меньше рыночной цены блага;

г) когда затраты на определение другой собственности равны рыночной цене блага;

д) в другом случае.

4. Что в системе Оноре символизирует право продать объект собственности:

а) право на капитальную стоимость;

б) право владения;

в) право использования;

г) право на бессрочность полномочий;

д) право на восстановление полномочий.

5. К каким двум типам относится рост доходов пивного ларька после постройки вблизи завода:

а) потребительский внешний эффект;

б) производственный внешний эффект;

в) денежный внешний эффект;

г) положительный внешний эффект;

д) отрицательный внешний эффект.

§ 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ (СОГЛАШЕНИЙ), ФИРМЫ И РЫНКОВ

4.1. Институциональная теория контрактов

Этот раздел институциональной теории представляет собой квинтэссенцию теории соглашений в широком смысле слова. Еще в классическом институционализме Джон Коммонс предлагал оформить все хозяйственные отношения в юридические соглашения, как способ предотвращения конфликтов. Близкий к классическому институционализму экономист Джон Гэлбрейт прямо заявлял, что современные (XX век) экономические показатели (прежде всего цены) уже не являются порождением рыночной стихии, так как зафиксированы в межфирменных контрактах.

В неоинституциональной же теории также экономические отношения представлены как совокупность контрактов.

Контракт — правило, определяющее отношения во времени и в пространстве нескольких субъектов по обмену правами собственности на потребительские товары и производственные ресурсы.

Контракты в институциональной теории исполняют следующие функции:

- Контракты должны оформлять все экономические отношения между хозяйственными субъектами (индивидуальными и коллективными).

- Контракты должны предотвращать конфликты между хозяйственными субъектами и социальными группами.

- Контракты должны убрать неопределенность в экономических отношениях и минимизировать возможность кризисов.

Права по контрактам передаются временно (аренда) или постоянно (продажа, дарение). Основными признаками контракта являются:

- *свобода заключения*. Субъекты вступают в контрактные отношения исключительно по собственной воле, руководствуясь своими интересами;

- *ответственность за его нарушения*. Нарушение условий контракта является постконтрактным оппортунистическим поведением и должно вести к санкциям, которые должны компенсировать ущерб пострадавшей стороне;

- *справедливость (хотя в неоинституционализме этот признак уже практически не упоминается, а введен был в свое время сторонниками христианской хозяйственной этики)*.

В институционализме выработана и собственная классификация контрактов, где указываются различные виды контрактов, выделенные по различным критериям.

Юридический критерий. Этот критерий устанавливает виды контрактов на основе принципа

срочно-сти при передаче прав собственности от одного субъекта к другому (навсегда или временно).

1. *Контракт купли-продажи.* Контрактное соглашение, оформляющее трансакцию по передаче прав собственности на товар на постоянной основе.

2. *Контракт найма.* Контрактное соглашение, оформляющее трансакцию по передаче прав собственности на потребительский товар на временной основе.

Экономический критерий. Этот критерий устанавливает виды контрактов в соответствии с полнотой и конкретностью информации, которая в них содержится, а также с уровнем соответствующих им трансакционных издержек.

1. *Классический контракт.* Этот контракт обеспечивает полноту информации и — в идеале — нулевые трансакционные издержки. Имеется стопроцентная определенность всех условий на задокументированном уровне. Никакие личные факторы не имеют значения. Судебные решения по таким контрактам очевидны и посредник не нужен. И при нарушении такие контракты мгновенно ликвидируются. Точно соответствуют законам. Это делает государство гарантом таких контрактов. Обычно заключаются на короткий срок. При увеличении сроков растут трансакционные издержки.

2. *Неоклассический контракт.* Этот контракт обычно является среднесрочным контрактом. В него также пытаются вместить большую полноту инфор-

мации. Но долгий срок неизбежно порождает неопределенность, что влечет необходимость наличия третьей стороны, которая будет разрешать спорные моменты. Это может быть независимый арбитр, которому доверяют обе стороны. Уже поэтому очевидно, что в неоклассическом контракте имеется элемент неформальных отношений.

3. *Имплицитный контракт.* Этот контракт имеет еще менее определенные условия. Там конкретные условия почти не указываются. Имплицитный контракт является скорее договором о намерениях, чем реальным контрактом. Такой контракт может даже не оформляться документально (являться «молчаливым соглашением»). Соответственно, он не имеет юридической защиты. Следовательно, там имеется высочайший уровень неформальности. Нарушения имплицитного контракта не ведут к юридическим последствиям. Но они ведут к потерям в имидже и репутации нарушителя, что зачастую чревато еще большими финансовыми потерями, чем юридические санкции, наложенные государством.

Выбор типа контракта зависит от нескольких факторов:

- специфичность обрачиваемого товара;
- уровень полноты информации;
- частота отношений между сторонами.

1. *Специфичность обрачиваемого товара.* Существуют так называемые *общие блага*, которые имеют одинаковую ценность, как для сторон контрактов,

так и для других субъектов. Обычно это потребительские товары. Существуют также *общие активы* — активы, которые самостоятельно имеют ценность независимо от сочетания с другими активами. Главным примером общего актива являются деньги. Общим активом деньги делает их абсолютная ликвидность. К общим активам можно отнести грамотность человека и его способность пользоваться популярными гаджетами (персональным компьютером, ноутбуком, смартфоном). К таким же активам можно отнести и электрическую и иные виды энергии.

По сделкам с такими благами и активами обычно заключаются *классические* контракты.

С другой стороны существуют *специфические блага* — товары, которые ценятся сторонами контракта больше, чем субъектами за его пределами. Ими обычно являются распространенные производственные ресурсы, которые имеют ценность в комплексе с другими производственными ресурсами. Например, к такому типу относятся полуфабрикаты или специализированное образование. По сделкам с этими благами обычно заключаются *неоклассические* контракты.

Существуют также и так называемые *уникальные блага* — это обычно ресурсы, которые не имеют никакой ценности в иных ситуациях, кроме тех конкретных, где они применяются. Например, предме-

ты коллекционирования. По сделкам с этими благами часто заключаются *имплицитные* контракты.

2. *Уровень полноты информации.* В этом случае, чем больше полнота информации, тем скорее будет заключен *классический* контракт.

При меньшем уровне полноты информации будет заключен *неоклассический* контракт.

При минимальной информации будет заключен *имплицитный* контракт.

3. *Частота отношений между сторонами.* В этом случае, чем короче срок отношений между сторонами, тем скорее будет заключен *классический* контракт.

Для среднесрочных отношений характерны *неоклассические* контракты.

Для долгосрочных отношений характерны *имплицитные* контракты.

