

**Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Тверской государственный университет»**

Н.Д.Дроздов

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
Учебное пособие

**Тверь
2006**

УДК 330.341.2(075.8)
ББК У010.11я73-1
Д75

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор
Г.К.Лапушинская;
Доктор технических наук, профессор
П.Я.Шлаен

Дроздов Н.Д.

Д 75. Институциональная экономика: Учеб. Пособие -
Тверь: Твер. гос. ун-т, 2006. 156 с., рис. 13, наим. 29.

Институты — это совокупность формальных (зафиксированных в праве), неформальных (зафиксированных в обычном нраве — договора, добровольно принятые законы поведения) и спонтанных рамок, структурирующих взаимодействие индивидов в экономической, политической и социальной сферах.

В учебном пособии приведена классификация экономических теорий, изложены основные положения институциональной теории (на макро и микро уровнях); рассмотрены траектория социально-экономического развития страны, особенности реформ в России и в Китае; даны основные понятия нормы как базового регулятора взаимодействий и игровых моделей институциональной экономики; изложена теория институциональных ловушек; даны основные понятия внезаконной экономики, типов контрактов, предприятия как системы коллективных действий.

УДК 330.341.2(075.8)
ББК У010.11я73-1

Д75

© Тверской государственный
университет, 2006

© Дроздов Н.Д. 2006

Оглавление

Введение	6
1. Институционализм – как система взглядов.....	7
1.1. Определения	7
1.2. Принципы институционализма	9
2. Классификация экономических теорий	12
2.1. Парадигмы теорий	12
2.2. Институциональные рамки неоклассики.	13
2.2.1. Полнота информации	14.
2.2.2. Совершенная конкуренция	14.
2.2.3. <i>Ното оесопотісис</i>	15
2.3. Старый институционализм	16
2.4. Обновленная неоклассика.....	18
2.5. Новая институциональная экономика	18.
2.5.1. Особенности НИЭТ как исследовательского подхода	19
2.5.2. Модели НИЭТ и проверка гипотез	21
2.5.3. Концептуальный каркас НИЭТ, Основные определения	22
2.5.4 Альтернативная классификация.....	25
<i>институциональных концепций</i>	25
3. Основные положения институциональной теории (на макро и микро уровнях).....	28
4. Конвергенция капитализма и социализма.....	38
5. Институциональные траектории	42
5.1. Основные положения методологии институционального развития.....	42
5.2. Естественный отбор.....	42
5.3. Реформа.....	45
5.4. Конгруэнтность институтов.....	46
5.5. Стратегии реформ.....	48
5.6. Выбор институционального пространства.	50
Перспективные траектории	
5.7 Сравнение функционирования институтов в различных рамках	55
5.8. Институциональный посткейнсианский анализ	56
6. Траектории социально-экономического развития страны ...	63
6.1. Закономерности траекторий движения стран. Проблема «колеи».....	63
6.2. Гражданское общество.....	65
6.3. Особенности Российской «колеи».....	69
6.4. Коррупция в России.....	75
7. Условия перехода России к экономическим реформам.....	79
8. Реформы в России.....	82
9. Реформы в Китае.....	92
10. Норма – базовый регулятор взаимодействий	97

10.1. Определение нормы	97
10.2. Теория общественного выбора: норма как результат	97
10.3. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения	99
10.4. Типы соглашений	99
10.5. Соотношение соглашений	100
10.6 Рациональность как норма поведения	101
10.7. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности	101
10.8. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение	102
10.9. Теория неполной рациональности	102
10.10. Рациональность, основанная на процедуре	104
11. Игровые модели институциональной экономики	106.
11.1. Типы равновесий	107
11.2. Классификация моделей	108
11.3. Повторяющиеся игры. Смешанные игры	111
11.4. Эволюционно стабильная стратегия	114
. 12. Теория институциональных ловушек	115
12.1. Основные положения	115
12.2. Нормообразующие факторы	116
12.3. Трансакционные издержки и издержки институциональной трансформации	117.
12.4. Экстерналии и устойчивость норм поведения	118
12.5. Эффективность норм и институциональные ловушки	119
12.6. Примеры институциональных ловушек	121
13. Конституция командной экономики и рынка	124
13.1. Конституция командной экономики	124
13.2. Конституция рынка	125..
14. Экономический анализ прав собственности	127
14.1. Экономическое обоснование прав собственности	127
14.2. Подходы к спецификации прав собственности	128...
15. Теорема Коуза	129
16. Внелегальная экономика	132
17. Типы контрактов	134
17.1. Понятие контракта	134
17.2. Контракт о найме и контракт о продаже	135
17.3. Граница между организацией и рынком	137
17.4. Граница между институтом и организацией	137
17.5. Факторы, определяющие оптимальный размер организации	139
18. Предприятие как система коллективных действий	141
18.1. Внутренние участники деятельности фирмы.	141
18.2. Внешние участники деятельности фирмы	145
19. Теория фирмы	148

19.1. Исходные положения	148
19.2. Структура фирмы.....	149
19.3. Типология фирмы.....	150
19.4. Основные типы фирм	150
ЛИТЕРАТУРА.....	155

Введение¹

Институциональная система как совокупность правил поведения людей, регламентирующих взаимоотношения между ними, существует в любых коллективах. Она определяет течение всех социально-экономических процессов, включая производство, распределение, обмен и потребление. Институты задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом, являются ключом к пониманию исторических перемен.

Институциональная система в человеческом обществе включает две подсистемы; формальную (совокупность законодательно закрепленных правил) и неформальную (общепринятые условности, кодексы поведения). Обязательным в формальной институциональной системе является наличие в официальных документах перечня наказаний за нарушение ее предписаний. Нарушение неформальных институтов также влечет за собой негативные результаты в различной форме (порицание, изгнание нарушителя из общества и др.).

В истории развития человечества замечен факт, что изменения институциональных систем в развитых странах идут в направлении установления равных прав для всех членов общества. Возможна гипотеза: «приспособление институциональных систем к изменяющимся условиям преследует главную цель – улучшение жизни населения». В реальной жизни эта гипотеза подтверждается далеко не всегда. Существует огромное разнообразие сообществ, отличающихся составом социальных групп. Поскольку институциональные изменения обычно происходят под контролем людей, занимающих главенствующее положение в обществе, они сознательно или бессознательно стремятся как можно быстрее получить максимальную выгоду, прежде всего для себя, если даже при этом эффективность экономики в целом падает и всем остальным членам сообщества становится хуже.

«Институты не обязательно - и даже далеко не всегда – создаются для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил». Противостоит этим тенденциям социальная организация общества, обладающая механизмом демократического выбора своих руководителей и смещения их в случае, если они совершают действия, противоречащие интересам населения и своим собственным обещаниям. Те государства, в которых власть не формируется и не контролируется обществом, как правило, не смогли создать для большинства своих граждан ни высокого жизненного уровня, ни реальных политических и экономических свобод, ни условий для стабильного экономического роста. Они постепенно откатываются на обочину процесса социально-экономического развития человечества, теряют свои позиции в

¹ Ю.В.Овсиенко. ЭИММ, том 39, №2.

мировом сообществе, отстают от передовых государств и в социальной организации, и в темпах экономического развития, и в уровне жизни основной массы населения. Россия пока относится к этой группе стран.

Обязательным условием проведения институциональных преобразований является недовольство населения существующим положением и понимание того, что общество развивается неэффективно, впустую расходует ресурсы, не обеспечивает неотъемлемых прав и свобод человека, достойного уровня жизни населения. Возникает естественное желание провести такие социально-экономические преобразования, которые позволили бы в корне изменить положение.

Цель масштабных институциональных изменений - процветание страны, а не обогащение определенных социальных групп. Соответственно, институциональные сдвиги должны быть направлены на то, чтобы получить следующие основные результаты: во-первых, гарантированную реализацию неотъемлемых прав и свобод личности; во-вторых, возрождение стимула к росту общественного производства; в-третьих, неснижение жизненного уровня всех социальных групп или, по меньшей мере, тех из них, которые не несут ответственности за программу институциональных изменений и ее результаты; в-четвертых, организацию эффективного контроля за соблюдением всеми участниками социально-экономического процесса, включая самих государственных деятелей, новых правил взаимоотношений в обществе с обязательным применением для нарушителей карательных мер, предусмотренных законом; в-пятых, создание условий, при которых органы власти, не справившиеся с решением задач социально-экономического реформирования, могли быть достаточно быстро и безболезненно заменены.

1. Институционализм - как система взглядов

1.1. Определения

Институционализм – есть методология комплекса наук, изучающих социальную систему. Часть экономических дисциплин, входящих в этот комплекс называется «*институциональной экономикой*». Ее предметом является социальное хозяйство, как внешним образом упорядоченная совместная деятельность, направленная на мирное добывание средств удовлетворения потребностей.

Институты — это совокупность формальных (зафиксированных в праве), неформальных (зафиксированных в обычном нраве — договора, добровольно принятые законы поведения) и спонтанных рамок, структурирующих взаимодействие индивидов в экономической, политической и социальной сферах.

Закрепление внешней нормы в общественной практике – *институционализация*.

Экономический процесс можно рассматривать как единство двух взаимосвязанных сторон, или аспектов, один из которых можно назвать ресурсно-технологическим, а второй – институциональным, являющийся механизмом социального упорядочения экономической деятельности.

Исходным является понятие *социальной системы*, как предмета исследования социальной науки.

Социальная система – совместная деятельность людей, упорядоченная посредством внешних норм – институтов.

Социальное хозяйство – внешним образом упорядоченная совместная деятельность, направленная на мирное добывание средств удовлетворения потребностей.

Две особенности понятия социальное хозяйство: 1) потребности имеются в виду не только материальные, 2) понятие социальное хозяйство охватывает только одну из сторон хозяйства вообще (технологические аспекты хозяйства не охватываются).

Человеческое общество – определенным образом упорядоченная совместная деятельность людей, объединение усилий ради достижения общей цели, либо координация их для достижения полезных для себя результатов, не всегда совпадающих с общими целями. Совместная деятельность может быть упорядочена технологически, как комбинация трудовых функций, и социальной упорядоченности. Социальная упорядоченность – отрегулированная посредством *рефлексивных норм* или рефлексивных правил.

Рефлексивная норма, во-первых выступает *внешней* – ибо не предполагает у человека внутренних побуждений, такой норме подчиняются либо по принуждению, либо добровольно. Рефлексивная норма противостоит *этической норме*, основанной на внутренней убежденности. Являясь дополнением рефлексивных норм, этические нормы не могут быть основой для регулирования совместной деятельности, они не создают *отношения* между индивидами.

Для рефлексивной нормы *взаимность ожиданий* - как раз принципиальный момент. Она всегда предполагает партнеров. Вся совокупность рефлексивных норм, не ограниченная только правовыми нормами, порождает социальные отношения, в том числе экономические. Рефлексивная норма создает особое основание, мотив действия, присущий только человеку.

Рефлексивные нормы образуют два класса: *правовые нормы* (предполагают: принуждение, стоят над человеком) и *условные правила* (предполагают: согласие человека принять правила).

Институт может быть определен, как фактически действующая рефлексивная норма. Правовой норме соответствует правовой институт (например, институт наследования). Условной норме соответствует *социально-культурный институт*.

В основе институциональной структуры воспроизводства лежит механизм ролевых отношений. В любом институте при глубоком рассмотрении обнаруживается устойчивый комплекс социально значимых и контекстуально связанных ролей (универсальных и ли специализированных на определенной функции) В любой экономике действуют и неспециализированные ролевые функции. Благодаря неспециализированным,

универсальным, в историческом плане наиболее древним ролям в обществе обеспечивается интеграция различных общественных подсистем – экономической, политической, демографической. На ролевом механизме держатся все «правила», регулирующие поведение людей, все процессы и планирования и рыночной координации.

Главным отличием рыночной (автономно функционирующей) экономики является разделение властных и хозяйственных функций в специализированных социальных ролях.

Если механизмы рационального действия (рыночные или плановые) основываются на ролевом механизме, то, в свою очередь ролевой механизм в целом держится на том, что процесс дифференциации ролей, появления и расширения сферы специализированных ролей, экономических и политических, не вытесняет окончательно комплексных, не специализированных ролей, сохранившихся с древних времен. Это базис процессов социального упорядочивания действий, т.е. базис институциональной системы.

1.2. Принципы институционализма.

Институционализм руководствуется принципами институтоцентризма, несводимости, методологического социализма, единства и историзма ***Основной принцип.*** *Каков бы не был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам.* Любое явление, имеющее социальное значение, нельзя описать и причинно объяснить, минуя институты, т.е. не принимая во внимание систему рефлексивных норм..

Из основного вытекают другие принципы.

Принцип несводимости устанавливает четкую грань между социальным и естественным знанием. Мир человека, его опыт двойственен. Совместную деятельность людей можно изучать либо *только* как природно-техническую, либо как *только* социальную систему. Сводить оба мира к единым основаниям некорректно. Из взаимодействия людей как биологических организмов нельзя вывести рефлексивных норм и, следовательно, социальной системы. Из изменения технологии производства нельзя *непосредственно* заключить изменения в институтах. Категории социальной науки имеют дело только с социальными отношениями, прежде всего с правоотношениями.

Принцип методологического социализма направлен против так называемого «методологического индивидуализма».

Фигура «естественного» индивида *логически* предшествует понятию института. Это принцип методологического индивидуализма. Понятие института *логически* предшествует фигуре неинституированного индивида. Это принцип методологического социализма.

То есть институционализированная совместная деятельность людей может быть выведена только из совместной деятельности людей. Выражение имеет смысл, когда речь идет об анализе процессов воспроизводства институтов или возникновении одного института из другого. Между «естественным»

(доинституированным) состоянием человека социальной системой лежит непреодолимая пропасть.

Принцип единства гласит, что не существует «материи социальной жизни» с самостоятельно складывающимися в ней «отношениями», которые можно было бы представить отдельно от норм права и других институтов. Социальные отношения не распадаются на две отдельные «сущности», одна из которых первична, другая производна. Институты и регулируемую ими совместную деятельность людей следует трактовать как регулирующую форму и регулируемую материю социальной жизни и нельзя говорить, что форма и материя находятся между собой в причинно-следственной связи.

Принцип историзма утверждает, что социальная система как комплекс социальных отношений представляет собой конкретную исторически развивающуюся целостность. Применительно к экономической науке это значит, что

- во-первых, явления экономической жизни невозможно объяснить иначе как явление определенной культуры, не принимая во внимание сложившиеся социально-культурные институты (образ мышления, привычки и традиции и пр.);
- во-вторых, не существует абсолютных и так называемых «социологических» законов, которые подобно законам природы действуют во все времена;
- в-третьих, отрицается фатальная предопределенность социальных явлений и процессов, историческая необходимость имеет дело с открытыми возможностями, из которых должен быть сделан выбор. Как сделан выбор, по какому пути пошли исторические события, решают конкретные обстоятельства времени и места.

Частные принципы, изложенные выше в форме, принятой в современных учебных пособиях², в определенной степени направлены на критику положений марксистской теории. При этом местами допускаются явные передержки. Приведем ряд соображения в части необходимости учета ряда положений этой теории

Так, явно недооценивается значимость проблемы производственных отношений как совокупности процедур, норм и институтов, обуславливающих единство производителей и их средств производства, без чего никакое производство невозможно. Иными словами, прежде чем превратить в товар те или иные результаты общественного труда, их нужно произвести. Условиями производства определяется, в конечном счете, и сама судьба общественного труда – в том числе их способность превратиться в товары. Не принимая в расчет производственные отношения, либеральным авторам сложно, а подчас невозможно объяснять причины, по которым рыночные отношения смогли развиться далеко не везде. Почему, например, огромная Китайская империя на протяжении тысячелетий оставалась для них относительно непроницаемой, в то время как они получили значительное развитие в античном Среднечерноморье.

² «Институциональная экономика». Учебное пособие под ред. Д.С.Львова. М., 2001.

Природа революционного переворота в производственных отношениях вызвала появление капитала и последующего развития капитализма. То, что продукты общественного труда обычно принимают в этих условиях форму товара, не единственная характеристика капитализма «Богатство обществ, в которых царит капиталистический способ производства, начинается с небывалого накопления товаров», и именно потому, что и личностные (рабочая сила), и объективные (средства производства) условия общественного труда сами стали товаром. Иначе говоря, именно в производственных отношениях кроется секрет небывалого расширения сферы товарного обращения при капитализме, последнее есть не что иное, как оболочка первого.

Всегда и повсюду сфера товарно-денежного обращения, а значит и структура капитала, который она способна производить, подчинены правилам и институтам, управляющих отношением производителей и их средств производства, взаимосвязями производителей и потребителей, и, наконец, их отношением к продуктам общественного труда. Именно производственные отношения определяют как возможности, так и ограничения развития товарно-денежного обращения и, следовательно, вероятность формирования и накопления товарного капитала.

Хотя рост рыночной экономики является одним из факторов формирования капиталистических производственных отношений, причина того, что действие этих факторов привело (или не привело) к становлению капитализма, следует искать в структуре и динамике докапиталистических обществ³.