Институциональная теория описывает и условия соблюдения контракта. Теория заявляет, что хозяйственные субъекты не всегда склонны к соблюдению контрактов без стороннего давления. Они будут это делать в том случае, если издержки от нарушения контрактных обязательств будут больше, чем выгода от нарушения контракта. Иначе говоря, ситуация соблюдения контракта должна приносить субъекту реальные преимущества по сравнению с ситуацией нарушения контракта. Наилучшая ситуация для соблюдения контракта сложится тогда, когда оба контрагента будут реально представлять последст-

вия его нарушения. В таком случае они могут сравнить в исчисляемых единицах выгоду от оппортунистического поведения (нарушения контракта) и ущерб от такового. И еще раз повторим, что только превышение выгод над ущербом гарантирует выполнение контракта обеими сторонами.

Ущерб от нарушения контракта может быть разнообразный, но подлежащий возможности его измерить в денежной форме.

Формальный ущерб – штрафы, неустойки, конфискации и иные юридические санкции.

Неформальный ущерб – ухудшение (как максимум полная утрата) *деловой репутации*, общественного мнения, сформированного за время функционирования на рынке. Утрата деловой репутации монетарно выражается в потерях от отказа поддерживать коммерческие отношения со стороны потенциальных контрагентов или потребителей.

4.2. Институциональная теория фирмы

Вспомним, что, согласно теориям мейнстрима, фирма трактуется как субъект сферы предложения, который обеспечивает производство и сбыт товара. Целью фирмы теории мейнстрима называют максимизацию прибыли (доходы минус расходы) и нормы рентабельности (прибыль, соотнесенная с издержками). Размер фирмы (объем производства) можно оп-

ределить классическим способом. В этом случае объем, максимизирующий прибыль, определяется в точке максимального разрыва между общим доходом (TR) и общими издержками (TC). Размер фирмы (объем производства) можно определить маржинальным способом. В этом случае объем, максимизирующий прибыль, определяется в точке равенства предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Если речь идет о горизонтальных границах фирмы (при производстве одного товара), то нижняя граница (минимальный объем выпуска) соответствует началу положительного эффекта масштаба (когда дальнейшее увеличение производства начнет давать падение средних издержек). А максимальный объем (верхняя граница) соответствует максимизации прибыли. Если речь идет о вертикальной границе (производство готового товара плюс производство ресурсов для них), то верхний предел достигается тогда, когда релевантные (переменные) издержки (в краткосрочный период после пересечения порога рентабельности) производства ресурсов становятся выше рыночных цен.

Институциональную теорию фирмы создал Рональд Коуз. По его мнению, фирма существует как способ сокращения транзакционных издержек. Фирма, по Коузу, является совокупностью контрактов: внешних (с рыночными субъектами) и внутренних (правила внутри фирмы). Коуз, таким обра-

зом, предложил трактовать фирму как совокупность взаимовыгодных контрактов (соглашений)

Ключевым вопросом в институциональной теории является проблема размера фирмы (объема выпуска). И в институционализме подход иной, чем в теориях мейнстрима. Нижней границей фирмы считается такой объем, ниже которого трансакционные издержки по покупке ресурсов делают общие издержки выше выручки и фирма становится нерентабельной. Эта проблема актуальна для *U-фирм* (унитарных фирм, маленьких фирм, производящих 1-3 вида только готового товара). Верхней же границей фирмы считается такой момент, когда трансакционные издержки контроля возрастают и делают общие издержки больше выручки. Это характерно для *M-фирм* (мультитоварных фирм, больших фирм, производящих широкий круг готовых товаров и ресурсов для них).

4.3. Институциональная теория рынков

Согласно институциональной теории, **рынком является система огромного числа контрактов, в которых формируются цены.**

Институционалисты не отрицают, что рынок сам по себе способен автоматически нивелировать часть трансакционных издержек. Но мы уже знаем, что они не согласны с безоговорочной верой представителей

«мейнстрима» в то, что этого автоматического механизма достаточно для полного нивелирования.

К тому же институционалисты осознают, что рынок сам по себе способен породить транзакционные издержки в силу своей стихийности и непредсказуемости (те же известные нам затраты на поиск информации, подготовку контрактных соглашений, подавление оппортунистического поведения и т. п.). В силу стихийности рынка транзакционные издержки возникают с самого начала деятельности частной предпринимательской структуры. Они возникают в процессе, например, выбора объекта инвестирования и рынка сбыта, поиска поставщика ресурсов и оценки этих предлагаемых ресурсов и т. д. Если этими издержками пренебречь, производитель рискует столкнуться с необратимыми последствиями в виде резкого роста риска (например, с тем же оппортунистическим поведением поставщика-контрагента уже в процессе исполнения сделки). Ведь многие виды издержек по той же оценке товаров вытекают вследствие ограниченной рациональности субъектов и той же склонности к оппортунистическому поведению. Даже при владении всей полнотой информации можно столкнуться с ограниченностью познавательных способностей у себя и партнера по сделке, что приводит к невозможности стопроцентно объективной оценки и принятия во внимание обеими сторонами всех имеющихся информационных ресурсов.

Собственно говоря, именно для снижения порождаемой самим рынком неопределенности (и возникающих на этой основе трансакционных издержек) и применяются формальные и неформальные институты (соглашения). К ним относятся также специальные институты (соглашения и организации), которые способствуют поиску нужной информации и добросовестному выполнению контрактных обязательств (законодательство о защите авторских прав и товарных знаков, нормы о защите прав потребителей, рекламе, неформальные правила и обычаи торговли, организации, регулирующие торговлю на национальном и международном уровнях).

На это же работают и организационные формы торговли (типы рынков), которые упорядочивают процессы обмена товарами и сокращают затраты на поиск информации, нейтрализацию оппортунистического поведения, заключение контрактов и т. п. Эти формы прошли историческую эволюцию.

Классификация рынков в институционализме с точки зрения исторической эволюции следующая:

1. *Открытый публичный рынок.* Это мобильная торговля конкретными индивидуальными продавцами. Она характерна для раннего Средневековья, но встречается и позже. Эта форма резко снижает издержки поиска продавца для потребителя. Присутствует неформальный характер отношений между сторонами (например, стороны могут торговаться о цене). Но при этом потребитель имеет низкие гарантии

качества товара и узкий товарный ассортимент. Для продавца плюсом является отсутствие арендной платы за помещения и специальное оборудование. Но права собственности продавца имеют низкий уровень защиты.

2. *Ремесленная лавка.* Это стационарная торговля производителя своим товаром. Получает широкое распространение в развитом Средневековье. Для потребителя эта форма обеспечивает более высокий уровень качества товара, так как это гарантируется уже объединениями производителей (ремесленными цехами) и даже иногда властями. Но теперь уровень цен уже выше, хотя возможность неформального торга сохраняется. Также наличествуют более высокие издержки поиска продавца при сохранении узости ассортимента. Для продавца характерны более высокие затраты на торговое место и оборудование. Хотя имеется более высокий уровень защиты прав собственности.