Далее, базис и надстройка у Маркса находится в причинно-следственной связи. Но это не означает, что они рассматриваются отдельно – предполагается, что причинно-следственная связь направлена в обе стороны. При этом только подчеркивается большая консервативность надстройки, и в этом смысле можно говорить о «первичности» базиса.

Фатальная предопределенность социальных процессов, на каком то этапе, в каком то государстве действительно отсутствует. В частности, выбор на определенном историческом этапе зависит от состояния элит на этом этапе. Однако, в историческом масштабе последовательность смены социальных формаций «фатально» предопределена, хотя и происходит более или менее болезненно, с теми или иными особенностями, теми или иными «зигзагами».

³ Аллен Бир. «У истоков капитализма» Le Monde diplomatique, ноябрь, 2006

2. Классификация экономических теорий

2.1. Парадигмы институциональных теорий.

Единая классификация экономических теорий до сего времени не сложилась. Более того, имеют место и некоторые расхождения в исходных терминах. В классификации, предложенной А.Олейником⁴, сделана попытка учета многообразия современных подходов и взаимосвязи между ними. Эта классификация содержит ряд недостатков⁵ Структура как старых так и новых институциональных отношений гораздо сложнее, чем это показано у Олейника. Для наших целей представляется достаточным основываться далее на предложенной классификации.

На рис. 1 приведено дерево институционализма (рис) и таблицу 2 «Парадигмы теорий», соответствующие принятой классификации. Однако чтобы максимально избежать противоречий термин «Неоинституционализм» заменен везде термином «Обновленная неоклассика». Основанием для этого послужила альтернативная классификация, приведенная далее в п.2.6

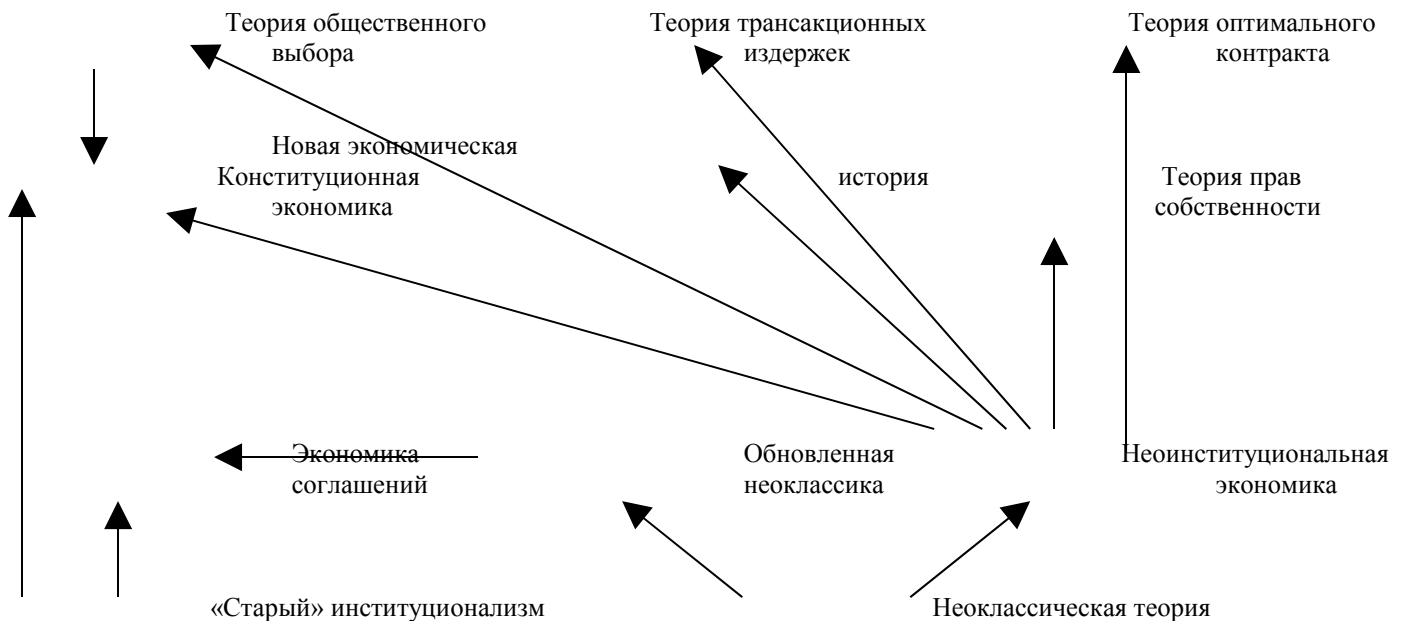


Рис.1 Дерево институционализма

При анализе экономических процессов необходим учет различных ограничений, объединенных понятиями «институты» и «институциональная среда осуществления выбора». Подход к учету этих ограничений отличается в различных экономических теориях. Но любая теория включает два компонента:

- 1) Жесткое ядро (hard core), утверждения входящие в ее состав остаются неизменными при любом уточнении теории.
- 2) Защитную оболочку (protective belt) , утверждения которой уточняются по мере развития теории.

⁴ А.Н.Олейик. «Институциональная экономика». М., 2000

⁵ Вариант другой классификации приведен далее в п. 2.6.

Жесткое ядро и защитная оболочка трех теорий: неоклассика, обновленная неоклассика, новый институционализм приведены в таблице 1.

Таблица 1. Парадигмы теорий

	Неоклассика	Обновленная неоклассика	Новый институционализм
Ж Е С К О Е Я Д Р О	<p>1. Равновесие на рынке существует всегда и совпадает с оптимум Парето</p> <p>2. Индивиды осуществляют выбор рационально.</p> <p>3. Предпочтения индивидов стабильны и экзогенны, не зависят от внешних обстоятельств.</p>	<p>Такое же, как в неоклассике</p>	<p>.1. Может быть:</p> <p>а) Несколько точек равновесия</p> <p>б) Точки равновесия не паретовские</p> <p>в) отсутствие точек равновесия</p> <p>2. Неполная рациональность, существуют не только информационные, но и когнитивные ограничения Принцип «удовлетворительности» вместо принцип «оптимальности».</p> <p>3. Экзогенный характер предпочтения заменен двухсторонним взаимодействием. Институты задают рамки предпочтения, индивиды способны изменить эти рамки.</p>
З А Щ И Т Н А Я О Б Л О Ч К А	<p>1. Частная собственность на ресурсы – абсолютная предпосылка рыночного обмена.</p> <p>2. Информационные издержки отсутствуют, у индивидов полная информация.</p> <p>3. Принцип обмена – убывающая последовательность с учетом первоначального распределения ресурсов. Издержки обмена отсутствуют. Единственный вид издержек – производственные.</p>	<p>1. Широкий спектр собственности (частная, акционерная, коллективная, государственная)</p> <p>2. Информационные издержки существуют</p> <p>3. Имеются производственные, трансформационные и трансакционные издержки обмена</p>	

2.2. Институциональные рамки неоклассики

Рассмотрим вначале основные положения неоклассики.

Доминирующее направление в экономической теории претендует на способность точно описать поведение индивида, совершающего любой выбор в любой ситуации с ограниченными ресурсами.

Если: основа методологии анализа в неоклассике – *методологический индивидуализм*⁶, где институты объясняются через поведение индивидов. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов. Отсюда второе положение – концепция *спонтанной эволюции институтов*. Институты возникают в результате деятельности людей, но не обязательно в результате их желаний – спонтанно. Анализ должен быть направлен на объяснение незапланированных результатов осознанной деятельности людей. Предмет выбора, внешние условия осуществления выбора, историческая эпоха, в которой происходит выбор, особой роли не играют.

Классические постулаты верны лишь в условиях полной занятости имеющихся ресурсов и теряют свою аналитическую ценность по мере того, как рынок удаляется от ситуации полной занятости ресурсов. То есть классическая теория рассматривает только частный предельный случай равновесия на рынке. Суть этих постулатов.

2.2.1. Полнота информации

Неоклассическая модель предполагает *полноту информации*, которой обладают индивиды в момент заключения выбора. Основной постулат неоклассики: вся информация содержится в ценах. Зная равновесные цены, участники обмена могут совершать сделки в соответствии со своими интересами

Полнота информации достигается лишь в двух случаях – централизованного ценообразования (планирования) или локального рынка.

В модели локального рынка предполагается ограничения участников сделок определенным кругом лиц или определенной территорией. Так, что все участники обмена имеют полную информацию о планируемых сделках. Если этой информация не достаточна, гарантией отсутствия обмана является личная репутация индивидов. Примером локального рынка может служить средневековая ярмарка или современная биржа.

2.2.2. Совершенная конкуренция

⁶ Методологический индивидуализм – объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействие в различных сферах. Индивиды первичны, институты вторичны.

Требование неоклассической модели рынка *минимальная взаимозависимость участников рынка* – независимость принимаемых решений. Это достигается при определенной структуре рынка, т.е. при совершении сделок на *совершенно конкурентном рынке*. На таком рынке должны выполняться следующие условия:

- наличие бесконечно большого числа участников сделок, причём доля каждого из них незначительна,
- обмен производится стандартизированным и однородным продуктом,
- покупатели обладают полной информацией об интересующих их продуктах,
- существует возможность свободного входа и выхода с рынка, стимулов к слиянию нет.

При монополистической конкуренции возникает неполнота занятости и, следовательно, неоклассическое равновесие на рынке не достижимо.

Таким образом, определяющим пределы применимости неоклассики является структура рынка

2.2.3. *Homo oeconomicus*

Предпосылка применимости неоклассической модели к анализу реальных рынков – *соответствии совершаемых сделок людей идеалу homo oeconomicus*.

Homo oeconomicus должен обладать следующими качествами:

- *целерациональностью* (свобода в выборе целей и средств их достижения, ожидание поведения внешних предметов – «условия» и «средства» для достижения целей);
- *утилитарностью* (достижении максимальной полезности, простой утилитаризм – нацеленность на максимизацию своего удовольствия, сложный утилитаризм - связь суммы получаемой полезности со своей деятельностью, сознание этой связи - характеристика идеального участника обмена);
- *доверие* к участникам сделок (существование доверия – предпосылка более или менее устойчивых ожиданий на рынке);
- *эмпатии* (умение увидеть на обмен с позиции партнера по сделке);
- *способностью к интерпретативной рациональности* - синтез предыдущих четырех элементов (способность индивида

сформировать верные ожидания относительно другого, облегчать другим понимание своих намерений и действий.

Предпосылкой *интерпретативной рациональности* является *фокальных точек* и выполнение *соглашений*.

Фокальная точка – спонтанно выбираемый всеми попадающими в данную ситуацию индивидами вариант поведения.

Соглашение (общеизвестные варианты поведения) - регулярность R в поведении групп индивидов P в части возникающей ситуации S , если выполняются шесть условий:

- 1) каждый подчиняется R ;
- 2) каждый думает, что все другие подчиняются R ;
- 3) вера индивида в выполнение всеми предписания R – главный стимул его выполнения;
- 4) каждый предпочитает полное соответствие R соответствию частному;
- 5) R не является единственной регулярностью, удовлетворяющей условиям 4 и 5;(?)
- 6) условия с 1-го по 5-е являются общеизвестными (common knowledge).

Приведенные требования, определяющие ограничения на применимость неоклассической теории содержат противоречия. Модель локального рынка противоречит требованию неограниченности участников сделок. При централизованном ценообразовании доверие будет не по горизонтали, а по вертикали. Требование минимальной зависимости противоречит норме эмпатии и интерпретативной рациональности и др. Необходима новая теория, учитывающая недостатки неоклассики.

2.3. «Старый» институционализм

Представителями «старого» институционализма являются *К.Маркс*, *Т.Веблен*, *К.Поланьи*, *Дж..К.Гэлбрей*.

Маркс в «Капитале» (1867) использовал метод холизма и тезис институционального детерминизма: В этой части наиболее наглядны теория фабрики и теория первоначального накопления. В анализе возникновения машинного производства Маркс обращает внимание на то влияние, которое оказывают организационные формы на процесс производства и обмена.

К.Поланьи утверждает, что именно вмешательство государства лежало в основе формирования национальных (в отличие от локальных) рынков ресурсов и труда.

Т.Веблен в «Теории праздного класса» (1899) оказывает применению методологии *холизма* к анализу роли привычек. Привычки являются одним из институтов, задающих поведение индивидов на рынке, в политике, в семье. Инстинкт соперничества лежит, по мнению Веблена, в основе собственности и конкуренции на рынке. Этот же инстинкт объясняет «демонстративное поведение», когда индивид ориентируется при выборе не на максимальную полезность, а на максимизацию своего престижа в глазах других.

Дж.К.Гэлбрей в своей теории техноструктуры выдвигает главный тезис – на современном рынке никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят частичный характер. Полнота информации достигается лишь с помощью объединения этих частичных знаний в рамках организации, которую автор назвал техноструктурой. Далее исследуется влияние техноструктуры на поведение индивидов.

Если в неоклассике: основа методологии анализа – *методологический индивидуализм*⁷, то старый институционализм использует методологию *холизма*⁸, в которой исходным пунктом в анализе становятся не индивиды, а институты. То есть, характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот. Сами же институты объясняются через те функции, которые они выполняют в воспроизводстве системы отношений на макроуровне. Теперь уж не граждане «заслуживают» свое правительство, а правительство способствует формированию определенного типа граждан. Далее, концепции спонтанной эволюции противостоит тезис *институционального детерминизма*: институты рассматриваются в качестве основного препятствия спонтанности развития, «старые» институционалисты видят в них важный стабилизирующий фактор. Институты – результат процессов, происходящих в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и потому являются фактором социальной инерции,

⁷ Методологический индивидуализм – объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействие в различных сферах. Индивиды первичны, институты вторичны.

⁸ Холизм – объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют их взаимодействие. Институты первичны, индивиды, вторичны.

психологической инерции. Следовательно, институты задают рамки всего последующего развития.

2.4. Обновленная неоклассика

Обновленная неоклассика оставляет неизменным жесткое ядро неоклассики. Изменения появляются в защитной оболочке. Суть этих изменений, имеющих принципиальное значение дерево показана в табл. 1 - «Парадигм теорий» Обновленную неоклассику (другой термин: *neoinstitutional economics*) приводят в качестве примера «экономического империализма». Не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, империалисты стремятся объяснить являющиеся ранее внешними для неоклассической теории факторы – идеологию, нормы поведения, законы и пр. Уточнения защитной оболочки обосновываются в теории собственности (Р.Коуз, Р.Познер, С.Пейович) и теории оптимального контракта (Дж. Стиглиц, И.Макнил), теории общественного выбора (Дж.Бьюкенен, Г.Таллок), а также теории информации и теории трансакционных издержек (Р.Коуз, О.Уильямсон)

2.5. Новая институциональная экономика

Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) - одно из наиболее перспективных направлений экономической науки, сформировавшееся во второй половине XX начале XXI вв. За несколько десятилетий эта теория показала свою продуктивность, как в методологических вопросах, так и вопросов, имеющих прикладное значение не только в сфере государственного и кооперативного управления, в частности при разрешении споров между хозяйствующими субъектами, но также во многих других областях общественной жизни. Термин «новая институциональная экономическая теория» (*new institutional economics*) был впервые введен О.Уильямсоном в 1975 г.

Жесткое ядро НИЭТ приведено в таблице 1. В таблице видны основные принципиальные отличия жестких ядер НИЭТ и неоклассики.

Язык моделей новой институциональной экономики *сформулировала теория игр* (Дж. фон Нейман, О.Моргенштерн, Дж.Нэш) Значение когнитивных ограничений сформулировано в *теории неполной рациональности* (Г.Саймон) - принцип «удовлетворительности» заменил принцип «оптимальности». Д.Норт обращает внимание на двусторонний характер взаимодействия институтов и процесса восприятия индивидами

собственных интересов. Институты задают рамки восприятия, но в то же время могут воздействовать на эти рамки. Программа новой институциональной экономики приведена в работах представителей *экономики соглашений* (Л. Тевено, О.Фавро, А.Орлеан, Р.Буайе), в центре анализа которой соглашения, как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.

При обсуждении методологических вопросов НИЭТ целесообразно опираться на предложенные Уильямсоном и детализированные К.Менаром классификацию факторов развития программы: (1) основные концепции (понятия) и вопросы, (2) аналитические подходы, (3) совокупность моделей – инструментов, с помощью которых конструируются прогнозы, (4) эмпирическая проверка сформулированных на уровне моделей гипотез, их количественная сценка (измерение).

2.5.1. Особенности новой институциональной экономической теории как исследовательского подхода⁹

Особенности НИЭТ на концептуальном уровне заключаются в следующем.

Во-первых, в отличие от неоклассической теории: *институты значимы с точки зрения объяснения поведения экономических агентов*. Вместе с тем при исследовании институтов делается акцент на аспекты, связанные с размещением ресурсов и экономическим развитием анализируя процесс формирования институтов на основе модели рационального выбора. Исследование дискретных институциональных альтернатив позволяет в явном виде обозначить теоретические и прикладные проблемы, появляющиеся при возникновении и изменении институтов разных уровней.. Это в свою очередь дает возможность выявить особенности моделей;

Во-вторых, в отличие от традиционного институционального подхода институты в рамках НИЭТ рассматриваются сквозь призму их влияния *на решения, принимаемые экономическими агентами*. Институты не определяют однозначно норму поведения агента, а лишь ограничивает выбор альтернатив, из которых индивид делает выбор в соответствии со своей целевой функцией. Более того, возможность индивида выбирать между правилами приводит к идее институционального рынка. Последнее связано с положением, что институты могут выступать как инструмент рационализации интересов хозяйствующих субъектов. Соответственно, НИЭТ можно рассматривать в качестве своеобразной формы синтеза идей различных общественных наук в экономической теории

⁹ А.Шаститко. «Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории» Вопросы экономики 2003, №1

В-третьих, в отличие от неоклассики многие объекты уже не рассматриваются как «черные ящики», организация рассматривается как система с внутренней структурой интересов. «Раскрытие» «черных ящиков» инструментом НИЭТ означает не только описание, но и объяснение того, что в рамках неоклассики принималось как данность.,

В-четвертых, институциональные альтернативы сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей, как в неоклассике, где точка отсчета сравнения структур - идеальная конкуренция. Сравнения в НИЭТ проводится через анализ возможностей экономики на трансакционных и трансформационных издержках. Учет реальных условий и издержек приводит к появлению неустраняемых препятствий, оказывается, что не все альтернативные варианты возможны. Сравнение фактического размещения ресурсов в рамках той или иной экономической организации с Парето-оптимальными помогает определить не конечную точку изменений, но только их направление.

Ключевая характеристика метода НИЭТ - сравнительный анализ дискретных институциональных альтернатив, которые отличаются друг от друга по существу.

В-пятых, расширение подхода к определению ситуации выбора и, как следствие, ослабление ограничений на метод сравнительной статистики. В неоклассике сравнительная статика как метод изучения экономических систем через набор равновесных состояний предполагает определение цены и количества, то в НИЭТ *значимых показателей оказывается* значительно больше. Сама постановка вопроса меняется, когда речь идет не о значении параметров, а условий, при котором эти параметры могут быть достигнуты. Это позволяет объяснить последствия институциональных изменений через адаптацию экономических агентов одновременно во множестве измерений

В-шестых, НИЭТ ориентирована *на ослабление жестких предпосылок неоклассики относительно поведения человека*, а в то же время на унификацию экономического подхода. Она последовательная реализует принципа методологического индивидуализма, что позволяет в первом приближении рассматривать НИЭТ как обобщенный неоклассический подход. В свою очередь, рациональность поведения рассматривается в качестве переменной величины, которая зависит от сложной ситуации выбора, ее повторяемости, имеющейся у принимающего решения индивида информации, а также степени его мотивации.

Из приведенного выше следует, что в рамках НИЭТ наиболее сложными и актуальными являются четыре взаимосвязанных вопроса.

1) *Каким образом трансакционные издержки – базисная категория, на которую опирается данная исследовательская программа, связаны с нововведениями («новыми комбинациями»)?*

2) *Каким образом организовано взаимодействие между институциональной средой и институциональными соглашениями (механизм управления трансакциями)?*

3) *Каков механизм взаимосвязи координационных и распределительных аспектов (измерений) институтов? Какие измерения и почему являются доминирующими?*

4) *Каким образом осуществляются институциональные изменения на уровне институциональных соглашений и институциональной среды в связи с процессами получения и обработки информации, обучения экономических агентов?*

В числе перспективных направлений развития НИЭТ – комбинирование с исследованиями в русле когнитивной психологии.

2.5.2. Модели НИЭТ и проверка гипотез

Модели НИЭТ не обязательно имеют формализованный вид, оставаясь достаточно строгими, т.е. опираться на определенные основные понятия, быть согласованными друг с другом, обеспечены полнотой, логикой понятийного ряда, соотноситься с эмпирическими исследованиями. При построении моделей приходится отказываться от объяснений того или иного подмножества событий, чтобы избежать синдрома «рассказа сказок» объяснения чего угодно и вместе с тем невозможности предсказать что-нибудь определенное. Поэтому при развитии НИЭТ необходимо при моделировании учитывать три вопроса.

1) *В какой мере можно избежать неоперациональности, не строгости в моделировании, вместе с тем последовательно придерживаться основополагающих предпосылок?*

2) *Каким образом наряду с высокой прогнозной силой модели обеспечить применимость предсказаний к достаточно широкому классу явлений?*

3) *Каким образом учитывать неинституциональные факторы в экономических моделях?*

Следует отметить, что в некоторых случаях модель является новой интерпретацией некоторого класса моделей из стандартного курса микроэкономики. Новая интерпретация включает в явном виде не учитываемые ранее параметры. Это относится к моделям свободного доступа, моделям с разными внешними эффектами, неценового ратционирования товаров и услуг, модели естественной монополии в случае с целевой дискриминацией и положительными трансакционными издержками и во многих других.

К числу сравнительно новых инструментов моделирования в НИЭТ следует отнести теорию игр и контролируемые эксперименты.

Наибольших успехов НИЭТ добилась в качестве исследовательских программ. Направление эмпирических исследований можно суммировать в классификации с учетом возможности получения информации и ее обработки. Критерием классификации послужит степень охвата эмпирическим материалом исследуемого класса явлений.

Во-первых, это анализ ситуаций. При анализе конкретных ситуаций достаточно успешно применяется метод сравнительного анализа дискретных

институциональных альтернатив (структур), который позволяет выявить множество факторов, влияющих на относительную эффективность соответствующего институционального соглашения или совокупность правил, формирующих институциональную среду.

Во-вторых, формирование на основе анализа ситуаций базы данных, отражающих особенности исследуемого класса явлений. Она изучается с помощью статистических методов.

В-третьих. Использование обычной статистики и обработки больших массивов информации.

Выводы. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории выражаются в том, что в соответствии с ней институты имеют значения с точки зрения как эффективности размещения ресурсов, экономического развития, так и распределения ограниченных ресурсов (богатства) между принимающими решение экономическими агентами. Иными словами, реалистический анализ взаимодействия между преследующими собственными интересами людьми в рамках и по поводу институтов сопряжен с разрешением и распределительных конфликтов, и проблемы координации (планов, ожиданий, действий) при условии, что действующие лица ограниченно рациональны и, по крайней мере, часть из них по мере возможности ведет себя оппортунистически (проявляют не патологический оппортунизм, а по обстоятельствам).

Операционализация сформулированных идей осуществляется посредством выработки и взаимной увязки рабочих понятий, часть из которых определена выше, а также конструирования моделей, воплощающих взаимосвязь между понятиями. Операционализация дополняется систематической эмпирической проверкой сформулированных на уровне теоретических моделей гипотез, а также выявлением не учитывавшихся в моделях предшествующих поколений важных объясняющих переменных, а также новых взаимосвязей.

Основополагающий тезис НИЭТ:

(1) институты значимы, (2) институты исследуемы

(2) нашел подтверждение не только в глобальном масштабе, но и на локальном уровне.

2.5.3. Концептуальный каркас НИЭТ. Основные определения

В рамках НИЭТ разработан понятийный аппарат, позволяющий с использованием фундаментальных предпосылок относительно рациональности, характеристик внешней среды, особенностей применяемых ресурсов объяснить достаточно широкий класс явлений общественной жизни, не прибегая к слишком частому использованию гипотез *ad hoc* и соответственно обеспечивая более высокую степень обобщения.

Основные определения

Ограниченная рациональность – это стремление человека к максимальному удовлетворению потребностей (приобретение полезности) с учетом не только внешних, но и внутренних ограничений. В число ограниченных ресурсов попадают интеллектуальные возможности человека, его внимание, способность воспринимать и обрабатывать информацию, а также принимать на ее основе решения. С использованием концепции ограниченной рациональности экономическая теория становится более функциональной с точки зрения характеристик рабочей модели человека.

Оппортунистическое поведение – вторая ключевая концепция, относится к объяснению поведения человека. Ее суть выражается в стремлении человека различать свои собственные эгоистические интересы, которые сопровождаются проявлением коварства и обмана. В экономической теории известно несколько форм оппортунистического поведения. В числе наиболее часто упоминаемых – ухудшающий отбор (*adverse selection*) и субъективный риск (*moral hazard*). Наряду с ограниченной рациональностью оппортунистическое поведение является основанием для воспроизводства проблем координации и разрешения распределительных конфликтов.

Институты – совокупность формальных и /или создаваемых людьми, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил. Правила – это набор предписаний по поводу запрещенных и разрешенных действий, которые относятся более чем к одному человеку (с различными возможностями кодификации). Последний элемент связан с механизмами наложения санкций, то есть с созданием издержек для нарушителей, а также для всех остальных субъектов, принимающих решение с учетом существующих ограничений в виде существующего института. Система институтов носит многоуровневый характер (институциональная среда и институциональные соглашения, причем институциональная среда может состоять из надконституционных и конституционных правил).

Организация – совокупность людей, структурно обособленных в рамках упорядоченных процессов получения и переработки информации, принятия решений по некоторому (специфицированному с различной степенью определенности) набору вопросов, связанных с использованием ограниченных ресурсов. Такая структурная обособленность позволяет в первом приближении рассматривать организации в качестве «игроков». В этом случае характеристика организации в терминах структуры оказываются *внутренними* институтами, тогда как те правила, в рамках которых или по поводу которых осуществляется взаимодействие с другими организациями, могут быть определены как *внешние* институты.

Трансакция – обусловленная правилами и поддерживающими их механизмами взаимодействия людей по поводу отчуждения и присвоения ими собственности. В транзакциях можно выделить три элемента – конфликт, взаимозависимость и порядок. Последний компонент фактически соответствует механизму управления транзакцией на уровне институциональных соглашений.

Механизмы управления транзакциями (иногда, институциональные соглашения) – совокупность договоров между людьми по поводу способов кооперации и конкуренции их друг с другом.

Транзакционные издержки – это ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня (имеются в виду институциональная среда и институциональные соглашения). В широком смысле под транзакционными издержками понимаются непроизводственные издержки взаимодействия экономического агента с партнерами в рамках той или иной нормы поведения (института). Как правило, в состав таких издержек входят следующие статьи: 1) поиск информации о товаре или услуге, поиск партнера, сбор информации о нем; 2) процедура торга, приготовление и подписание контракта; 3) контроль партнера в процессе выполнения контакта, принуждение к выполнению контракта; 4) оплата и оформление контракта в процессе его реализации; 5) защита контракта от третьих лиц

Специфический актив – это актив, доход от использования которого в рамках одной конкретной транзакции устойчиво превышает доход от его использования в рамках любой другой транзакции. Специфическими могут быть как материальные (оборудование), так и нематериальные (квалификация и знания работников, репутация) активы. В результате инвестиций в специфические активы предпринявший их агент ограничен в выборе партнера - выбор сужается до контрагента по выбранной транзакции. Прекращение транзакции равносильно потере части ценностей специфических активов, так как они приспособлены к особенностям данного партнера и имеют меньшую ценность для всех остальных.

Фундаментальная трансформация – процесс превращения отношений конкуренции *ex ante* в отношения двусторонней зависимости (или отношений зависимости с малым числом участников) *ex post* посредством вовлечения в транзакцию специфических активов. Фундаментальная трансформация сопряжена с возникновением издержек переключения для участника транзакции, соблюдающего правила собственности на специфический актив.

Трансформационные издержки (издержками институциональной трансформации) - непроизводственные издержки, связанные с переходом от одной нормы к другой. В их состав входят следующие статьи: 1) составление проекта трансформации; 2) «лоббирование» проекта; 3) создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта; 4) реализация проекта; 5) адаптация системы к новому институту. При широкомасштабных реформах трансформационные издержки несут как государственный бюджет, так и отдельные фирмы.

Достоверные обязательства (обещания, заслуживающие доверия) – информация, содержащаяся в условиях контракта, или поведение контрагентов, обеспечивающее формирование ожиданий относительно гарантированного совершения тех или иных действий в будущем.

Частный порядок улаживания контрактов – способ урегулирования спорных вопросов между сторонами контракта, который не предполагает участия суда или арбитража в той или иной форме. Является следствием неустрашимых с помощью судов неполноты контрактов.

Неполные контракты – разновидность контрактов, в которых проявляется ограниченность рациональности как его участников, так и внешних институтов (судов). На примере этих контрактов можно показать проблемы, возникающих перед экономическими агентами.

Основополагающие понятия находятся практически во взаимосвязи
2.5.4. Альтернативная классификация институциональных концепций

Как уже отмечено выше единая классификация институциональных теорий до сего времени не сложилась.

Альтернативная классификация приведена ниже на рис.2 ¹⁰



¹⁰ Р.М.Нуреев. «Институционализм вчера, сегодня, завтра», в предисловии к уч. пособию А.Олейника.

Рис. 2 Классификация институциональных концепций

Достоинством этой классификации институциональных концепций, по-видимому можно считать четкое определение в качестве исходных двух теорий: «традиционной» неоклассики и «старого» институционализма.

В отличие от традиционного неоклассического подхода современный институционализм разграничивает две функции государства: «государства защищающего» и «государства производящего».

Первая функция государства является результатом соглашения людей, ее выполнение служит своеобразным гарантом соблюдения ими конституционного договора. Обеспечение соблюдения прав в обществе – это переход от анархии к политической организации.

Вторая функция представляет государство как производителя общественных благ. Она реализуется на базе конституционных прав и свобод как своеобразный договор между гражданами по поводу удовлетворения их совместных потребностей в ряде товаров и услуг. Но именно здесь и кроется основная опасность - перерождения государства в тоталитарное. Институционалисты предлагают набор правил, препятствующих этому.

Классификация правил (по Веберу) приведена на рис.3.



Рис. 3. Классификация правил поведения

Правила поведения делятся на наследуемые (передаваемые генетически) и приобретенные (через культуру). Последние делятся на личные и социальные, а социальные правила на неформальные и формальные. Формальные социальные правила включает «частное» (регулирование поведения отдельных индивидов и негосударственных организаций) и «общественное» (ограничение деятельности правительства и государств).

Ограниченность приведенной классификации в том, что не показана взаимосвязь и взаимовлияние различных типов правил. Реально правила находятся в динамике, что то отмирает, что то появляется вновь.

Для нарушителей должна быть предусмотрена система наказаний. При этом возникает «дилемма наказания». Издержки наказания включают два элемента – издержки выявления нарушителей и издержки наказания нарушителей. Наказание обязательно налагается *ex post*, хотя мера наказания должна быть выбрана *ex ante*.

3. Основные положения институциональной теории

1. Институциональное развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия институтов и организаций, когда первые определяют «правила игры», а вторые являются «игроками». Новые институты возникают, когда общество усматривает возможность получения такой прибыли, которая не может быть получена в рамках существующей институциональной системы

Институты создают базовые структуры, с помощью которых люди добиваются порядка и снижают степень своей неуверенности, определяют стоимость операций и преобразований и, следовательно, получают обоснование экономической рентабельности. Организационные факторы имеют большее значение, чем технические, поскольку ведут к изменению институтов, которые в свою очередь оказывают влияние на экономику. Ключ к экономическому росту — эффективная организация институциональной системы.

Институциональные реформы должны в первую очередь исходить из специфических социально-психологических и материальных условий страны. Успешное функционирование институтов зависят от того, как в конкретной стране взаимодействуют институты и человек. Поведение человека определяется не только институтом, но и тем, **каков сам человек**.

2. Эффективные политико-экономические системы формируют гибкие институциональные структуры, способные переживать шоки и перемены, и являющиеся фактором успешного развития. Если законы и другие формальные нормы могут быть изменены за короткое время, то неформальные нормы меняются постепенно. И именно такие нормы создают легитимную основу для законов. Поэтому революционные изменения законов часто приводят к результатам, отличающимся от ожидаемых.

Крупные институциональные изменения происходят медленно в результате длительного процесса. Возможность ускоренного создания эффективных институциональных структур, рассчитанных на краткосрочную перспективу, требует в каждом случае специального исследования

3. Успешное, обеспечивающее экономический рост преобразование социально-экономической системы, зависит от обеспечения условия конгруэнтности новых (возможно, импортируемых) формализованных институциональных отношений и неформальных норм, реально существующих в преобразуемой системе. Конгруэнтность институтов означает близость общих тенденций развития институтов, что может привести к их конвергенции — схождению вплоть до совпадения траекторий их институционального развития. Страны, которые принимают законы, пригодные для других экономических условий, для других неформальных норм и побудительных факторов, приобретают совсем не то направление

развития, которое имеет государство, откуда формальные законы заимствованы. Бессмысленно заимствовать институты по критерию их эффективности в других национальных контекстах. Важна также определенная последовательность проведения реформ. Так, либерализация внешней торговли одновременно с либерализацией цен приведет к отрицательным результатам.

4. Структура устойчивых норм поведения в значительной мере зависит от трансакционных и трансформационных издержек. Наличие издержек приводит к возникновению смешанных норм поведения. В смешанном равновесии преимущества норм нивелируются. Некоторые смешанные равновесия могут быть эффективными, другие — нет. При определенных условиях возникают неэффективные устойчивые нормы — институциональные ловушки (ИЛ). Возникновение ИЛ — серьезная опасность при проведении реформ. Единожды попав в ИЛ, система выбирает не эффективный путь развития, причем со временем переход на прежней эффективный путь может уже оказаться не рациональным. При вводе каждого институционального изменения предполагается прогноз всех возможных направлений развития системы и принятие мер для избежания ИЛ.