3. *Ярмарка.* Это временные торговые места. Появляется эта форма также в развитом Средневековье и сохраняется до сих пор. Для потребителя снижаются издержки поиска продавца, сохраняется возможность неформального торга за минимизацию цены. Выше гарантии качества товара. Впервые появляются зафиксированные правила торговли. Для продавца плюсом является высокий уровень защиты прав собственности.

4. *Биржа.* Эта форма оптовой торговли появляется в позднем Средневековье. Биржа впервые дает возможность заключать сделки во времени. Резко расширяется товарный ассортимент при общем повышении цен.

5. *Универсальный магазин.* Появляется в XVIII веке. Оформляются еще более четкие правила торговли. Исчезает возможность торга. Исчезновение возможности торга возникает в связи с тем, что торговля становится обезличенной, так как продавцы теперь наемные и не владеют продаваемыми товарами. Поэтому личные и неформальные отношения исключаются. Универсальные магазины очень легко контролировать, поэтому в данном случае возможен высочайший уровень контроля за торговлей со стороны государства.

Вопросы для проверки знаний и самоконтроля:

1. Что представляют собой контракты?
2. Каковы функции контрактов?
3. По каким критериям выделяются типы контрактов в институционализме?
4. Как решается проблема нарушений контрактов в институционализме?
5. Каковы виды контрактов в институциональной теории?

6. Каковы виды ущерба от нарушения контрактов?
7. В чем отличие понимания фирмы в теориях мейнстрима и институционализме?
8. Какова трактовка рынка в институционализме?
9. Каким образом рынок порождает трансакционные издержки согласно институциональной теории?
10. Какова была эволюция форм торговли согласно институциональной теории?

Тест

1. Какой признак контракта был основан на религиозной морали:

- а) свобода заключения;
- б) справедливость условий;
- в) ответственность за нарушение.

2. В каком типе контрактов самые определенные условия:

- а) имплицитном;
- б) классическом;
- в) неоклассическом.

3. Проблема эффекта безбилетника относится к:

- а) к U-фирме;
- б) к M-фирме.

4. В каком типе контрактов самые неопределенные условия:

- а) имплицитном;
- б) классическом;
- в) неоклассическом.

5. Трансакционные издержки контроля выше:

- а) у U-фирмы;
- б) у M-фирмы.

§ 5. ГОСУДАРСТВО В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ СОГЛАШЕНИЙ

5.1. Сущность институциональной теории государства

В рамках теорий мейнстрима экономическая роль государства практически не рассматривалась (не считая теории меркантилизма о внешнеэкономической роли государства).

Рождение экономической теории государства происходит, как известно, в рамках кейнсианской теории. Кейнсианство обосновало роль государства в области антикризисного регулирования в ответ на Великую депрессию 30-х годов. После кейнсианства роль государства в экономике описывает теория неоклассического синтеза П. Самуэльсона. Неоклассический синтез отразил попытку мейнстрима интегрировать кейнсианство в свои «ряды», поскольку игнорировать необходимость государственного антикризисного регулирования было уже невозможно. Неоклассический синтез создал общепринятый теперь комплекс функций государства в рыночной экономике:

- Производство общественных товаров;
- Ликвидация отрицательных внешних эффектов;
- Обеспечение достойным доходом неимущих слоев населения;

- Антициклическое регулирование с целью подавления кризисов;
- Создание юридической базы для государственных и негосударственных экономических взаимоотношений.

В неоклассическом синтезе же были сформулированы и примеры «провалов государства» («фiasco государства»):

- временное несовпадение экономических проблем и мер воздействия на них;
- коррупция;
- некомпетентность государственных управленцев, занимающихся регулирующей политикой.

Трактовка же институционалистами государства находится в русле основных идей институционализма. Государство рассматривается как одно большое институциональное соглашение или как источник новых институциональных соглашений. Так как все институциональные соглашения, как мы уже знаем, направлены на сокращение трансакционных издержек, то мы можем привести определение государства, которое подходит институционализму в целом.

Государство (по институционализму) — основной инструмент сокращения трансакционных издержек.

Государство является одним большим институциональным соглашением, согласно, например, теории общественного договора (подробнее будет рас-

смотрена ниже), в которой отражено стремление людей к созданию институтов, которые смогли бы упорядочить отношения между ними.

Государство является источником формальных институтов (законов и подзаконных актов), изучение которых составляет сущность институциональной теории в целом. Очевидно (и мы уже об этом говорили), что эти формальные институты в идеале должны касаться именно тех элементов экономической деятельности, где проблема дефицита и асимметрии информации наблюдается с наибольшей интенсивностью. Они должны выступать как правила экономической деятельности, которые и будут компенсировать данный дефицит и асимметрию рыночной информации.

Таким образом, **главная функция государства в экономике**, по институционализму, это **создание правил экономической деятельности, которые компенсируют недостаток рыночной информации.**

Кроме того, к функциям государства институционалисты относят следующие:

- создание каналов обмена информацией (например, создание государственной статистической службы);

- разработка стандартов мер и весов, в том числе и денежной системы.

Очевидно, что обе эти функции явно способствуют сокращению транзакционных издержек. Эти функции способствуют более быстрому перемеще-

нию информационных ресурсов к хозяйственным субъектам, что экономит им средства (транзакционные издержки) по их поиску. Ну, а кроме того, хозяйственные субъекты экономят средства на создании каналов передачи информации, точно так же, как они экономят на создании способов ее стандартизации и измерения.

С другой стороны, институционалисты видят и недостатки государства как института. Которые частично совпадают с подходом неоклассического синтеза. К этим недостаткам они относят:

- некомпетентность государственных чиновников при разработке правил и норм в экономике.
- проблемы при сборе и анализе информации для разработки правил и норм в экономике.

5.2. Институциональные теории происхождения государства

В институционализме созданы разные теории происхождения государства.

I. Договорная теория происхождения государства. Она заключается в том, что индивидуумы договариваются между собой о передаче части своих прав и свобод специальным структурам. Эти структуры и стали государством. Изначально это касалось в первую очередь защиты прав собственности. Научно эта теория опирается на так называемую тео-

рию общественного договора, которая была окончательно оформлена в XVII веке благодаря Джону Локку и Томасу Гоббсу.

Для появления государства нужны два условия.

1. *Накопление богатства в руках отдельных людей* (так возникает объект защиты). Накопление богатства ведет к формированию частной собственности. Это, в свою очередь, формирует потребности человеческого общества в таком институциональном соглашении, как государство. В реальности и этого факта оказалось мало для фактического появления государства в истории человечества. Поэтому первые государства появились там, где возникают дополнительные специфические условия. Это, как известно, произошло на Ближнем Востоке, где роль этих «специфических, дополнительных условий» сыграли особенности географии и климата. Как известно, на Ближнем Востоке эти условия заключались в засушливом жарком климате, где требовалось искусственное орошение земли. В Древнем Египте и Междуречье государство стало фактором обеспечения создания и функционирования этих оросительных ирригационных систем.

Таким образом, возникают потребности в государстве, чтобы оно выступало регулятором отношений между людьми и как минимум предотвратило «войну всех против всех», а как максимум снижало бы трансакционные издержки посредством своих институтов.

Однако одних потребностей мало. Нужны материальные основания для функционирования такой структуры, как государство.

2. *Определенный уровень развития экономики, когда появляются материальные излишки.* Они и позволяют финансировать содержание возникающего государства. Как мы уже отмечали, невозможность предотвращения конфликтов между людьми (или невозможность людей противостоять сложным климатическим условиям) порождает *потребности* в государстве. А появление материальных излишков формирует *спрос* на услуги государства. Возникают элементы платы государству от общества за услуги по поддержанию порядка. Так возникает прообраз налогов.

Как уже было сказано, эта теория восходит к XVII-XVIII векам, когда Дж. Локк и Т. Гоббс сформулировали теорию общественного договора, впервые выдвинувшую эти идеи. А в XX веке это выразилось в теории общественного выбора Дж. Бьюкенена. Согласно ей, схема развития государства следующая:

1. *Эпоха господства естественного порядка.* Государства еще нет, и общество живет в условиях постоянного конфликта всех против всех. Чем богаче становится общество, тем больше конфликтов происходит. При переходе от присваивающей к производящей экономике происходит оформление частной собственности и растет материальное неравенство между людьми. Это и приводит к обострению

конфликтов на почве присвоения материальных ценностей.

2. *Конституциональный период.* Люди договариваются между собой о создании государства. Это им необходимо для пресечения вышеупомянутых конфликтов на почве присвоения доходов и материальных ценностей. Это и есть общественный договор. Общественный договор и является одним из важнейших институциональных соглашений в истории человечества, в том числе и в области экономики.

3. *Постконституциональный период.* Эпоха функционирования государства. Идет создание и совершенствование институтов. Эта эпоха продолжается до сего времени, и момент ее окончания неизвестен.

Однако, однажды возникнув, государство имеет тенденцию стремиться к расширению своих функций и в конечном итоге к установлению полного контроля над обществом. Для того чтобы не допустить такого развития событий, необходимы следующие меры:

1. *Четко определить полномочия государства в законах.* Все полномочия государства фиксируются в законах, чтобы любые его попытки добиться дополнительных функций выглядели бы как нарушение закона. Это дало бы обществу законные возможности сопротивления преступным действиям государства.

2. *Обеспечить механизм участия в управлении обществом негосударственных организаций* (передадим часть управленческих полномочий). Это реализу-

ется через участие элементов гражданского общества (политических партий, общественных объединений и т. п.) в процессе управления обществом через местное самоуправления (как, например, земства в Российской империи, или местное самоуправление в США или Западной Европе) или участие в парламенте, как законодательной ветви власти. Встречаются и примеры прямой демократии, когда все люди напрямую вносят свои предложения при формировании законов (формальных институтов), которые выносятся на всеобщее голосование (Исландия, Швейцария).

3. *Сохранять рыночную экономику.* Только рыночная экономика дает значительной части населения материальную независимость от государства. Имеются в виду люди, которые владеют частным бизнесом, и их наемные работники. Более того, государство само попадает в материальную зависимость от экономической части гражданского общества через налоги. Сам частный бизнес тоже частично зависит от государства как арбитра при конфликтах и источника антикризисного макроэкономического регулирования (начиная с первой половины XX века, когда рыночная экономика утратила возможности автоматически преодолевать циклические кризисы). Именно поэтому при попытках создать тоталитарную систему власти государство старается захватить именно частный сектор в экономике (через его принудительную национализацию, как коммунисты в

России и других странах). Однако за это приходится платить снижением эффективности экономики, так как частный сектор намного эффективнее государственного исполняет главную хозяйственную функцию — удовлетворение спроса населения. С другой стороны, говоря языком институциональной теории, государство в тоталитарном обществе гораздо хуже будет исполнять функцию минимизации трансакционных издержек за счет многократного увеличения бюрократических структур, которые сами порождают дополнительные трансакционные издержки.

II. Эксплуататорская теория происхождения государства. Здесь государство представляется как орудие господства одной части общества над другой. Государство стремится максимизировать материальную выгоду господствующим групп населения независимо от того, какой экономический эффект от этого будет для общества в целом. Эта теория опирается на теорию «оседлого бандита» Мансура Олсона. Согласно ей, государство появляется тогда, когда среди кочующих бандитов появляется один, который решает перейти к оседлому образу жизни. Он устанавливает контроль над определенной территорией и силой заставляет мирных жителей содержать его. Взамен он обеспечивает на этой территории определенный порядок и защищает ее от других кочевых бандитов. В итоге у мирных жителей появляются определенные условия для более или менее спокойной жизни и хозяйственной деятельности. В этом заинтересован и

сам оседлый бандит, так как от этого зависит размер дани, которую он собирает с мирного населения. Для этого оседлый бандит постепенно создает систему формальных институтов, регулирующих хозяйственные отношения. Однако институты эти контролирует сам оседлый бандит, а большинство населения отстранено от управления обществом (хотя и сохраняется его частичная свобода в экономической деятельности и такое общество все же нельзя считать тоталитарным). Трансакционные издержки в таком обществе достаточно велики. Властные элиты вынуждены нести дополнительные трансакционные издержки на содержание силовых структур, которые не только решают традиционные функции пресечения конфликтов между людьми, но и подавляют неизбежное сопротивление со стороны населения власти этих элит. Так формировались древневосточные, частично античные и феодальные общества.

III. Теория происхождения государства Дугласа Норта. Он считает, что исполнение государством функции защиты общественного порядка от внешних и внутренних угроз дешевле, чем если бы этим занималось само общество. В этом его теория сходна с договорной теорией. С другой стороны, он также признает, что государство может выйти за пределы своих полномочий и превратиться в эксплуататорское государство, когда это будет приносить ущерб обществу. Чтобы этого не произошло, необходимо постоянно поддерживать ситуацию конкуренции за исполнение

управленческих функций. Эта конкуренция должна быть внутри общества (чтобы было несколько оседлых бандитов, мирно конкурирующих друг с другом за власть над данной территорией и вынужденных идти на какой-то компромисс между собой и с мирным населением). Разумное поведение государства поддерживается и внешней угрозой (общество может призвать оседлого бандита со стороны).