Отсутствие возможности заключать контракты и вступать в другие обязывающие институциональные отношения является причиной экономической стагнации. Неформальные ограничения даже при неблагоприятных и нестабильных законах могут иногда обеспечить экономический рост, но только на короткий период.

5. Важным в теоретическом и практическом плане является уточнение понятия рациональности. Акцент делается на двух концептуальных проблемах: одна возникает при восприятии человеком мира с его множеством факторов, вторая — при сортировке этих факторов по важности и расчете оптимального выбора. Постулируется идея ограниченной рациональности. Суть идеи в том, что затраты на сбор информации для рационального решения оказываются несоизмеримо трудным, а когнитивные способности индивида по переработки информации ограничены. Отсюда следует естественный переход к ограниченной или неполной рациональности. Соответственно вместо принципа оптимальности принимается принцип удовлетворительности.

6. Роль государства в создании и развитии институциональных основ экономики является определяющей. Эта роль изменяется в зависимости от того, на каком этапе развития находится экономика. В случае стабильной эволюционно развивающейся экономики при наличии установившейся институциональной системы задачами государства является своевременная корректировка формальных институтов по мере появления новых экономически задач, которым мешают имеющиеся институциональные рамки, формирование новых формальных институтов на основе получивших развитие прогрессивных неформальных отношений, обеспечение

действенного контроля за исполнением законов. Особая роль у государства в развитии крупных предприятий на контрактной основе при разделении имущественных прав на вещные и обязательственные.

В рыночной экономике роль государства заключается в реализации целей общества, неприятия беспредела при достижении личных и групповых целей. Без развитой системы государственных институтов, защищающих права населения и производителей, современный рынок не может эффективно функционировать.

Существенно изменяется роль государства в реформировании институциональной системы во время экономических кризисов (здесь весьма поучительна деятельность администрации Рузвельта) и при перестройки экономической системы.

В период перестройки институциональных отношений, роль государства существенно возрастает. Для успешного развития новых отношений необходимо продуманное последовательное выполнение ряда условий, касающихся государственного устройства. Функционирование экономики в значительной мере зависят от государства, которое формирует законы, согласно которым происходит трансформация правовых отношений, влияющих на развитие экономики. При переходе от плановых отношений к рыночным цивилизованный рынок не может возникнуть спонтанно без регулирующей роли государства, этому будет препятствовать неравенство доступа к ресурсам, информации и власти — все то, что ведет к монополии и спекуляции. Спонтанно может возникнуть только базар; Для развития экономики в переходной период необходимы также фундаментальные проекты, требующие долгосрочных вложений. Для частных компаний в этот период характерна погоня за «короткими деньгами». В условиях институционального неравновесия только государство может принимать долгосрочные эффективные решения.

При переходе к новым экономическим отношениям только сильное государство способно обеспечить успешное изменение институтов.

7. Институциональная теория по-новому ставит вопрос о значительной роли и влиянии таких важных параметров развития экономики, как социальное расслоение населения и бедность. Одно из важных положений институциональной экономики - утверждение о необходимости ориентации реформ на человека, соединение социальной справедливости и экономической эффективности. Тенденция перенесение финансовых социальных расходов с государственного бюджета на сбережения граждан пагубна и противоречит опыту стран с высокоразвитой экономикой. Не допустимо проведение реформ за счет снижения доходов большинства населения. Только государственное социальное обеспечение позволяет придать всеобщий и гарантированный характер реализации неотчуждаемых прав человека на достойное жизнеобеспечение (аспект социальной справедливости) и формирование адекватного современной экономики уровня образования и подготовки кадров (аспект экономической

эффективности). (В период депрессии западные экономики успешно применяют прогрессивное налогообложение, а также страхование населения от инфляции). Согласование интересов всех участников рыночных сделок возможно при соответствующей системе государственных институтов.

Важен психологический фактор – реформы должны быть поняты и приняты населением. При этом честность, открытость – обязательны. Диктатура правящих слоев должна быть исключена.

8. В ходе эволюционного развития экономики и общества способ реализации функции института собственности изменяется, поскольку не существует раз навсегда закрепленных и освященных историей преимуществ одной формы собственности над другой. Борьба за сохранение конструкций старого института собственности носит характер соперничества между политическими партиями за кусок пирога..

Необходимость более «здорового» подхода к институту «собственности» подтверждается реальными тенденциями отделения собственности от управления, появлением все более разнообразных конфигураций между участниками хозяйственного процесса. Классический пример – эволюция фирмы. В процессе общественного разделения труда производственная функция управления все больше дополняется функцией стратегического развития предприятия. Оформление предпринимательской деятельности на предприятии – это сложный процесс отбора и эволюции. Общая же линия – постепенное отделение предпринимательских функций от собственности.

(В Советском Союзе до приватизации предпринимательские задачи решались вне фирм на более высоком уровне. После приватизации фирм осталась без предпринимательских функций, без которых ей не выжить.)

В деятельности фирмы возникают значимые противоречия между интересами производственной (и вообще экономической) деятельности и имущественными интересами собственника производственных объектов. Выяснилось, что фирмы в своем развитом виде обладают собственными интересами и динамикой развития именно как производственно-экономические объекты, для которых их имущественная принадлежность становится тормозящим фактором. Возникает ситуация, когда интерес и выгоды развития фирмы как производственной организации начинают диктовать необходимость пойти на ограничение влияния имущественных интересов собственников в управление фирмой. Акционерно-корпоративная форма есть институциональный способ отделения управления от собственности, благодаря которому административные и предпринимательские функции управления стали самостоятельным и активным фактором развития производств. В такой ситуации можно говорить только о совместимости, а не о тождественности интересов фирмы и ее формальных собственников-акционеров. Строго говоря, акционеры вовсе не являются собственниками фирмы. Доминирующее в идеологии нынешних реформ стремление создать наибольший простор для реализации пресловутого «чувства хозяина» применительно к предприятию, особенно

крупному, едва ли оправдано и, в конечном итоге, пагубно. Истиной сферой его реализации служит семейное хозяйство, да и то с определенными оговорками..

Крупное предприятие в принципе не может быть объектом личного или семейного имущества. Акционеры – не владельцы предприятий. В контрактной экономике, т.е. экономике, функционирующей на **договорных** основах (термин более точный, чем «рыночной») крупные предприятия возможны лишь в силу распределения имущественных прав на вещные (права на активы, принадлежащие самой корпорации) и обязательственные (права акционеров), лежащие в основе корпоративной формы.

Если какое либо лицо, должностное или частное, получит возможность распоряжаться имуществом предприятия в своих частных интересах, то сколь бы ни было прибыльным такое распоряжение оно всегда обернется убытком для предприятия.. Хозяйственные и государственные структуры могут и сотрудничать в целях перераспределения ресурсов и продуктов для личного обогащения участников перераспределения, т.е. в этом случае эти структуры будут «раздевать» экономику. Подобные системы обречены на деградацию

Для исключения злоупотребления со стороны лиц, стоящих у власти и организующих институциональные изменения, в том числе возможности использования этих изменений для получения личной выгоды необходимо наличие в обществе механизма обратной связи. То есть социальная организация общества должна обладать механизмом демократического выбора своих руководителей и их смещения в случае, если они совершают действия, противоречащие интересам населения и своим собственным обещаниям.

Экономика будет только тогда двигаться в направлении контрактной экономики, если будут созданы институциональные условия возникновения самостоятельных хозяйственных единиц, права которых будут защищены от посягательств частных интересов, каким бы лозунгом свободного предпринимательства последние не прикрывались.

В символической роли титульного собственника государство является наиболее предпочтительным субъектом. Что касается других ролей (управление, использование имущества и т.д.) , , то вопрос должен решаться в зависимости от задач и обстоятельств конкретной хозяйственной отрасли, предприятия или проекта. Важно лишь, чтобы система действующих экономических институтов допускала возможности гибкого перераспределения имущественных прав между различными субъектами, среди которых, разумеется, должно присутствовать и государство как агент гражданского оборота, действующий на равных правах со всеми другими.

9. Необходимо восстановление института собственности в целом и на землю. При этом должны быть обеспечены основные нормы этого института. Основу института собственности составляет свобода перераспределения имущественных прав между различными субъектами хозяйственной

деятельности. Каждый субъект хозяйствования должен быть наделен четко определенными правами и иметь возможность свободно передавать их любому другому лицу физическому или юридическому. Без соблюдения этого правовой нормы института собственности просто не существует.

Необходимо и достаточно юридически закрепить право каждого на частное владение землей. Никто, и прежде всего государство, не может посягать на это право, Пользователь земли, получивший это право в процессе открытого конкурса, может передавать это право на тех же условиях другим, оставлять земельный надел по наследству и т.п. Иначе говоря, необходимо создание свободного рынка всего многообразия прав собственности на землю, за исключением одного – частной собственности. Это означает, что титульным собственником земли должно остаться государство. Владелец же земли, будь то государственное предприятие, коллективные и частные владельцы земли, ее арендаторы, обязаны платить ежегодную земельную ренту. И нет такой проблемы эффективного распределения рисков между партнерами сделки, которая не могла бы быть решена соответствующими условиями передачи аренды без потери титула собственника, кроме проблем, волнующих спекулянтов земель и другими недвижимыми активами.

Именно общество способно быть истинным владельцем территории, ее земельных, водных и прочих природных ресурсов, включая полезные ископаемые, воздушное пространство и ландшафтно-рекреационные ресурсы.

Это положение может быть эффективно признано конституционно-законодательным закреплением за обществом, как за своего рода юридическим лицом высшего ранга прав верховного владельца территориальных и природных ресурсов. Это явилось бы основой социального мир между слоями населения и индивидами.

Материально реализацией верховных владельческих прав общества на территориальные и природные ресурсы могло бы стать обращение рент от всех используемых ресурсов в общественные доходы, аккумулируемые в системе общественных (государственных) финансов.

Проблема присвоения ренты обществом из чисто экономической превращается в проблему конституционного развития общества и государства. Ее решение, для чего имеются самые весомые социальные и научные основания, может послужить той объединяющей силой, которая обеспечит России достойное место в третьем тысячелетии.

10. Целью проводимой при реформировании экономики приватизации является повышение доходов от результатов хозяйственной деятельности предприятия, но никак не индивидуальное владение и распоряжение его имуществом

Приватизация собственности должна проводиться постепенно с учетом последующих изменений экономических процессов, а также с учетом интересов экономических агентов, деятельность которых так или иначе связана с приватизируемым предприятием. В случае приватизации крупных

промышленных предприятий необходимо учитывать имеющую место в государстве структуру взаимодействия экономических субъектов, влияние приватизируемого предприятия на экономику страны, возможные последствия приватизации.

Из статистического анализа масштабов трансформационного спада в переходных экономиках восточно-европейских стран и бывших республиках СССР следует, что потери ВВП за 9 лет после начала реформ были тем больше, чем радикальнее («решительнее») осуществлялась приватизация в начале реформ. Выиграли те страны, которые сумели отложить широкомасштабную приватизацию до того момента, когда внутренний рынок приблизился к равновесию, а различия внутренних цен и цен мирового рынка достаточно сгладились. В этих странах государству было проще сдерживать процессы присвоения ренты, и структуры вновь созданных институтов частного сектора оказались более эффективными¹¹.

Полученный из статистического анализа результат легко объясним. При приватизации крупных промышленных предприятий рвались технологические связи. Снятие таможенных барьеров усиливало экономические трудности для ряда отраслей экономики. Для создания новых эквивалентных связей требуется значительное время. Полезность «неспешности» в приватизации подтверждается также опытом реформ в Китае.

11. В процессе проведения реформ на определенном этапе возникает необходимость о рациональном использовании той части общественной собственности - активов, которая не приватизирована в первые годы реформ, учитывая опыт реформирования. Эта часть активов является государственной собственностью, и которую можно назвать системой национального имущества включает следующие слагаемые:

-во 1-х, это конституционное закрепление значительной доли ресурсов в форме коллективного достояния всего общества. Это предприятия, службы и организации социального назначения, функционирующие не ради рентабельности, а для общественных нужд. Их работа обеспечивается прямыми и косвенными налогами;

-во 2-х, это конкурентно-рыночный режим хозяйственной эксплуатации национального имущества, обеспечивающий необходимый уровень его доходности. Это предприятия энергетики, транспорта и связи, добывающих отраслей и др. имущество, оставшееся в собственности государства, должны быть открытого использования рыночными структурами, способными принести наибольший экономический эффект. Правовая форма доступа – аренда, форма выявления эффективного пользователя – открытый аукцион соответствующих имущественных прав.

в-3-х, это национальный дивиденд, т.е. часть предпринимательского дохода и вся рента от коммерческой эксплуатации национального имущества, присваиваемого обществом в качестве главного экономического

¹¹ П.К.Катыев, В.М.Полтерович, ЭИММ, 2006, том 42, №4.

источника фонда социальных гарантий. Эффективный пользователь, т.е. хозяйственный эксплуатант национального имущества, извлекая выгоду для себя, будет способен к достаточно высокой оплате имущественных прав. уступаемых ему государством в отрытой рыночной процедуре. Эта часть государственного дохода в равных долях принадлежит всем гражданам. Это национальный дивиденд должен быть ориентирован на обеспечение достойной жизни граждан.

12. Ценовая политика во многом определяет существо складывающихся в стране экономических отношений.

При проведении ценовой политики необходимо учитывать ряд положений относительно существа этой политики¹²

1) Ценообразование существенно различно на разных рынках. Само по себе «свободное» колебание цен не более чем миф. Свобода в изменении цены прямо пропорционально экономической власти различных группировок, юридических и физических лиц и органов управления. Процесс ценообразования при всей его сложности всегда структурирован и его стихийность в действительности – это сознательная маскировка со стороны его участников.

2) Цена зависит не от фактических издержек производства, а от издержек на момент реализации товара. В силу этого она называется ценой, обеспечивающей воспроизводство. Пример, цены 1990 годов товара, произведенного ранее.

Паритетное соотношение цен на товары и на факторы производства предполагают установление цен на уровнях, обеспечивающих наилучшие условия как у поставщиков, так и у потребителей товара. В используемом термине «эквивалентность» цен не учитывается фактор различия между фактическими издержками производства и издержками на момент реализации товара. Потребительские стоимости товара и факторов производства не сопоставимы. Сами по себе несоизмеримы и цены на различные товары. Можно говорить лишь о паритетах.¹³

3) Институт перераспределения доходов с помощью цен сформирован давно (обмен бус на золото - цена золота у аборигенов многократно занижается относительно цены ее последующей реализации). Эволюция подобного механизма ценового перераспределения достигает расцвета во второй половине XX века, когда развитые страны повышали цены на продукцию обрабатывающей промышленности темпами многократно превышающими темпы роста цен на нефть и другие сырьевые ресурсы из слаборазвитых и развивающихся стран. Создание ОПЕК и контроль этой

¹² А.И.Амосов. ЭиММ, 2005, №1 В работе А.И.Амосова рассмотрена история товарно-денежных отношений и ценовой политики. Исторический экскурс интересен сравнением политики в указанной области Александра II, Александра III и Николая II. В частности приведен пример, как термин «квасной патриотизм» фактически был придуман, чтобы дискредитировать естественную и характерную для всех государств положение о необходимости защиты отечественных производителей напитков.

¹³ Подобные вопросы рассматриваются в «теории полезности».

организации цен на нефть привел к экономическому кризису. Запад сумел заставить руководителей стран ОПЕК хранить денежные ресурсы на долгосрочных депозитах США и стран Западной Европы, т.е. использовать деньги от повышения цен на нефть для инвестиций в энергосбережение.

Чтобы получить от периферийных экономик дешевые товары в обмен на дорогие изделия, создаются в странах слаборазвитых и развивающихся рынки для реализации соответствующих товаров. Так в России со времен Петра I был создан рынок для удовлетворения привилегированного спроса правящей элиты.

4) Ценовая политика зависит от многих внешних факторов.

Соотношение внутренних и мировых цен в период нынешних рыночных реформ – ключевой вопрос, в котором кристаллизуются противоречия интересов Запада и прозападных сил внутри России, с одной стороны, и интересов развития внутреннего рынка, с другой. Либерализация внешнеэкономических связей в СССР (1987г.) и отмена директивного планирования (1988г.) определили условия для сколачивания частных капиталов за счет разницы между фиксированными «государственными» ценами на материальные ресурсы и рыночными внутренними и экспортными ценами. В результате произошел развал платежной и контрактных систем. На потребительском рынке возник спрос, не обеспеченный ростом предложения. Внутренние цены на продукты были ниже импортных. Правительство истратила золотой запас на поддержку импорта, но экономика страны была уже накачена спекулятивными наличными деньгами – товары сметались с полок.

После либерализации цен в 1992 г. суть социальной направленности реформ стала очевидной. В качестве первоначального накопления капитала сформировался слой привилегированных потребителей готовых покупать товары Запада по любым ценам. Повышение внутренних цен на продовольствие и на продукцию обрабатывающей промышленности, одной стороны, привело к сокращению внутреннего рынка и, соответственно, к спаду производства, с другой стороны это облегчило импорт продовольствия и инвестиционных товаров.