Вопросы для проверки знаний и самоконтроля:

1. Каковы функции государства согласно теории неоклассического синтеза?
2. Каковы функции государства согласно теории институционализма?
3. Каковы условия возникновения государства?
4. Почему первые государства возникли на Древнем Востоке?
5. В чем суть договорной теории государства?
6. В чем суть эксплуататорской теории государства?
7. В чем суть теории происхождения государства Дугласа Норта?
8. Каковы стадии развития государства по теории общественного выбора?
9. Каковы методы ограничения власти государства по теории общественного выбора?

10. Какое развитие государства порождает рост трансакционных издержек?

Тест

1. Какой функции нет у государства, согласно теории неоклассического синтеза:

- а) производство общественных товаров;
- б) установление рыночных цен;
- в) ликвидация отрицательных внешних эффектов;
- г) обеспечение достойным доходом неимущих слоев населения.

2. С какой теорией связана договорная теория происхождения государства в институционализме:

- а) теория общественного договора;
- б) теория общественного выбора;
- в) неоклассическая теория.

3. Автор эксплуататорской теории происхождения государства:

- а) Бьюкеннен;
- б) Кейнс;
- в) Норт;
- г) Олсон.

4. Что из этого ограничивает власть государства в обществе:

- а) рыночная экономика;
- б) национализация частной собственности;
- в) ограничение гражданского общества.

5. Один из основателей теории общественного договора:

- а) Акерлоф;
- б) Кейнс;
- в) Локк;
- г) Олсон.

§ 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ИЗМЕНЕНИЙ И НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

6.1. Теория институциональных изменений

В институциональной теории сформировалось несколько подходов к проблеме изменений. Основные из них следующие два:

1. Оптимистический подход. Изменения в экономике и обществе происходят по критерию экономической эффективности. Причем, инициатором и проводником изменений является государство. Только государство обладает ресурсами, способными осуществить изменения в интересах совершенно разнообразных хозяйственных субъектов. По существу, такие изменения являются глобальным коллективным институциональным соглашением. Именно государство имеет ресурсы, чтобы привести эти интересы к максимальному консенсусу. При этом если бы разрозненные хозяйственные субъекты сами занимались согласованием своих интересов, то это породило бы огромные транзакционные издержки.

Однако самый главный признак оптимистического подхода заключается в том, что при проведении изменений государство всегда выбирает самые эффективные варианты. Естественно, что такие из-

менения абсолютно рациональны в минимизации трансакционных издержек, как в момент проведения изменений, так и в будущие периоды. Соответственно, все такие изменения приводят только к прогрессу экономики и общества. Этой точки зрения придерживаются такие экономисты-институционалисты, как Х. Демсец, Дж. Умбек, Б. Филд.

2. Реалистический подход. Несколько иного мнения придерживается Д. Норт. Он соглашался с представителями предыдущего подхода в том, что именно государство должно быть инициатором и проводником изменений. Однако его подход имеет принципиальное отличие. Он считает, что изменения сами по себе могут нести негативные последствия по различным причинам (например, если они противоречат традициям общества, о чем мы скажем ниже). Т. е. речь идет о том, что прогрессивные по сути изменения не всегда обеспечивают прогресс в экономике и обществе. Получается, что прогрессивные изменения могут приводить к социально-экономическому прогрессу только при определенных условиях их применения, при условии адаптации этих изменений к этим условиям.

Кроме того, сами по себе изменения могут быть регрессивными. Это происходит тогда, когда новые элементы сами по себе менее эффективные, чем те, которым они приходят на замену. Это происходит тогда, когда интересы государства, проводящего изменения, противоречат интересам общества. Что

отсылает нас к тому моменту в институциональной теории государства, в котором говорится о том, что государство может возникать и не с целью общественного прогресса (например, эксплуатационная теория происхождения государства). Кроме того, изменения могут происходить не только с целью роста эффективности, но и под влиянием, например, каких-либо идеологических установок. Так, например, произошло в России в 1917 году.

Кроме того, институционализм классифицирует изменения в обществе на две разновидности (эволюционные и революционные), но институционалисты вкладывают несколько иной смысл в эти привычные термины.

1. Эволюционные изменения – это изменения, в ходе которых неформальные институты превращаются в формальные институты.

Обычно это происходит тогда, когда неформальные институты показали себя достаточно эффективными, чтобы оформить их в качестве официального инструмента управления. Так происходило, например, с институтом добровольных народных вооруженных структур (например, институт рейнджеров в ряде штатов США). Иной вариант встречается в тех случаях, когда тот же эффективный неформальный институт со временем начинает испытывать угрозу со стороны внешних обстоятельств. В этом случае такой институт начинает нуждаться в подкреплении со стороны государства. Так, например, долгое время за-

прет процентных отношений в христианской Европе существовал в виде неформального института, который поддерживался силой общественного мнения, основанного на авторитетном мнении церкви. Однако, по мере изменения внешних обстоятельств, негативное общественное мнение по этому поводу стало ослабевать и потребовалось вводить формальный запрет (например, в виде известной папской буллы).

2. Революционные изменения – это превращение одних формальных институтов в другие.

Происходит такое обычно тогда, когда некий формальный институт исчерпывает свою эффективность с течением времени и требуется «плановая» замена на новый институт, который соответствует изменившимся внешним условиям. Такие случаи в истории очень многочисленны, и можно сказать, что основная часть истории является чередой таких изменений. Среди революционных изменений глобального характера (изменивших историю всего человечества) можно отметить, конечно, введение христианства вместо язычества в качестве государственной религии Византийской империи. В истории России примерами таких изменений являются отмена крепостного права, разрешение выхода крестьян из общины и т. п.

Понятно, что важнейшей проблемой является проблема последствий таких изменений. Изменения могут, как известно, вызывать проблемы в виде негативных последствий. Для обозначения таких про-

блем введен специальный термин – *институциональные ловушки*.

Институциональные ловушки – проблемы в виде негативных последствий, вызванных изменениями.

Конечно, обычно институциональные изменения рассчитаны на прогресс, и такие ожидания оправдываются. Однако еще раз подчеркнем, что нередки случаи, когда изменения заканчиваются общественным регрессом и часто обществу приходится совершать обратное возвращение в исходное состояние (реставрация). В основном это происходит тогда, когда сами новые формальные институты реально менее эффективны, чем те, которые они заменяли. И те люди, которые осуществляли эти революционные изменения, прекрасно осознавали это, надеясь получить в процессе изменений свои персональные выгоды на фоне ущерба всему обществу. Самым известным примером такой ситуации является весь тот комплекс изменений, который осуществляли коммунисты после захвата власти в России в 1917 году. Отмена рыночной экономики и политической демократии нанесла огромный ущерб обществу и потребовала возврата к исходной ситуации в конце XX века. Но при всем этом авторы этих изменений получили персональную выгоду в виде абсолютной власти над обществом, которой они добивались.