При повышении внутренних цен на экспортные сырьевые товары и энергоносители до уровня мировых выигрывают сами экспортеры в результате краткосрочного перераспределения инфляционных доходов и проигрывают в долгосрочном плане все участники рынка. Пример – дефолт 1998 г. 4-х кратная девальвация рубля за один квартал 1998 г. была нужна экспортерам, она позволила увеличить разрыв между внутренними и экспортными ценами, который в 1997 г. сократился до минимума.

5) Для успешного зрения развития экономики России необходимо сохранение разности между внутренними ценами и ценами западных стран как по экспортным товарам, так и по ценам импортозамещающих товаров. Формирование на внутреннем рынке России более низкого уровня цен на продовольствие и товары обрабатывающей промышленности относительно

мировых избавляет от необходимости регулировать импорт - рынок будет защищен от нежелательного импорта.

Сложнее с ценами на сырье и энергоносители. При отсутствии монополии внешней торговли разница между внутренними и внешними ценами – источник коррупции и криминального беспредела. У России выбор. Продолжать бороться с коррупцией, допуская свободный вывоз сырья и приближения внутренних цен к мировым. В результате – деградация экономики. Второй путь – держать внутренние цены ниже мировых – для чего нужна монополия внешней торговли.

При регулировании цен, чтобы избежать перехода от одних диспропорций к другим, следует использовать отработанную в развитых рыночных экономиках схему итеративного регулирования. Суть ее - выработка правительствами справочных цен по ценообразующим продуктам и услугам, заключение ценовых соглашений между ассоциациями товаропроизводителей основных отраслей, контроль государства, обществ потребителей и профсоюзов за соблюдением соглашений. При этом регулирование цен предполагает адекватные преобразования налоговой, бюджетной, кредитно-денежной систем.

Полноценный рынок труда предполагает создание условий, при которых возможно свободное перемещение рабочей силы по территории. Это реально тогда, когда каждый имеющий работу может арендовать или купить вблизи от места работы жилье. Сегодня в России это невозможно как вследствие низкой оплаты труда, так и дороговизны на рынке жилья.

4. Конвергенция капитализма и социализма

1. В теории конвергенция капитализма и социализма рассматривается как процесс сближения и последующего слияния капитализма и социализма. При этом имеют место как внешняя, так и внутренняя конвергенция.

В основе *внешней конвергенции* лежит мировой рынок с системой межгосударственных связей. Мировой рынок, сохраняя свою целостность, не остается нейтральным к социальным, политическим и экономическим потрясениям в отдельных государствах.

Внутренняя конвергенция относится к экономике и к государству. Государство не просто регулирует экономику, оно осуществляет партнерские отношения со своей экономикой, направленные на повышение эффективности внутреннего рынка и поддержание внешней конкурентоспособности экономики, что осуществимо только при открытости экономики

Необходимо определить, хотя бы в основных чертах, начальную и конечные точки институциональных изменений. То есть определить, что здесь следует понимать под капитализмом и под социализмом

2. Приведем принятое определение капитализма¹⁴. Капиталистическим называется такое ведение хозяйства, которое основано на ожидании прибыли, полученной хозяйственным путем, а значит, посредством мирного приобретательства, использующего шансы обмена. Капитализм в тех или иных формах существовал во все периоды человеческой истории, однако капиталистический способ удовлетворения повседневных потребностей свойственен только европейскому Западу и притом лишь со второй половины XIX века. Главная его отличительная черта – рациональная организация наемного труда. Решающим для этого приобретательства является учет капитала в денежной форме. Рациональность, как наиболее общая черта капиталистического производства, помимо рациональной организации труда, складывается также из особой рациональной организации рынка; рациональной техники, как производства, так и обмена; рационального твердо установленного права; рационального оборота прав участия в предприятии и прав на имущество, а также рационального образа мысли, рационального образа жизни и рациональной хозяйственной этики. Капитализму свойственно стремление к наживе, но безудержная алчность в делах наживы ни в коей мер не тождественен капитализму, и еще менее его «духу». Капитализм предполагает наличие справедливой нормы прибыли. Возможен также «авантюрный» капитализм, шансы которого на успех либо носят иррационально- спекулятивный характер, либо на насилие, прежде всего на добычу, в том числе в результате войн, либо посредством длительной фискальной эксплуатации государственных поданных или других стран..

В приведенном определении, имеет место идеализация капитализма Запада. Реально капиталисты, всегда будут стремиться к повышению

¹⁴ «Институциональная экономика» уч. пособ. под ред. Д.С.Львова, М.2001.

прибыли сверх установленных рамок, никакие этические соображения не останавливают их от грабежа более слабого партнера, а если для получения прибыли нужны силовые действия в той или иной, форме, то всегда пойдут на них. Об этом свидетельствует вся история «западного рационального капитализма» со второй половины XIX-го до начала столетия XXI-го.

В странах, длительное время развивающихся достаточно успешно по капиталистическому пути, проводятся усилиями демократических организаций институциональные изменения с целью внедрения определенных правил и отношений, присущих социализму. Целью этих изменений является стабилизация общества, снятие напряженности, возникающих в основном вследствие несправедливого распределения ВВП. Основными новыми институтами здесь являются институты, обеспечивающие перераспределение ВВП путем прогрессивного налогообложения и развития системы социальных льгот; ввод в экономику определенного уровня централизованного планирования (особенно во время кризисных ситуаций), определенное усиление демократических институтов, в частности усиление «веса» профсоюзов при решении общегосударственных задач. Возникает вопрос, приводят ли эти изменения к «слиянию капитализма и социализма», или к укреплению капиталистического строя с сохранением присущим ему принципиальных недостатков?

3. В странах, экономические отношения в которых базировались на социализме, т.е. отсутствовала частная собственность, на орудия и средства производства и осуществлялось централизованное государственное планирование, переход к капиталистическим отношениям проводится, как правило, под лозунгом «переход к рынку».

По-видимому, не найдется страны, на примере которой можно было бы определить понятие «рациональный социализм». Предположим, что наиболее развитый «социализм» был создан в СССР.

Основные его характеристики: собственность на орудие и средства производства только коллективная (два вида); плановая экономика с предельно высоким уровнем централизации, социальная направленность государства с соответствующей системой льгот. Вместе с тем, народ был отлучен от влияния на развитие страны - реальная власть была в руках партийно-советской номенклатуры. Демократические институты практически полностью отсутствовали: марксистско-ленинская идеология исключала какую либо критику; выборы превратились в фарс (в списке на «выбор» - один кандидат, уже выбранный властями); Верховный совет являлся собранием лиц, выбранных по утвержденным спискам и собирающихся раз в два года, чтобы единогласно принять решения, которые уже приняты и в дополнительных утверждениях в сущности не нуждаются; «самая демократичная в мире» сталинская конституция являла собой красивую бумажку, ни как не препятствующую массовым репрессиям невинных людей. Эксплуатация человека человеком была запрещена, но эксплуатация человека государством ничем не ограничивалась, что, в

частности, определяла крайне низкую зарплату основной массы населения. Часть зарплаты выдавалась деньгами, однако большая часть зарплаты выдавалась в виде различных трансфертов-доплат: бесплатные казенные квартиры, невысокая плата за жилищно-коммунальные услуги, бесплатное лечение, не высокая плата за проезд в государственном транспорте, недорогие путевки в дома отдыха и санатории, недорогие детские сады и пионерские лагеря, бесплатное всеобщее 8-ми летнее образование и т.п. Все эти льготы, конечно, характеризуют определенную социальную направленность государства, безусловного одобрения заслуживает отношение в СССР к детям, в идеологии была попытка привить уважение к трудящемуся человеку. Но все же в целом льготы и привилегии в первую очередь и в основном относились к номенклатуре. Простой рабочий мог всю жизнь прожить в комнате барака со всеми удобствами во дворе и почувствовать себя предельно счастливым, получив комнату в коммунальной квартире. Колхознику, не имеющему паспорт, был не нужен дешевый проездной билет. Обеспечение населения продуктами в большей части территории страны резко отличалось от снабжения в столичных городах - дефицит продуктов и промтоваров было явление обычное и т.д. Другое положение было у номенклатуры: дополнительная зарплата в конвертах, спецраспределители, спецбольницы, регулярные путевки в престижные санатории, «телефонное право» и пр. Причем номенклатура была строго «ранжирована» - «кому что положено». Таким образом, страна была разделена на привилегированную номенклатуру и остальное население. Это было государство номенклатуры, которая распоряжалась богатством страны по своему усмотрению. Огромные деньги тратились на военно-промышленный комплекс и на поддержку «коммунистических» режимов или группировок в других странах.

После ряда решений Хрущева положение населения несколько улучшилось. Главное - исчезли массовые репрессии. Однако, основные недостатки системы остались. Наметившаяся «оттепель» вскоре пошла на убыль и затем сменилась «застоем». Экономика страны все с большой скоростью стремилась к стагнации. Во времена Брежнева (позиционируемые как «развитый социализм») экономика продолжала плавно деградировать. усиливалась теневая экономика, телефонное право и семейные отношения лежали в основе правовой системы. набирала силы коррупция и связанные с ней криминальные структуры, в том числе в силовых органах государства (Щелоков, Чурбанов, убийство Машерова, и др., попытка Андропова «навести порядок» оказалась кратковременным эпизодом).

Так был ли в СССР построен социализм? По-видимому, нет. Это был вариант государственного капитализма. В других «социалистических» странах имелись свои особенности – но во многом копировалась система, существующая в СССР. Задачи реформирования каждой страны с социалистической направленностью также имели свои особенности.

4. В странах с развивающейся экономикой (в том числе в «социалистических» странах) альтернативой коррупционному либерализму, взятому на вооружение реформаторами российской экономики, может быть трансформация централизованного планирования и ценообразования. С позиций эволюционного подхода, планирование, не антипод рынка, а такой же, как рынок, естественный продукт эволюции институтов согласования частных и общественных интересов, включая интересы спроса и предложения. Если институты планирования сформировались позже, чем рынок, они предназначены для дополнения, а в ряде случаев для замещения функций рыночных институтов.

По мнению ряда экономистов¹⁵, для стран с централизованной плановой экономикой цивилизованное развитие рыночных отношений должно заключаться в «системной эволюции социализма в рамках закономерностей внутренней и внешней конвергенция». Однако подобное развитие в 90-ые годы в России оказалось не реализованным вследствие слабости институтов. Для цивилизованного развития рынка необходим «примат институционализма, что будет означать не уход от экономики, как рациональной системы финансовых, денежных и товарных отношений, а замену экономического детерминизма объективно необходимым алгоритмом становления.

¹⁵ *Амосов. ЭиММ, 1999, №1*

5. Институциональные траектории

5.1 Основные положения институционального развития

Институциональное развитие - изменение институтов во времени происходит по траекториям, которые называются *институциональными траекториями*. В свою очередь институциональные траектории определяют траектории социально-экономического развития стран.

Институциональное развитие включает две компоненты: инновационную, порождаемую в результате естественного отбора либо конструирования, и имитационную, возникающую вследствие заимствования (трансплантации) институтов из других институциональных систем. Соответственно, различают два механизма, порождающих институциональные траектории: естественный отбор и реформы

Существуют два способа описания траекторий, как функция времени и как функция состояния. Во втором случае указывается направление движения (изменения на следующем шаге при дискретном времени) в зависимости от текущего состояния системы, в случае большой неопределенности, что характерно при реформах, этот способ предпочтительнее. На практике оба способа используются в комбинации.

Для обеспечения институционального развития необходимо выбрать (построить) перспективную траекторию временной последовательности институтов, удовлетворяющей определенным требованиям и имеющей шансы на успех. Для этого необходимо определить институциональное пространство, в котором происходит движение. Выбор такого пространства задача сложная и не тривиальная.

Таким образом, институциональная траектория представляет собой последовательность *промежуточных институтов*, ведущую к намеченной цели - созданию институциональной системы, способствующей успешному социально-экономическому развитию страны. Начальной точкой траектории может быть либо существующий, либо сконструированный, либо заимствованный институт.

Крупные институциональные изменения *происходят медленно*. Чем выше институциональная неуверенность, тем выше затраты по операциям, тем сложнее построить удовлетворительные институциональные траектории. Одна из трудностей заключается в необходимости учитывать динамику неформальных отношений, поскольку легитимными основами законов являются неформальные нормы. Непонимание этого часто приводит к результатам, отличающимся от ожидаемых.

5.2. Естественный отбор

Естественный отбор опирается на локальный поиск, происходит за счет небольших институциональных инноваций. Жизнеспособная, выдержавшая конкуренцию инновация закрепляется. Поскольку эти инновации опираются на ограниченный во времени и пространстве опыт, накопление локально положительных изменений может в результате привести и к неэффективной

институциональной конструкции. То есть, результаты естественной эволюции не однозначны. Могут воспроизводиться как прогрессивные, так и тупиковые варианты. (Пример – различия в развитии институтов на севере и юге Италии),

Отмечается инерционный характер эволюции - зависимость от предшествующей траектории развития или *историческая обусловленность развития*. Такая зависимость имеет место, если вчерашние институциональные рамки остаются значимыми и ограничивают варианты выбора сегодня и в будущем.

При эволюционном варианте развития институтов происходит легализация неформальных рамок. Пример, институт торгового арбитража вырос из неформальных норм средневековых ярмарок. (Принцип формализации традиций лежит в основе общего права)

Чтобы неформальная норма была легализована она должна избавиться от своей дуальной природы – двух стандартов поведения для своих и для чужих. Для этого необходимо не только ввести легальные санкции вместо нелегальных, но и расширить круг лиц (атрибут) и цель (распространение действия на все общество). Легализация многих неформальных норм СССР приведет к рынку, подобному рынку юга Италии.

Причины инерционности институционального развития находят объяснение в трех теориях: идеологии, общественного выбора и игр..

Объяснение на основе теории идеологии.

В *новой экономической истории* под *идеологией* понимается способ восприятия ежедневно возникающих проблем, который позволяет минимизировать количество информации, требуемой для их решения (позитивное определение), и суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действует индивид (нормативное определение).

Индивиды изменяют свои идеологические воззрения, когда их практический опыт не поддается *интерпретации* на основе прежней идеологии. Однако несоответствие опыта идеологии далеко не сразу приводит к радикальной смене идеологических воззрений – изменения носят характер коррекции. Радикально новый опыт, проходящий через фильтр основанного на идеологии восприятия, превращается лишь в незначительным образом скорректированный старый.

Длительные периоды медленных, частичных изменений (в идеологии) сменяются относительно короткими периодами радикальных изменений, в течение которых происходит смена интерпретаций. Преобразование идеологии описанным методом «прерывистого равновесия» носит не автоматический характер, а осуществляется лишь при наличии в самой идеологии элементов, ответственных за ее коррекцию. Соответственно идеологии бывают двух типов, ориентированных на *инверсию* или на *медиацию* нового опыта. Логика инверсии - легализация неформальной нормы без ее изменения или ее запрещение. Логика медиации –

интерпретация неформальной нормы в соответствии со спецификой взаимодействия в рамках общества в целом.

Для истории России характерна идеология, ориентированная на инверсию. По мнению одного из историков, можно отметить циклический характер развития истории в постоянных колебаниях между двумя полюсами (дуальными оппозициями) локализмом социальных, экономических и политических взаимодействий (соборный идеал) и максимально централизованными взаимодействиями в режиме авторитарного государства (авторитарный идеал). Причиной же колебаний является невозможность в рамках господствующей в России ментальности поиска синтеза между нормами локального мира и требованиями «большого общества». Фактически российский опыт показывает, что даже государство может функционировать на основе характерных для неформальных норм разделения людей на «своих» (поданных) и на «чужих» (в отношении которых возможен произвол).

Объяснение на основе теории общественного выбора

Причиной, затрудняющей преобразование неформальных норм в эффективно действующие формальные нормы, является обладание нормами – характеристиками чистого общественного блага (нормы, которые используются для взаимодействия совместно все экономические агенты, вне зависимости от того принимают ли они участие в процессе корректировки норм и их интерпретации с точки зрения нового опыта). Соответственно, для норм характерны три свойства, причем все они связаны с ролью, которую нормы играют в обеспечении координации деятельности.

Свойство неизбирательности в потреблении (употреблении нормы одним человеком не уменьшает ее доступность для остальных).

Свойство неисключаемости в потреблении (ни кому не запрещено пользоваться нормой).

Свойство неисчерпаемости в потреблении (Использование нормы одним индивидом не снижает (даже усиливает) ее эффективности для других).

В корректировке нормы могут быть заинтересованы многие, по мало желающих заняться этим

Итак, согласно теории общественного выбора, институциональное развитие, точнее его отсутствие, заключается в лучшем случае в простой легализации неформальных норм. Этот вариант предполагает закрепление неформальных норм в законе без их интерпретации и корректировки, связанной с высокими издержками.

Объяснение на основе теории игр

Согласно теории игр модификации неформальной нормы в процессе ее легализации мешает распространенность неформальной нормы в обществе.

Модифицированная новая норма в таком случае не обязательно будет поголовно использована, даже если она эффективнее старой неформальной норме.

Таким образом, эволюционные изменения допускают лишь развитие норм по аналогии, исключая их радикальную корректировку и интерпретацию в соответствии с изменившимися условиями и /или потребностями людей. Фактически одна и та же норма может воспроизводиться бесконечно, в разных ситуациях, в разных формах, как легальной, так и внезаконной. Проблема не возникает, если норма изначально эффективна в обеспечении взаимодействия и универсальна, но такое совпадение не правило, а исключение.

5.3. Реформы

Реформы обычно осуществляются государством. Это механизм целенаправленного изменения некоторой совокупности институтов, разработанной специальными агентами.

Импорт институтов – революционные изменения проводятся государством (вне зависимости от его характера) и касаются только формальных норм

Образцы для импорта институтов

1) Теоретические модели. Например, институты СССР после Октябрьской революции (до середины 1918 г) создавались под кальку работ Маркса и Энгельса. Институты становления рынка в Англии строились по модели А.Смита, И.Бентама, У.Таунсенда.

2) Образцы, существующие в данной стране, но исчезнувшие в процессе исторической эволюции общества.

3) Образцы, существующие в других странах (политические и экономические). Социальными группами, заинтересованными в импорте политических институтов выступают часто новые политические элиты, стремящиеся укрепить свою власть, и интеллигенция, стремящаяся преодолеть традиционализм общества.

В экономической области страна-экспортер института получает преимущества при торговле со страной-импортером. Страна-импортер получает хорошо зарекомендовавший себя институт, не затрачивая средств на «пробы и ошибки». На мировом рынке всегда существует выбор институтов. Запретов на их копирование в мировом праве нет.

Импорт институтов безусловно оказывает влияние на динамику институционального и экономического развития., но это влияние может принимать как позитивные, так и негативные формы. Основным фактором, влияющим на успех импорта институтов, являются *степень и характер конгруэнтности господствующих в стране-импортере неформальных норм и формальных норм, на основе которых функционирует импортируемый институт*

Страны, которые принимают законы, пригодные для других экономических условий, для других неформальных норм и побудительных факторов, получают в результате совсем не то направление развития, которое имеет государство, откуда эти законы заимствованы. Заимствовать институты по критерию их эффективности в других национальных

контекстах бессмысленно. Важна также определенная последовательность проведения реформ. Так, либерализация внешней торговли одновременно с либерализацией цен скорее всего приведет к отрицательным результатам.

5.4. Конгруэнтность институтов

Конгруэнтность институтов означает близость общих тенденций развития институтов, что может привести к их конвергенции — схождению вплоть до совпадения траекторий их институционального развития.

Таки образом, наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их *конвергенцию* — сближение тренда траекторий институционального развития.

Различают: *позитивную* конвергенцию — сближение формальных и неформальных норм на основе тенденций, ведущих к оптимуму; *негативную* конвергенцию, которая принимает форму общей тенденции к неэффективному результату; *эволюционную* конвергенцию — сближении норм представляется как динамический процесс; *статическую* конвергенцию — ситуацию, в которой формальные и неформальные нормы дополняют друг друга.

Существует несколько методик измерения степени и характера конгруэнтности институтов.

Юридическая методика строится на основе предположения, что имплантируемая норма будет работать только при условии принадлежности юридической системы-донора и юридической системы-рецептора к одному и тому же классу эквивалентности, т.е. взаимодействующие нормы должны описываться с помощью отношений рефлексивности (xRx и yRy), симметричности (xRy и yRx) и транзитивности (xRy и $yRz \Rightarrow xRz$)/

Методика Дж.Ховстеда разработана для сравнения управленческой культуры в различных странах, позволяет измерять расстояние между формальными и неформальными нормами по пяти параметрам: дистанция власти (степень восприятия менее властными структурами как должного неравенства распределения власти), индивидуализм versus коллективизм (степень восприятия людьми себя как индивидов, идентичность которых отделена от принадлежности к какой либо социальной или производственной группе или, наоборот, идентичность воспроизводится из факта принадлежности группе. В частности, индивидуалистские и коллективистские отличаются преобладанием норм, отмеченных в табл.5.1); мужское или женское начало (степень различия ожиданий относительно мужских и женских социальных ролей); избежание неопределенности (характер отношения к риску: нейтральность, склонность, отрицание); ориентация на кратковременны или долговременные цели (склонность к сбережениям и его величина).

Табл. 5.1.

<i>Индивидуалистская культура</i>	<i>Коллективистская культура</i>
<i>Социальное положение определяется на основе индивидуального успеха</i>	<i>Социальное положение определяется на основе пола, национальности, принадлежности семье</i>
<i>Индивидуалистская культура</i>	<i>Коллективистская культура</i>
<i>Социальное положение определяется на основе индивидуального успеха</i>	<i>Социальное положение определяется на основе пола, национальности, принадлежности семье</i>
<i>Право призвано защищать индивидуальные права</i>	<i>Право нацелено на защиту групповых интересов</i>
<i>Люди действуют свободно, на свой страх и риск</i>	<i>Люди должны ставить интересы группы выше индивидуальных</i>
<i>Допускается выражение непопулярного мнения</i>	<i>Выражение непопулярного мнения не приветствуется</i>
<i>Преобладает индивидуальный процесс принятия решения</i>	<i>Преобладает процесс принятия решения через консенсус</i>
<i>Лояльность (фирме, государству) не приветствуется</i>	<i>Отношения строятся на основе лояльности</i>

Методика С.Корнела и Дж.Колта предложена для определения степени совместимости формальных институтов власти и неформальных норм, регулирующих властные отношения. В методике используются следующие параметры: структура власти, властные полномочия (какие права могут быть отчуждены в пользу институтов власти и какие не могут), место институтов власти в социальной структуре, источник власти (наследственная, харизматическая, экспертная).

Методика, основанная на сравнении норм, которые образуют идеальный тип господствующего в обществе неформального института и идеальный тип импортируемого формального института. Например, идеальным типом рынка является совокупность следующих норм: сложный утилитаризм, целерациональное действие, деперсонифицированное доверие, эмпатия, свобода в позитивном смысле, легализм. Именно эти нормы задают параметры для анализа существующих неформальных норм.

Из анализа экономики РФ следует вывод о рассогласовании, неконгруэнтности неформальной нормы и нормы, на основании которой функционирует рынок (это следует из анализа по всем пяти параметрам). Т.е., в результате импорта институтов произошла не конвергенция, а *дивергенция* (возрастающее рассогласование) формальных и неформальных норм.

Исходя из изложенного следует возможность двух сценариев развития событий при импорте институтов.

1-ый, в случае конгруэнтности формальной и неформальной норм (найдена страна, формальные институты которой обеспечивают такую конгруэнтность) происходит ускоренное институциональное развитие. Но при этом радикальной смены траектории институционального развития не происходит, так как изначально формальные и неформальные нормы не противоречили друг другу. Институт лишь проходит быстрее ряд этапов

своего становления, которые в случае эволюционного развития заняли бы значительно больше времени. Схематично это показано на рис. 5.1.

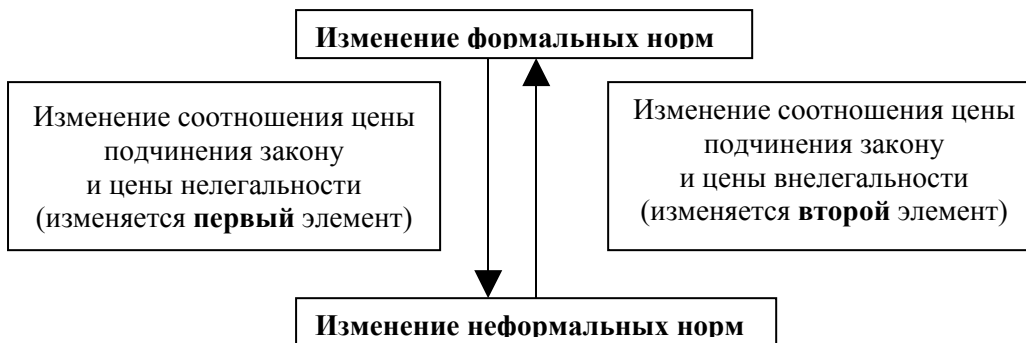


Рис. 5.1.

2-ой, в случае неконгруэнтности формальной и неформальной норм происходит замедление институционального развития ввиду роста рассогласования между формальными и неформальными нормами. Второй сценарий тем более не предполагает, что происходит радикальная смена траектории институционального развития.

Таим образом, революционный вариант, связанный с импортом институтов, может и ускорять и замедлять движение по траектории институционального развития.

Важным методом отбора институциональных инноваций (сконструированных и заимствованных) является *институциональное экспериментирование* с целью избежать серьезного ущерба в том случае, если институт окажется дисфункциональным. Институциональную и культурную среду смоделировать весьма трудно, поэтому эксперимент проводится в реальных условиях на выделенном сегменте народного хозяйства.

5.5. Стратегии реформ

Рациональный выбор и реализация институциональных траекторий – основная, мало исследованная проблема теории реформ.

В конце 80-х годов шли дебаты, следует ли для ликвидации экономического отставания использовать «шоковую терапию» или «градуалистский подход». Шоковая терапия порождает очень частный вид траектории, приемлемый только в специфических условиях

Градуализм как раз связан с выбором институциональной системы. В определенной степени - это задача оптимального управления с закрепленными концами. Выбор траектории связан с выбором промежуточных институтов.

В пользу шоковой терапии приводятся следующие аргументы:

1) Если реформы нужны, их надо проводить быстро, промедление приведет к дополнительным издержкам;

2) Постепенное изменение не всегда реализуемо, например, приватизация возможна, если количество приватизируемых предприятий превзойдет некоторый порог;

3) Реформирование должно быть комплексным;

4) При быстром реформировании противники реформ не успеют объединиться и помешать реформе.

Практически эти аргументы оказываются несостоятельными. Во-первых, при быстрой замене одних правил другими возникает длительный переходной процесс, а сходимости к равновесному состоянию не гарантирована, более того сложившееся равновесие может быть не эффективным; во-вторых, порог не обязательно необходим, более важно выбрать исходное институциональное пространство (например, государство может постепенно увеличивать область приватизации); в-третьих, при быстрых и комплексных изменениях агенты не успевают адаптироваться, а реформаторы исправлять ошибки, в результате – значительные издержки и массовое недовольство; в-четвертых, группы населения, проигрывающие в результате реформ, нередко имеют возможность их блокировать, а реформаторы, стремясь достичь результатов любой ценой, усугубляют ошибки.

Примеры успешной шоковой терапии практически отсутствуют.

Примеры неудачного применения известны. Венгрия и Польша в 1992 г. испытывали трудности из-за большого числа просроченных кредитов. В Венгрии была применена шоковая терапия, принят очень жесткий закон о банкротстве. В результате суды были переполнены делами о банкротстве. Население потеряло доверие к банкам. В Польше провели реформу, в течение года законы о банкротстве был приостановлен, проведена реструктуризация долгов, положение банков улучшилось, стали расти кредиты реальному сектору.

Неудача реформ в определенной степени явилась также следствием поспешного (как это требуется при шоковой терапии) заимствования (трансплантации) институтов из развитых институциональных систем прежде, чем сформируются условия для их нормального функционирования в стране-реципиенте. Соответственно имела место дисфункция трансплантированных институтов: атрофия, отторжение, перерождение, и конфликт.

Стратегия *выращивания институтов* – поддержка естественной эволюции существующих институтов – в определенном смысле противоположна шоковой терапии. Недостаток стратегии – низкая скорость преобразований. Преимущество – возможности адаптации и коррекции. Поскольку стратегия требует много времени, велика вероятность появления лобби, заинтересованного в остановке процесса. В чистом виде стратегия редко имеет перспективы. Большие успехи могут быть получены при управляемом выращивании путем изменения экзогенных параметров института (улучшаются условия существования института). Управляемое выращивание – частный случай стратегии промежуточных институтов,

которая, кроме изменения экзогенных параметров, может включать *конструирование, трансплантацию, институциональный эксперимент*.

Соответственно, представляет собой последовательность промежуточных институтов, ведущая к намеченной цели. Конечные и промежуточные институты институциональная траектория создаются либо путем конструирования, либо путем трансплантации. Используются и сочетание этих подходов. В качестве промежуточных институтов могут быть использованы либо существующие, либо сконструированные, либо заимствованные институты.

Стратегия промежуточных институтов должна быть достаточно гибкой, использовать все имеющиеся инструменты. Может быть использован опыт других стран, прошедших аналогичный путь развития. Хотя успешно развивающиеся страны, кроме использования опыта других стран всегда опирались на институциональные инновации, адекватные собственной культуре и историческому опыту.

Движение вдоль институциональной траектории определяется не только внешними факторами, но и внутренней логикой саморазвития: каждый институт воздействует на массовую культуру и человеческий капитал, создавая условия для внедрения более передовых форм. Промежуточные институты могут служить ростками более совершенных форм, а могут, ослабив имеющиеся ограничения, способствовать внедрению эффективных институтов. Могут выполняться и обе функции.

5.6. Выбор институционального пространства. Перспективные траектории: одиннадцать условий¹⁶

Для задания институциональной траектории необходимо выбрать пространство, т.е. описать множество траекторий, допускающих преобразование, ведущее к намеченной цели. При выборе стратегии реформ необходимо учитывать макро- и микропараметров системы. Чем меньше ожидаемые изменения, тем больше оснований для быстрых реформ и тем меньше потребность в институтах. Многие реформы могут быть разделены на этапы и блоки. Тем самым частично формируется институциональное пространство.

Для создания законов, построения траекторий в пространстве институциональных траекторий, обоснования структуры промежуточных институтов необходимо усилий многих тысяч специалистов.

Найти оптимальную траекторию на институциональном пространстве задача практически не разрешимая, требующая сочетания формального и неформального подходов. Целесообразно сформулировать требования к институциональным траекториям, выполнение которых позволит считать траекторию перспективной, т.е. с большой вероятностью приводящей к намеченному результату. Важнейшим условием перспективности траектории является выполнение ряда ограничений. В противном случае внедренный институт окажется не эффективным.

¹⁶Овсеено

1. Ресурсные ограничения

Из наличия ресурсных ограничений и наличия альтернативных возможностей использования ресурсов следует, что проводить слишком много реформ одновременно нецелесообразно, чрезмерно высокие темпы и масштаб преобразований неизбежно ведет к снижению благосостояния.

Взгляд на реформы как на проект, требующий капиталовложений, приводит к необходимости оценки эффективности реформ путем сопоставления издержек и выгод (метод «затраты - эффект»). Методы подобных оценок успешно используются.

Можно принять за основу динамическую модель, в которой в каждый момент времени выбирается объем ресурсов, направляемых на потребление и на расширение производства, и добавить в нее оценку, как инвестиции в реформы влияют на эффективность производства. Известна подобная модель применительно к проблеме приватизации.

2. Технологические ограничения

При проектировании реформ следует учитывать технологические ограничения. Пример в газовых и электрических системах отделение производства от распределительных сетей и ввод свободных цен при сделках между поставщиком и потребителем приведет к высокому уровню монополизации и ухудшит ситуацию, если имеет место недостаточная пропускная способность сетей (по этой причине в США имел место рост цен на электроэнергию - Калифорнийский кризис. Возможность выбора поставщика привел к перегрузке отдельных направлений в сетях)

3. Особенности гражданской культуры и человеческого капитала

Пренебрежение значением массовых ожиданий вызовет сопротивление реформам. Высокий уровень доверия граждан и предпринимателей друг к другу и к государству необходим для успешного функционирования кредитно-финансовых институтов. Низкий уровень доверия непосредственно влияет на структуры управления, порождая дополнительные контролирующие органы. Массовое неверие в справедливость и силу закона приводит к множеству нежелательных явлений, тормозящих реформы.

Совокупность знаний и навыков которыми обладают экономические агенты, и рутин, которым они следуют, - все, что объединяется термином «человеческий капитал», - должно быть учтено при выборе институциональных траекторий. Рынок не может быть эффективным, если менеджеры не имеют представления о маркетинге, финансовые институты не могут развиваться в обществе, где вкладчики не умеют оценивать риски. Институциональные реформы тесно связаны с относительно медленным процессом изменения массовой культуры. Это одна из важнейших причин, в силу которой необходимо использовать промежуточные институты.

По каким то причинам в литературе не обращается должного внимания на то, что проводимые реформы сами послужили основой для существенного снижения культуры общества, привели к возникновению и развитию условий, тормозящих реформы. В первую очередь складывалось сопротивление тем реформам, которые явно не способствовали улучшению

благополучия общества, текущего и в перспективе, а такие реформы превалировали. Реформы получили ту отрицательную реакцию общества, которую они заслужили, к тому же привели к снижению культуры общества, особенно в части нравственности. Непосредственным результатом реформирования является резкое усиление коррупции и преступности.

4. Политические ограничения: принятие решения о проведении реформ.

При разработке оптимальной траектории в пространстве институциональных траекторий следует учитывать, кто будет принимать решение о начале реформ, а также решения относительно их продолжения. Если даже известно, что реформа выгодна всем сторонам, принимающим решение, они могут не достичь согласия при распределении выигрыша. Современные системы принятия политических решений сложны, их учет связан с принципиальными трудностями.