Однако есть более сложные случаи проблемы институциональных ловушек. Эти случаи показывают, что и прогрессивные, по сути, изменения могут иметь отрицательные последствия. Для иллюстрации этого введены два специальных термина.

1. Эффект Path dependency (эффект исторической зависимости) – ситуация, когда новые институты могут приносить большие издержки, если они не соответствуют историческому опыту данного общества.

Конечно, в качестве примера этого тоже можно привести изменения, которые осуществляются коммунистами. Если коммунисты приходят к власти в любой стране, то их изменения противоречат историческому опыту любой страны (так как коммунисты изначально отрицают любые исторические традиции) и имеют множество негативных последствий.

Другой случай – это ситуация, когда прогрессивные по сути изменения вызывают много негативных побочных последствий именно по той причине, что они сами или методы их осуществления противоречат историческим традициям данного общества. Здесь примером будет совершенно разный эффект от возвращения к рыночной экономике и политической демократии в посткоммунистических странах.

Возможность принятия обществом изменений зависит от идеологии общества, где эти изменения

осуществляются. Бывают общества с идеологией инверсии. Такие общества плохо принимают изменения, которые непривычны для данного общества (таковым считается российское общество и вся Восточная Европа в целом, поэтому коммунистическая система здесь рухнула). Но могут быть общества с идеологией медиации (таково общество в Китае, где коммунистические изменения более легко были приняты обществом).

2. Эффект QWERTY – отрицательный эффект от изменений, в связи с тем, что противоречащие устоявшимся обычаям и традициям изменения насильственно удерживаются.

Этот вариант фактически является продолжением первого варианта. Это означает, что в обществе насильственно удерживаются неэффективные институты и реставрация прогрессивных институтов затягивается. Особенная опасность заключается в том, что со временем неэффективное изменение само превращается в традицию и начинает определять траекторию развития общества. Чем дальше затягивается реставрация, тем больше вероятность роста негативных последствий от нее. Негативные институты, превратившиеся в традицию, будут препятствовать прогрессивной реставрации. Причиной многих негативных последствий переходных процессов в посткоммунистических странах является

ся как раз проблема превращения негативных институтов в традицию общества.

В том числе по причине опасности эффекта QWERTY очень важно определить оптимальный срок начала институциональных изменений. Считается, что истинно прогрессивные изменения начинаются в момент *бифуркации*.

Бифуркация — состояние общества, когда трансакционные издержки сохранения старых институтов превышают трансакционные издержки введения новых институтов.

К трансакционным издержкам сохранения старых институтов относится весь ущерб от них для общества. К издержкам на введение новых норм относятся, например, издержки обучения исполнителей реформ, издержки на преодоление инерционной приверженности старым нормам и т. д.

6.2. Новая экономическая история

Новая экономическая история — это рассмотрение важнейших исторических событий с точки зрения институциональной теории.

Это понятие ввел Дуглас Норт, который пытался дать некоторым историческим событиям новые объяснения на основе положений институционализма.

Основная идея этой теории состоит в том, что ход исторических событий есть история развития и замены институтов (формальных и неформальных). Логика исторического процесса, по Норту, заключается в том, что все это происходит с целью снижения транзакционных издержек. Отсюда Норт делает выводы с нетрадиционными оценками разных исторических событий. Так, например, существование крепостного права он связывает с неформальной договоренностью крестьян и феодалов о материальном содержании первыми последних в обмен на военную защиту последними первых. Это вынужденное соглашение объяснялось тем, что тогдашнее государство еще не могло четко определить права собственности на землю и создать эффективную систему их защиты. Долгое время государство (во времена ранних феодальных германских королевств) не могло обеспечить не только регулирование и защиту прав собственности, но и стабильность социума в целом (в условиях непрерывных войн и междоусобиц). Именно поэтому неформальные институты, опираясь на силу общественного мнения, компенсировали слабость государства на ранних стадиях его развития. Эти неформальные институты позволяли экономить ресурсы формирующихся королевств.

С другой стороны, критерий прогрессивности институтов Норт не сводил только к экономической эффективности. На степень прогрессивности институтов влияла и идеология общества, которая основывалась

на неэкономических принципах. Так, например, рассматривалась Гражданская война в США в XIX веке. Борьба северян против рабства на юге, по мнению Нортона, связана не с его экономической неэффективностью. Поскольку в XX веке было доказано, что рабство было в целом достаточно рентабельно. Переход к борьбе с рабством в ходе войны был связан с тем, что на севере стала господствовать идеология, считавшая рабство неприемлемым с моральной точки зрения.

Вопросы для проверки знаний и самоконтроля:

1. Охарактеризуйте оптимистический подход в теории изменений.
2. Охарактеризуйте реалистический подход в теории изменений.
3. Какова сущность эволюционных изменений?
4. Какова сущность революционных изменений?
5. В чем суть эффекта Path dependency?
6. В чем суть эффекта QWERTY?
7. Что такое «институциональная ловушка»?
8. Приведите примеры отрицательных революционных изменений?
9. Что такое бифуркация?
10. Что движет историческим процессом согласно Д. Норту?

Тест

1. Приватизация госсобственности в России — это:

- а) революционное изменение;
- б) эволюционное изменение.

2. Бифуркация наступает, когда:

а) трансакционные издержки сохранения старой нормы превышают издержки внедрения новой нормы;

б) трансакционные издержки внедрения новой нормы превышают издержки сохранения старой нормы;

в) трансакционные издержки внедрения новой нормы равны издержкам сохранения старой нормы.

3. Замена коллективной собственности на частную в мировом масштабе — это:

- а) революционное изменение;
- б) эволюционное изменение.

4. Бифуркация еще не наступила, когда:

а) трансакционные издержки сохранения старой нормы превышают издержки внедрения новой нормы;

б) трансакционные издержки внедрения новой нормы превышают издержки сохранения старой нормы.

5. Трансформация одних формальных институтов в другие – это:

- а) революционное изменение;
- б) эволюционное изменение.

§ 7. ФРАНЦУЗСКАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ СОГЛАШЕНИЙ (ТЕОРИЯ СОГЛАШЕНИЙ В УЗКОМ СМЫСЛЕ)

Как уже было сказано, попытка выделить теорию экономики соглашений в отдельное направление в экономической теории состоялась в середине 80-х годов XX века во Франции. Несколько французских экономистов попытались выделить теорию экономики соглашений в независимую от остального институционализма теорию. Как показало время, этого не произошло. Тем не менее рассматривать французскую теорию как своеобразную часть институционализма вполне можно. Ее можно рассматривать как теорию экономики соглашений в узком смысле. Тем более что французские институционалисты отметились рядом оригинальных идей, которые будут рассмотрены в этой части.