Для соблюдения политических ограничений нужна стабильная власть. Вероятность наличия такой власти без демократии не велика. Однако эта вероятность не велика и в условиях «незрелой» демократии. «Быстрая» демократия при плохих институтах ведет к замедлению экономического роста.

5. Комплементарность институтов и замедление реформ.

В процессе проведения реформ необходимо при учете связи между институтами иметь в виду два аспекта: 1) совместимость внедряемых институтов и уже существующих, 2) зависимость результата от последовательности поведения преобразований. Проводимые реформы, как правило, положительно комплементарны в статике, будучи завершены, они дополняют друг друга. Однако проводимые одновременно или в неверной последовательности они могут нанести серьезный ущерб экономике. Так, либерализация цен и приватизация в статике дополняют друг друга. Однако либерализация может дать эффект в условиях государственной собственности, в то время как приватизация, проведенная при сильно неравновесных ценах неизбежно приведет к отрицательным последствиям.

Связи между институтами не всегда очевидны. Однако ясно, что демократизация может способствовать экономическому росту лишь при достаточно высоком уровне законности; приватизация не имеет смысла, если частная собственность не защищена; закон о банкротстве не может работать в условиях кризиса неплатежей и т.д.

Аналогичное различие между статической и динамической комплементарностью имеет место для либерализации цен и внешней торговли. Если либерализация внешней торговли проводится до установления внутреннего равновесия цен, потери неизбежны..

Таким образом, при выборе последовательности промежуточных институтов необходимо учитывать как статические, так и динамические ограничения.

6. Ослабление ограничений вдоль траекторий

Может оказаться, что для того, чтобы на ранней стадии реформ внедрить необходимые институты, некоторые ограничения должны быть ослаблены.

Последняя задача может решаться с помощью промежуточных институтов. Пример муниципальные предприятия Китая.

7. Сдерживание перераспределительной активности.

На начальном этапе реформ во всех переходных экономиках наблюдался рост перераспределительной активности: увеличивалась доля теневого сектора, росли коррупция и преступность. Борьба за ренту отвлекала материальные и людские ресурсы от процесса производства. Становление рынка сопровождалась эскалацией издержек состязания, связанных с лоббированием, ценовой конкуренцией, ожесточенной борьбой за контроль над рынком, многочисленными захватами и поглощениями, ростом затрат на рекламу.

При планировании реформ следует предусмотреть сдерживание перераспределительной активности. Для достижения этой цели необходимы, государственный контроль, правильный выбор темпа и последовательности реформ, налогообложение, обеспечивающее изъятие переходной ренты, регулируемое перераспределение.

8. Формирование благоприятных институциональных ожиданий и стимулирование движения вдоль траектории.

Стратегия реформ должна предусматривать не только государственную поддержку новым институтам, но и встроенную систему стимулов, обеспечивающую стремление экономических агентов способствовать, по крайней мере не мешать, планируемым изменениям. Возможно появление лобби, заинтересованного в сохранении промежуточных институтов. В результате может появиться *ловушка частичной реформы*. Например, введенная в России в 2001 году плоская шкала налогообложения не оправдала надежд на существенное увеличение доли собираемых налогов, но привела к усилению раскола населения. Против отказа от этой шкалы выступают крупный бизнес и некоторые законодатели.

Чтобы выбранная стратегия была реализуема, она должна на каждом этапе создавать спрос на институциональные изменения, формируя соответствующие институциональные ожидания. Необходимо правильно выбрать темп изменений, чтобы, с одной стороны, не внедрять новые институты, прежде чем в результате ослабления ограничений возникнут надлежащие условия, а с другой – не дать сформироваться лоббистским группам, тормозящим реформы.

Чрезвычайно важно формировать благоприятные ожидания относительно результатов реформ. Планируя институциональную траекторию, следует стремиться, чтобы при движении вдоль нее ни одна значительная социальная группа не проигрывала. Необходима при этом доброкачественная информация об ожидаемых выгодах.

9. Парето-улучшения и компенсация потерь

Траекторию, при движении вдоль которой ни одна значительная социальная группа не проигрывает, следует назвать Парето-улучшающей. Такая траектория не всегда реализуема и требуется плановая компенсация потерь некоторым социальным группам, хотя бы частичная. Кроме того,

даже при наличии Парето-улучшающей траектории отдельные агенты будут препятствовать ее реализации, по причине несогласия с распределением совокупного выигрыша. Поэтому государство должно организовать диалог между различными социальными группами для достижения консенсуса.

Требование компенсации потерь преследует три основные цели: обеспечение поддержки реформ, сдерживание поиска ренты, достижения справедливого распределения.

10. Использование инструментов стимулирования роста

Хорошие институты создают основу для экономического роста. Но только хороших институтов не достаточно. Для выхода из ловушки недоразвитости необходима активная государственная политика, стимулирующая организацию и частичное финансирование крупных инвестиционных проектов и технического прогресса. Это, в свою очередь способствует развитию институтов и успеху реформ.

11. Перспективные траектории

Траектория институтов называется перспективной, если она согласуется с ресурсными, технологическими и институциональными ограничениями и предусматривает встроенные механизмы, стимулирующие запланированное изменение институтов и предотвращающие возникновение дисфункций и институциональных ловушек.

Такая траектория соединяет в институциональном пространстве действующие институты с желаемыми.

Перспективная траектория должна:

- 1) учитывать масштаб отклонения параметров исходной институциональной системы от целевой;*
- 2) быть согласованной с ресурсными ограничениями;*
- 3) быть согласованной с технологическими ограничениями;*
- 4) учитывать особенности гражданской культуры и уровень развития человеческого капитала;*
- 5) учитывать возможности принятия политических решений о реформах и отказа от них;*
- 6) учитывать статическую и динамическую комплементарность институтов. Предусматривая рациональную последовательность институциональных изменений;*
- 7) обеспечить ослабление ресурсных, технологических и институциональных ограничений вдоль траектории;*
- 8) включать эффективные меры сдерживания перераспределительной активности;*
- 9) формировать институциональные ожидания, стимулирующие движение вдоль траектории;*
- 10) предусматривать на каждом шаге, по крайней мере частичную, компенсацию потерь основным группам экономических агентов, которые могут проиграть в процессе реформирования;*
- 11) сочетаться с государственной политикой экономического роста.*

Требование 1 связано с выбором институционального пространства и общей стратегией реформ. Условия 2-6 содержит указания на основные ограничения. Условия 7-11 уточняют механизмы, обеспечивающие движение вдоль траектории, условия эти сильно взаимосвязаны.

Требования сформулированы на качественном уровне. Не одно из них нельзя считать необходимым, также как их выполнение не гарантирует полностью положительный результат. В любом случае не учет любого требования приведет к дополнительным потерям

5.7. Сравнение особенностей функционирования институтов в различных рамках

Особенностей функционирования институтов в различных рамках пояснены в таблице. 5.2.

Табл.5.2

Критерий сравнения	Формальные рамки	Неформальные рамки	Спонтанно выбираемые рамки
Структура	Правило	Правило или норма	«Совместная стратегия»
Характер санкций за невыполнение.	Легальные: административная или уголовная ответственность	Социальные (абстракция, потеря репутации)	Санкции отсутствуют
Где закреплены	Писанное право	Неписанное право	Интуиция
В отношении кого действуют	Все индивиды <input type="checkbox"/>	Действие ограничено рамками социально однородных или лично знакомых групп людей	Людей, обладающих информацией друг о друге
Транзакционные издержки	Не зависят от личности. определяются лишь степенью эффективности государственного вмешательства в регулирование прав собственности	Минимальны при сделках внутри социально однородных или лично знакомых групп людей. Максимальны – в других случаях	Отсутствуют
Пример	Товары, услуги и финансы, свободно перемещающиеся по всей территории РФ	«Где сила там и право», (Свой своему поневоле друг), «Худой мир лучше доброй ссоры»	«Стадный» инстинкт. В эконом. сфере – поведение субъектов фондового рынка

Особого внимания заслуживает сравнение транзакционных издержек.

Приближаются к идеальному случаю минимальных транзакционных издержек сообщества биржевых торговцев и торговцев алмазами, восточные базары, средневековые ярмарки. Состояние минимальных издержек исчезает, когда к сделкам привлекаются люди, не принадлежащие к социально

однородной группе или группе лично знакомых лиц. Для того чтобы остаться в рамках неформальных правил сохранить минимальные издержки, возможно расширение круга лиц, входящих в социально однородную группу (например, включение наиболее выгодных партнеров, расширение семейного круга).

5.8. Институты. Посткейнсианский анализ¹⁷

Специфика того или иного подхода к изучению институтов заключается в идентификации институтов и выделению их координирующих и стимулирующих функций

Правила, определяющие порядок во взаимодействии людей распадаются на неформальные (культурный контекст), формальные (институциональная среда) и локальные (институциональное устройство). Координирующее значение этих правил в том, что они ограничивают поведение людей и, следовательно, делает их более предсказуемыми. Стимулирующая роль правил связывается с эффективной организацией транзакций, следствием которых является реализация «выгод от торговли». Транзакция является исходным пунктом или «базовой единицей» институционального анализа.

Культурный контекст и институциональная среда определяют набор возможных организационных единиц, и, таким образом, определяют величину и структуру транзакционных издержек.

Посткейнсианский отправной точкой анализа институтов является теория выбора активов. Выбор будет делаться в пользу активов с наибольшей собственной ставкой процента, чем определяется направление инвестиций в масштабах экономической системы.

Выбор экономическими агентами активов тесно связан с заданием горизонтов планирования, при достаточной широте которых будет иметься достаточный стимул к осуществлению производственных инвестиций. Степень неопределенности будущего зависит от институтов. При расширении горизонтов планирования можно уточнить: неопределенность будет зависеть от наличия или отсутствия унифицированного образа будущего

Создание образа будущего последовательно пройдет от конвенциональных ожиданий, отличающихся от других видов неформальных правил (таких как религия, обычаи, традиции) недолговечностью, к упорядоченным во времени деловым циклам. Инвестиционный выбор будет делаться в пользу непроизводственных активов, которые будут приобретаться с целью сохранения ценности богатства (денежные активы) и, или получения краткосрочного актива (финансовые активы)¹⁸.

Посткейнсианский анализ формальных правил: антициклическая политика

¹⁷ А.Скоробогатов. «Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ». ВЭ, №8, 2006.

¹⁸ Под денежными активами понимаются национальная или иностранная валюта, а также ликвидные банковские счета, под финансовыми активами – деловые активы и долговые обязательства, допускающие получение значительного дохода при переоценке ценностей.

Когда речь идет о формальных правилах, в посткейнсианстве основное внимание уделяется не таким более или менее устойчивым их разновидностям, как конституция государства и права собственности (они играют главную роль в неонституциональной теории), а текущей фискальной и денежной политике, влияющей на деловой цикл.

Экономическая политика характеризуется изменчивостью. Антициклическая политика проводится в течение периода, состоящего из нескольких циклов, за которыми неизбежно следует период пассивной экономической политики. Такое чередование является следствием морального риска. Проблема морального риска в существовании конфликта между стимулами и страховкой. При наличии страховки отсутствует связь между усилиями агентов и получаемыми ими результатами, и, как следствие, у агентов исчезают стимулы заботиться о будущем. Условием наличия стимулов «проявлять заботу» является наличие неопределенности относительного будущего выигрыша.

Государство посредством антициклической политики страхует деловой мир от волны банкротства. Это приводит, также как и при традиционном страховании, к ослаблению осмотрительности деловых людей. Однако, отказ от рискованных проектов связан для делового мира с упущенными высокими прибылями, поэтому он будет выбирать более рискованные проекты.

При наличии антициклической политики конфликт между стимулами и страховкой будет приводить к увеличению средней рискованности инвестиций.

В результате стремления агентов сформировать свои ожидания, исходя из предполагаемых ожиданий других, общественные ожидания становятся более однородными, происходит институционализация принятия решений, следование общепринятым правилам рациональности.

Специфика конвенциональных ожиданий, как разновидности неформальных правил заключается в их изменчивости в течение относительно коротких промежутков времени. Динамика возникновения и распада конвенциональных ожиданий является движущей силой делового цикла. Эта динамика либо вызывает цикл, либо увеличивает его амплитуду. По мере накопления ошибок в воспроизводстве унифицированного образа будущего и его разрушение, что приводит к смене фазы цикла – переход к фазе депрессии. Фаза депрессии – этап нащупывание нового образа будущего.

Таким образом, активная политика является разновидностью формальных правил, которые могут действовать в течение одного или нескольких циклов. Когда издержки применения этих правил превышают приносимые ими выгоды в виде стабильности функционирования экономической системы, происходит переход к пассивной политике. Последняя также является временной, поскольку ее проведение означает отсутствие государственного страхования инвестиций делового мира, что требует от него большей осмотрительности при выборе инвестиционных

проектов. Допустимый уровень рискованности проектов в результате будет снижаться.

Итак движущей силой цикла экономической политики является допустимый уровень рискованности осуществляемых инвестиций. Это показатель определяет сравнительную выгодность активной и пассивной политики.

*Институциональный и посткейнсианский анализ локальных правил:
форвардные контракты*

Функция локальных правил – эффективная организация трансакций, различающихся тремя параметрами: специфичностью активов, структурной неопределенностью и частотой. В соответствии с уровнем структурной неопределенности, характеризующим те или иные трансакции, для них подбираются наиболее подходящий способ организации, и в зависимости от специфичности активов и частоты делается выбор между рынком (рыночное управление), третьей стороной (трехстороннее управление) и остаточным контролем (объединенное управление). Структурная неопределенность неизменный параметр трансакций, их эффективная организация обеспечивает гибкость контрактных отношений.

В рамках неоинституционального анализа следует, что в реальных инвестициях доминирует специфическая составляющая инвестиций, а в финансовых инвестициях доминирует специфическая составляющая инвестиций. «Специфичность» определяется » как доля ценности актива, который он теряет при наилучшем альтернативном управлении. «Ликвидность» - как доля актива, утрачиваемая при его обмене на другой актив. Ликвидность и специфичность - противоположные характеристики (различные знаки в терминах), в определениях имеющие значительное сходство. Специфическая составляющая в финансовых инвестициях незначительна. Неликвидность и специфичность характерны для реальных инвестиций. В фазе спада экономики ожидаемая доходность реальных инвестиций низка и определяющим направлением инвестиций - сохранить ценность богатства – т.е. ликвидность активов.

Неформальные (унифицированный образ будущего) и формальные (антициклическая политика) правила снижают структурную неопределенность. Форвардные контракты снижают неопределенность поведенческую

Между неоинституциональным и посткейнсианским анализом контрактов много общего. Но есть и различия.

Во-первых, в посткейнсианстве рассматриваются только форвардные контракты, имеющие долгосрочный характер и порождающие взаимозависимость партнеров. Т.е. из круга изучаемых контрактов исключаются классические контракты или рыночная организация.

Во-вторых, в рамках неоинституционального анализа определенный уровень структурной неопределенности понимается как неизменное свойство тех или иных трансакций, то посткейнсианский подход предполагает переменный характер структурной неопределенности для всех трансакций и

притом зависит от фазы делового цикла. Таким образом, вследствие изменения структурной неопределенности за время делового цикла, не существует однозначно эффективной контрактной организации трансакций.

Еще одна особенность посткейнсианского анализа контрактов является установление взаимосвязи между контрактами, и спрос на деньги как непроизводственные активы.

Нарушение контракта может иметь кумулятивный эффект. Одно нарушение влечет за собой другие. Возникают долги, для расплаты с которыми нужны деньги в виде непроизводственных активов.

Необходимость в деньгах приводит к росту непроизводственных активов и сокращению реальных инвестиций. В свою очередь это приведет во-первых, к сокращению заключаемых форвардных контрактов, во-вторых к негативному влиянию на совокупный спрос и, соответственно, к ухудшению перспектив реализации уже заключенных контрактов. Это можно трактовать как повышение структурной неопределенности.

Перечисленные взаимосвязи показаны на рис.5.3.