В центре исследования французских институционалистов находятся соглашения — как нормы, регулирующие отношения между индивидами. Специфика всего этого течения состоит в том, что оно очень далеко от экономического империализма. Здесь рыночная экономика рассматривается не как субъект, доминирующий над обществом и определяющий его развитие, а как одна из его подсистем.

Вообще, по мнению французских институционалистов, общество состоит из нескольких подсистем: рыночная, индустриальная, традиционная, граждан-

ская, общественного мнения. Рассмотрим подробнее эти подсистемы.

Подсистемы общества

Рыночная подсистема. Она включает в себя рынок в понимании отчасти близком к пониманию теорий мейнстрима (но рассмотрение рынка более узкое, чем в мейнстриме). Субъектами системы являются традиционные субъекты любого рынка. Объектами, оборачивающимися в рыночной подсистеме, являются готовые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах, как и в теориях мейнстрима, предоставляют цены. И понимание информационной роли цены здесь близко к пониманию мейнстрима. Информация, содержащаяся в ценах, признается объективной. А поэтому поведение субъектов может и должно быть рациональным. По сути, рынок в этом понимании рассматривается в первую очередь как отношения обмена (торговли). Процесс производства как такового в данной подсистеме общества не рассматривается. Это выделяется в отдельную подсистему. Эта подсистема называется «индустриальной подсистемой».

Индустриальная подсистема. Она состоит из фирм, занимающихся исключительно процессом производства. И не рассматривается процесс реализации, даже если присутствует фирменная торговля. Отделение рыночной подсистемы от индустриальной необходимо в связи с тем, что рынок (в по-

нимании французских институционалистов — место торговли) не связывается с процессом реального производства. Наоборот, фирма всегда является реальным производителем. Поэтому фирмы считаются субъектами этой подсистемы. В индустриальной подсистеме объектом являются уже не все готовые товары и услуги. Объектом является стандартизированная продукция промышленных фирм. В промышленной подсистеме существует и свой источник информации. Основную информацию несет не цена, а технические стандарты.

Стоит отметить, что рыночная и промышленная подсистемы содержат формальные институциональные соглашения.

Традиционная подсистема. Она, напротив, включает неформальные связи и традиции в обществе (неформальные институциональные соглашения). Субъектами данной подсистемы являются как отдельные индивидуумы, так и такие коллективные субъекты, как нации, этносы семьи, социальные слои, субкультурные сообщества и т. п. Вся данная подсистема работает на сохранение и продолжение традиций. Традиции и являются основным объектом данной подсистемы.

Гражданская подсистема. В нее входят формальные коллективные субъекты, прямо или косвенно являющиеся частью государства. Они являются субъектами гражданской подсистемы. Это непосредственные государственные структуры (мини-

стерства, суды, армия, полиция и т. п.). Это также важнейшие общественные организации, влияющие на государство и все общество (церковь, профсоюзы, политические партии и т. п.). Гражданская подсистема воспроизводит формальные отношения между индивидуумами и коллективными субъектами в социуме. Эти отношения иногда заменяют, иногда дополняют неформальные отношения, которые воспроизводятся в традиционной подсистеме общества.

Подсистема общественного мнения. К ней относятся формальные структуры, влияющие на общественное мнение на высшем уровне (прежде всего, это средства массовой информации). Выделение этой системы произошло на основе анализа влияния прессы на социальные процессы. Теперь доказано, что, начиная с английской гражданской войны второй половины XVII века, пресса стала постоянным фактором влияния социально-экономических процессов. Являясь частью формальной стороны общества, подсистема общественного мнения влияет на все общество (и на формальную ее часть, и на неформальную часть). Французские институционалисты относят к этой подсистеме общественного мнения и финансовый рынок. Бурно развиваясь с начала XX века, финансовый рынок (особенно фондовый рынок) становится важнейшим фактором влияния на общество. С другой стороны, финансовый рынок, который сам сильно ориентируется на общественное

мнение (финансовый рынок очень волатильный относительно волатильности общественного мнения).

Все подсистемы регулируются разнообразными институциональными соглашениями. При этом мотивация субъектов рыночной подсистемы и других подсистем может отличаться.

Все субъекты всех подсистем мотивируются тем, что следование соглашениям ведет к снижению неопределенности и экономии на сокращении транзакционных издержек. В этом смысле французская теория соглашений идет в русле общей институциональной теории в целом.

Субъекты же рыночной подсистемы дополнительно мотивируются стремлением получить коммерческую прибыль. Преследуя эту цель, они будут подстраиваться под заданные извне институциональные соглашения (например, будут подстраиваться под заданные рынком равновесные цены).

Существуют различные типы соглашений в экономике и обществе в целом. Во многом эти соглашения совпадают с вышеназванными подсистемами общества. Кроме того, различные типы соглашений ориентированы на различные временные отрезки.

Типы соглашений

- **Рыночные соглашения.** Соглашения по купле-продаже товаров на рынке по конъюнктурным ценам. Они ориентированы на настоящее время.
- **Индустриальные соглашения.** Соглашения по поводу управления ресурсами в области процесса

производства по существующим технологическим стандартам. Они ориентированы на будущее время.

- **Традиционные соглашения.** Соглашения по поводу поддержания неформальных норм поведения в обществе. Эти соглашения приводят к образованию обычаев и традиций. Они ориентированы на прошлое время.

- **Гражданские соглашения.** Соглашения в области правовой системы, поддерживаемой государством и в области негосударственного управленческого сектора. Они ориентированы на настоящее время.

- **Соглашение по поводу общественного мнения.** Соглашения в сфере использовании СМИ для воздействия на общественное мнение. Они ориентированы на настоящее время.

- **Творческие соглашения.** Соглашения в области научно-технических открытий и культурных достижений. Они ориентированы на настоящее и будущее время.

- **Экологические соглашения.** Соглашения в области взаимоотношений человека с окружающей средой, направленные на сохранение природных условий существования. Они ориентированы на настоящее и будущее время.

Соотношение соглашений

Соглашения никогда не функционируют изолированно друг от друга. Это происходит потому, что и

сами подсистемы общества не существуют отдельно, а находятся в постоянном взаимодействии. Соглашения вступают во взаимодействие друг с другом. Эти взаимодействия порождают различные соотношения между ними, которые можно сгруппировать в три типа.

1. Экспансия — соотношение соглашений, при котором осуществляется экспансия норм одного соглашения в те части общества, которые ранее полностью контролировались нормами других соглашений.

Например, экологические соотношения в последнее время вторгаются во многие подсистемы, где прежде они не были заметны. Те же самые технические стандарты, которые определяют производство промышленных товаров в индустриальной подсистеме, теперь определяются во многом с учетом экологии. В отдельных случаях экспансия приводит к общественному прогрессу (как в примере с той же экологией, когда стимулируется технический прогресс и сохраняются природные условия существования). Но в других случаях экспансия достаточно опасна, поскольку новые нормы могут не подходить для тех сфер, куда они вторгаются. Это относится, например, к попыткам распространить примат экономики на остальные сферы жизни общества, что обернулось неоправданным игнорированием, например, сложившихся традиций.

2. Касание — соотношение соглашений, когда происходит образование симбиоза норм противоположных соглашений.

Касания в основном возникают в тех случаях, когда идет борьба между соглашениями различных подсистем общества. В этом случае речь идет о выборе одного соглашения для решения определенных задач в условиях наличия альтернативных соглашений из других подсистем общества. Например, экономические задачи в рамках рыночной подсистемы можно решать с помощью исключительно рыночных соглашений. Но можно привлекать для этого и соглашения из других подсистем. Благодаря этому, например, рождалась христианская хозяйственная этика, когда экономическое развитие подчинялось принципам христианского Священного Писания.

3. Компромисс — соотношение соглашений, которое приводит к появлению новой объединенной нормы, которая разрешает конфликт между противостоящими друг другу соглашениями.

В этом случае фактически появляются новые комбинированные синтетические соглашения. Выше уже упоминалась христианская хозяйственная этика, которая, по сути, является компромиссом между соглашениями рыночной подсистемы и традиционной подсистемы. В этом смысле она и есть пример такого компромисса. К этому же типу относятся и соглашения всех подсистем, которые включают в себя также упомянутые выше экологические нормы.

Вопросы для проверки знаний и самоконтроля:

1. На какие части делили общество французские институционалисты?
2. Какую часть экономики не включали в рыночную подсистему французские институционалисты?
3. Какой главный носитель информации в рыночной подсистеме?
4. Какой главный носитель информации в индустриальной подсистеме?
5. Какая подсистема общества полностью оформлена неформальными институтами?
6. Что входит в подсистему общественного мнения?
7. На какой временной интервал ориентируются рыночные соглашения?
8. На какой временной интервал ориентируются традиционные соглашения?
9. В чем суть компромисса, как типа соотношений соглашений?
10. В чем суть касания, как типа соотношений соглашений?

Тест

1. СМИ являются субъектами:

- а) рыночной подсистемы;
- б) подсистемы общественного мнения;

- в) индустриальной подсистемы;
- г) традиционной подсистемы.

2. Цены являются источником информации в:

- а) рыночной подсистеме;
- б) подсистеме общественного мнения;
- в) индустриальной подсистеме;
- г) традиционной подсистеме.

3. Технические стандарты являются источником информации в:

- а) рыночной подсистеме;
- б) подсистеме общественного мнения;
- в) индустриальной подсистеме;
- г) традиционной подсистеме.

4. Судебная система входит в:

- а) рыночную подсистему;
- б) гражданскую подсистему;
- в) индустриальную подсистему;
- г) традиционную подсистему.

5. Если соглашения одной подсистемы вторгаются в другую подсистему, то это:

- а) экспансия;
- б) касание;
- в) компромисс.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Институционализм зародился на переломе развития экономической науки, когда господствующие представления о хозяйственных процессах в ведущих направлениях («мейнстрим» экономической теории) пришли в полное противоречие с реальностью (начиная с начала XX века). Именно ранние институционалисты подняли такие темы, как неинформативность цен на рынках несовершенной конкуренции, асимметрия информации, неопределенность, наличие в экономике коллективных хозяйственных субъектов с собственными интересами и т.п.

И уже вторая волна институциональной теории стала разрабатывать новую концепцию институтов, в которой под ними понимались уже не коллективные хозяйственные субъекты (как в раннем институционализме Веблена), а формальные и неформальные нормы, которые призваны были снизить неопределенность и асимметрию информации, что привело бы к снижению рисков в хозяйственной деятельности. Эту же глобальную цель, по мнению институционалистов, преследовали и контрактные отношения между фирмами и иными хозяйственными субъектами.

Очевидно, что эти формальные нормы (инициированные государством юридические нормы) и неформальные нормы (нормы, не инициированные государством и не ставшие юридическими актами) можно рассматривать как соглашения между хозяй-

ственными субъектами. Государственные юридические акты реально являются плодами соглашений представителей различных социальных слоев общества. Это происходит в силу того, что и само государство является продуктом таких же соглашений (согласно теории общественного договора). Неформальные же нормы (традиции, обычаи, мораль, этика, религия), по сути, считаются такими же, но неформальными (иногда устными, неписаными) соглашениями, которые зачастую строже исполнялись, чем юридические акты. Все то же самое можно сказать и о контрактных соглашениях.

Таким образом, теорией экономики соглашений правильнее считать не французское ответвление неоинституционализма, принявшее данное наименование, а неоинституциональное направление в экономической теории в целом. Потому что их объединяет единая идеология, цели и задачи. Собственно, теория экономики соглашений фактически создает специфический раздел неоинституциональной теории, который развивает ее вглубь. Именно в таком контексте рассмотрена проблема теории экономики соглашений в данном учебном пособии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория праздного класса. — М. : Прогресс, 1984. — 194 с.
2. Коуз Р. Проблема социальных издержек. Текст : электронный. — URL: http://libertarium.ru/l_lib_firm05.
3. Норт Д. К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
4. Норт Д. К. Понимание процесса экономических изменений. — М. : Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010. — 340 с.
5. Норт Д. К., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. — М. : Издательство Института Гайдара, 2011. — 480 с.
6. Олейник А. Н. Институциональная экономика. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 416 с.
7. Сэмюэлс У. Дж. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта : в 2 т. — СПб. : Экономическая школа, 2002. — Т. 1. — С. 125—141.
8. Синютин М. В. Институциональный подход в экономической социологии. СПб. : Издательство Санкт-Петербургского университета, 2002. — 313 с.
9. Ходжсон Дж. В чём сущность институциональной экономической теории // Философия экономики. Антология. — М. : Изд-во Института Гайдара, 2012. — С. 381—398.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.

Учебное издание

Орлянский Евгений Анатольевич

**ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ КАК НОВАЯ ФОРМА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ**

Учебное пособие

Редактор Д. К. Сайтмаметова
Дизайн обложки – Р. А. Анисимов
Компьютерная верстка Д. К. Сайтмаметовой

Подписано в печать 29.02.2024.
Печать на ризографе. Бумага офсетная. Формат 60×84/16.
Печ. л. 8,0. Уч.-изд. л. 3,5. Тираж 100 экз. Заказ 16.
Омская гуманитарная академия
644105, Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а.

Отпечатано в полиграфическом отделе издательства
Омской гуманитарной академии.
644105, Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а, тел. 28-47-43.