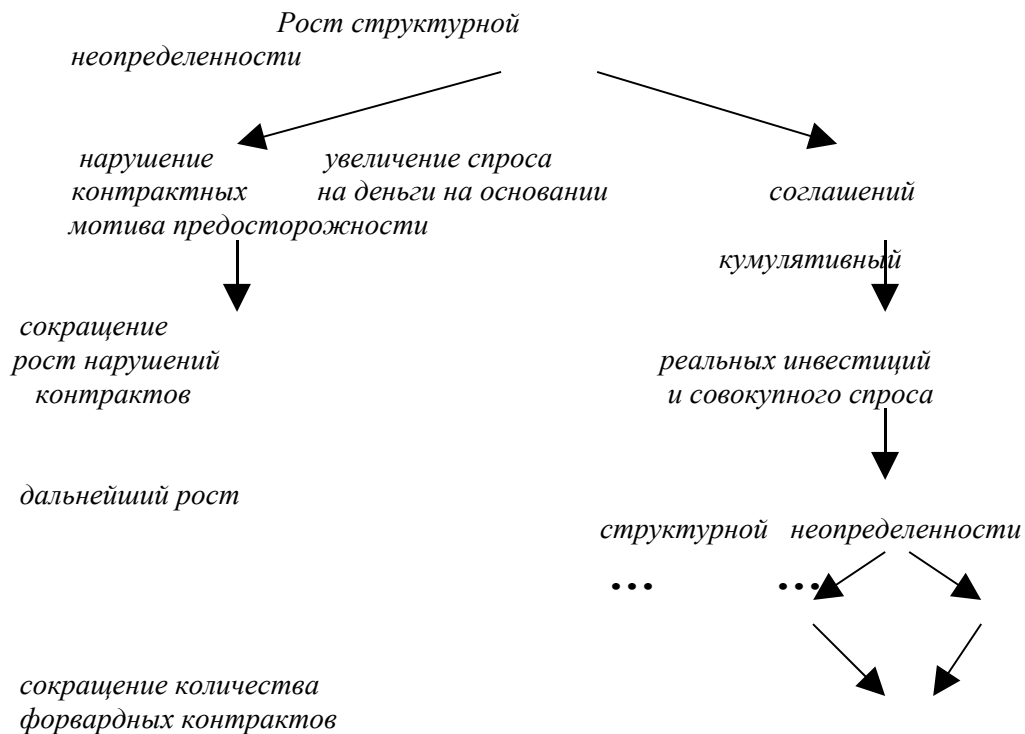


Рис. 5.3 Зависимость между ростом структурной неопределенности и количеством форвардных контрактов

Взаимосвязь между тремя видами институтов-правил

На рис. 5.4 показана взаимосвязь между неопределенностью (ее разновидности выделены курсивом), институтами (показаны в рамках) и циклической экономической динамикой (соответствующие понятия представлены вне рамок). Пунктирные стрелки обозначают связь между исходной проблемой и институтом, как способом ее решения, сплошными стрелками обозначена связь между причиной и следствием.

Исходной проблемой является структурная онтологическая неопределенность, для разрешения которой возникают формальные и

неформальные правила. Они трансформируют эффекты неопределенности и скорее перемещают их во времени, нежели систематически элиминируют. В частности, неформальные правила преобразуют структурную неопределенность в деловой цикл, тогда как формальные правила определяют амплитуду различных циклов. По данной структурной неопределенности, задаваемой формальными и неформальными правилами, заключается определенное количество форвардных контрактов, направленных на защиту от поведенческой неопределенности. Таким образом, их количество и динамика (рост или сокращение) отражают текущую фазу цикла. Существование локальных правил как таковых увеличивают амплитуду цикла.

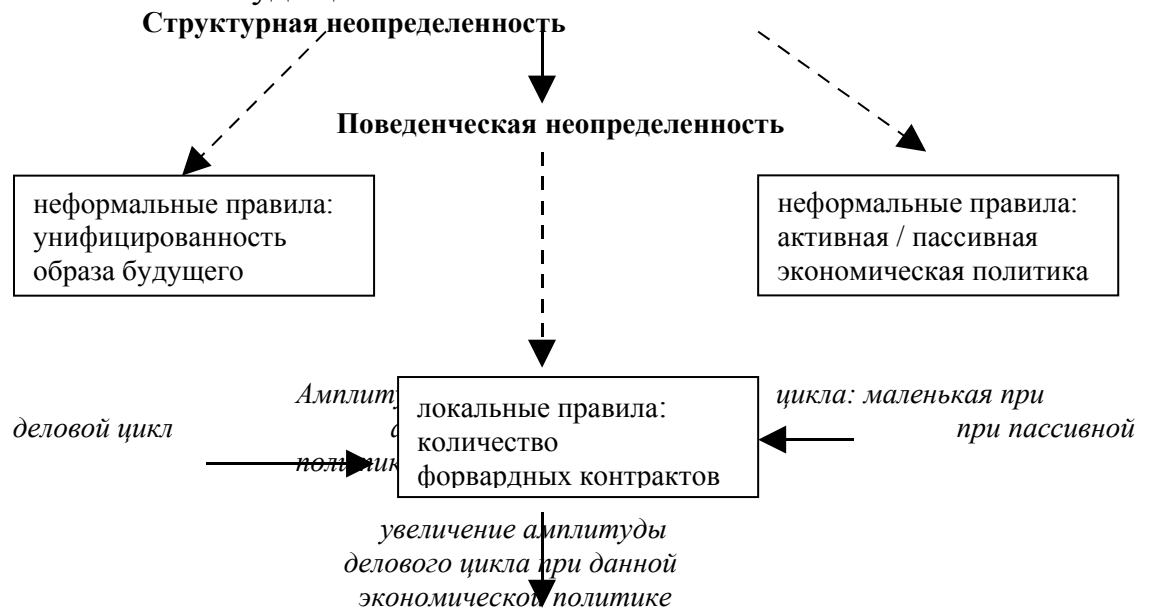


Рис.5.4

Противоречивая связь между институтами и порядком

Парадокс Мински: антициклическая политика и порядок

Антициклическая политика может проводиться ограниченное время, поскольку при ее проведения накапливается опыт успешной реализации рисованных проектов. Это порождает эффект, называемый парадоксом Мински. Его суть в том, что антициклическая политика, уменьшая амплитуду делового цикла и тем самым обеспечивая больший порядок, создает предпосылки для увеличения цикла в будущем. Речь идет о ее влиянии на формирование привычек в отношении рискованности инновационных проектов. Отказаться полностью от антициклической политики также не выгодно – нужен компромисс.

Парадокс институтов определенности: конвенционные ожидания и порядок

Более широкая трактовка парадокса Мински называют парадоксом институтов определенности». В отличие от неформальными правил, изучаемых в рамках неинституциональной теории, конвенциональные ожидания не являются безусловным фактором порядке в обществе. Они уменьшают структурную неопределенность благодаря существованию унифицированного образа будущего. Накопление ошибок в его

воспроизводстве создает предпосылки для его разрушения. При разрушении возникает хаос и отмечаемые ранее заключения форвардных контрактов этот хаос усилят.

«Парадокс институтов определенности»: форвардных контракты и порядок

Упорядочивающая функция форвардных контрактов заключается во временном снижении поведенческой неопределенности. Их роль в плане создания хаоса в результате роста структурной неопределенности иллюстрируется числовым примером.

Табл.5.3

		Партнер В	
		нарушить	выполнять
Партнер А	нарушить	Депрессии 0, 0	кризис и спад 0, -1
	выполнять	-1, 0 кризис и спад	2, 2 подъем и бум

В таблице 5.3 представлена контрактная игра с двумя стратегиями и с двумя равновесиями по Нэшу. В этом равновесии предполагается, что оптимальной стратегией для каждого партнера является копирование стратегии другого партнера. Сплошные и пунктирные стрелки обозначают альтернативные пути от доминирования стратегии «выполнять» к доминированию стратегии «нарушить». Из таблицы следует, экономическое значение контрактов заключается в том, что будучи выполняемыми, они создают положительный выигрыш в размере 4 против нулевого общего выигрыша при отсутствии контрактов. Однако, увеличение структурной неопределенности способствует смене эволюционно-стабильной стратегии от «выполнять» к «нарушить». Когда последнее завершится контракты не будут оказывать какого либо влияния – наступит депрессия. В переходной период неодновременность отказа партнеров от контрактов приводит к потерям одного партнера, избежанию потери другим.

Таким образом, «диалектической и противоречивой» является связь форвардных контрактов с порядком: в фазе подъема они создают порядок, в фазе спада является дестабилизирующим фактором.

Парадокс Мински применим ко всем видам институтов, поскольку источником их противоречивого влияния на порядок является моральный риск в сочетании с переменным характером страховки, создаваемой институтами. Последняя уменьшает осмотрительность экономических агентов. Главный вывод рассмотренного анализа институтов заключается в том, что они являются источником (или, по меньшей мере, одним из

факторов) временной правильности, появляющейся в экономических колебаниях. Благодаря тому переменному успеху, с которым рассмотренные институты уменьшают неопределенность, они выступают в качестве передаточного звена между неопределенностью и упорядоченными во времени сменами фаз деловой активности.

6. ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Траектории социально-экономического развития страны

С позиции институциональной экономики динамику развития страны (государства) следует рассматривать во взаимодействии двух процессов: *процесса социально-экономического развития страны* в целом и *процесса развития ее институциональной системы*. Эти процессы могут быть представлены в виде двух взаимосвязанных траекторий.

Если положить, что в каждый момент времени состояние системы описывается набором (вектором) численных значений некоторых параметров, то в *пространстве социально-экономических состояний* каждому вектору текущего значения параметров (текущему состоянию страны) будет соответствовать точка. Перемещение этой точки во времени определит в пространстве состояний *траекторию развития страны*.

Для обеспечения решения задачи эффективного развития страны (задачи реформирования) необходим выбор—соответствующей временной последовательности ее институтов, т.е. выбор *перспективной траектории институтов*, удовлетворяющей определенным требованиям и поэтому имеющей шансы на успех. Для этого необходимо определить *институциональное пространство*, в котором описывается эта траектория.

6.1. Закономерность траекторий движения стран – «проблема колеи»

Основной показатель развития страны – уровень благосостояния населения страны, который может быть определен через систему частных показателей таких как: валовой доход на душу населения, ряд показателей, характеризующих устойчивое развитие экономики, показатели состояния демократии и др. Соответственно, развитие страны в динамике характеризуется траекторией изменения во времени этих показателей. Согласно статистическому анализу динамики развития ряда стран, проведенному Мэдисоном, страны по характеру траекторий делятся на три группы. Страны очень редко покидают свои группы, за 20 век только Япония перескочила из 3 группы в 1–ую, и тому были существенные причины. Страна, двигаясь по своей траектории, как по установившейся колеи, оказывается не в состоянии из нее «выбраться». То есть, существует «проблема колеи».

Всемирный банк обследовал 84 страны. Цель исследования было выяснить, какие факторы более всего влияют на развитие страны в смысле доли валового дохода на душу населения. Получилось, что такие факторы, которые обычно относят к экономической политике: уровень инфляции, собираемость налогов, открытость для внешней торговли, - влияют очень мало. Гораздо сильнее влияют некоторые неформальные правила, которые действуют в стране: власть закона, угроза экспроприации, угроза дефолта и несоблюдение правительством контрактных обязательств, уровень коррупции, качество бюрократии.

В частности, коррупция существенным образом способствуют развитию страны по неэффективной траектории. В случае слабости государства, его неспособности эффективно бороться с коррупцией, коррупция приобретает определяющий системный характер. Среди формальных и неформальных правил, отрицательно влияющих на развитие страны особое место занимает система льгот и привилегий. Эта система относится к той части управления, которую следует назвать *антикультурой*.

То, что связано с правилами, в том числе и, главным образом, с неформальными правилами, сложившимися в стране, ментальностью населения, влияет в два раза сильнее, чем то, что связано с хорошей экономической политикой

Далее приводятся¹⁹ три гипотезы объяснения возможных причин движения стран по установившейся траектории (с указанием авторов гипотез).

1) Изменение траектории требует серьезного вмешательства в «святынях», чем являются, по мнению институциональных экономистов, неформальные надконституционные правила. Неформальные правила обычно сильнее формальных, это некоторые ценности очень высокого порядка, которые задают многие вещи в поведении нации. Отказ от этих ценностей – задача предельно трудная, возможно не разрешимая. (Шумпер и его последователи)

2) Начальный случайный выбор, закрепленный затем специальными интересами, а потом еще и обстоятельствами развития, традициями, различиями в ценностях, приводит к тому, что страна начинает двигаться по определенной траектории. Так называемые ошибки первоначального институционального выбора, случайные ошибки, сделанные когда-то много веков назад, потом воспроизводятся и сказываются. (Экономисты школы Дугласа Норта)

Одним из объяснений «неудачного» институционального выбора является выбор вида общественного договора, который в значительной мере влияет на дальнейшее развитие. Общественный договор связан с состоянием гражданского общества. Общественный договор и гражданское общество – это довольно близкие понятия, потому что в каком-то смысле гражданское общество - это и есть общественный договор.

Гражданское общество есть договор еще в том смысле, что это связь общества с государством и частной экономикой через те или иные формы организации, объединения.

Англия и Испания в XVI веке практически по всем показателям были схожи. Так случилось, что вопрос о налогах в Англии попал в руки парламента, в Испании - в руки короля. И затем, в Испании развивался так называемый вертикальный контракт, когда власть может все забирать и перераспределять. В Англии возник так называемый горизонтальный

¹⁹ Александра Аузан - лекции, опубликованные в статьях «Не выходя за порок» .НГ.31.01 – 02.02 2005 г., «Колея России», НГ.07.02-09.02 2005 г., «Пилл развеван по ветру». НГ.14.02-16.02 2005

контракт. В результате: в XIX веке Англия - первая страна капиталистического мира, Испания – одна из самых отсталых стран Европы.

По ряду исторических причин в России в XV-м – начале XVI-го века сложился «вертикальный договор», причем в достаточно своеобразной форме, так как было много земли и мало населения. В результате произошло закрепление трудового населения за землей и, в конечном итоге, крепостничество.

3). По мнению Эрнандо де Сото, любая отстающая страна с точки зрения социального контракта, общественного договора, выглядит примерно так: есть три – четыре процветающих центра, которые как будто накрыты колпаками. В этих процветающих зонах есть легальность, есть компании, которые действуют, соблюдая правила. Остальная страна – это абсолютная зона неформальных правил. И эти неформальные правила отличаются от одного сообщества к другому и находятся в конфликте с законом и поддерживаются не государством, а мафиозными структурами.

Получается, что страна как бы состоит из многих общественных договоров, вполне реальных конвенций, которые свойственны неформальным сообществам, и из формальной легальной крыши, которая все это накрывает, а на самом деле относится только к трем – четырем центрам, в которых крутятся основные доходы. Задача выхода из этой ситуации – задача создания нового общественного договора. В развитых странах структура общественного договора в достаточной степени едина для всей страны и кроме того формальные и неформальные нормы не находятся в состоянии конфликта.

Решение задачи выхода из установившейся колеи неэффективного развития - специфично для каждой страны. При решении этой задачи (переход на более «эффективную» траекторию развития) необходимо проанализировать, какие причины привели страну к устойчивому движению по «плохой» траектории. Нужно, во-первых, понять, как влияют на жизнь неформальные правила, во-вторых, вовлечь различные группы в процесс преобразования, в том числе обязательно вести переговоры с мафией и обязательно кого-то вырвать из юридической корпорации (юристы процветают на несоответствии формальных и неформальных правил). Должна образоваться коалиция из разных групп интересов, которая путем развития конвенций выводит страну на другую структуру общественного договора.

6.2. Гражданское общество

: 6.2.1 Определение понятия «гражданское общество»

Гражданское общество (ГО, civil society - CS) – совокупность формальных и неформальных организаций и правил (институтов), которая соединяет отдельного индивидуума или семью (домашнее хозяйство) с государством (властью) и бизнесом (частным сектором экономики). Гражданское общество, это определенная форма общественного

объединения, призванного выражать интересы различных общественных организаций и людей, общество граждан, обладающее определенной ответственностью не только за личное, но и за общественное состояние и развитие, – это естественная форма демократического правления. «В современном обществе, в современном государстве, во всяком случае в таком, которое рассчитывает на будущее и хочет иметь это будущее, главным приоритетом и главной фигурой является гражданин»²⁰

ГО - самостоятельная система, функции которой являются (1) представление интересов граждан, (2) вовлечение их в социальные процессы, (3) оказание социальных услуг, - это то, что способно вывести страну по траекторию эффективного развития.

Диалог гражданского общества с правительством включает требование содействие благосостоянию и свободному развитию каждого гражданина, защиту общества от произвола власти, заинтересованность в способности государства обеспечить решение общегосударственных задач, защиту общенациональных интересов.

Прогрессивное государство будет стремиться передать возможно большую часть своих функции обществу, стимулируя его активность. Общество должно задавать необходимый курс в деятельности государства, призванного выполнять социальный заказ общества. Эффективность взаимодействия определяется степенью политической культуры обеих сторон

В гражданском обществе все возникающие противоречия решаются с помощью демократического права, которое определяет не только условия свободы деятельности человека (это приоритет в праве), но и разумные границы этих свобод. Конфликты решаются путем поиска компромисса, т.е. гражданское общество должно быть в определенном смысле однородным, конфликтные ситуации между отдельными слоями общества не должны носить антагонистический характер, и для их устранения не потребуются каких либо решений на уровне государства или насильственных действий.

Гражданское общество – может также представлено как единство триады: граждане - законы - правительство.

6.2.2. Гражданское общество и общественный договор

Как отмечалось выше, развитие стран (выбор траектории движения) существенным образом зависит от того, как построен общественный договор. Гражданское общество определяет связь общества с государством и частной экономикой через те или иные формы организации, объединения.

Гражданское общество производит *переговорную силу* (правозащита, возможность создания организаций и ассоциаций для защиты совместных интересов) и *социальный капитал*.

Если отдельный гражданин «замещается» малочисленной неформальной организацией, то вряд ли она существенно усилит его переговорные позиции. Поэтому столь важна в составе организаций гражданского общества доля наиболее продвинутых из них.

²⁰ В.Путин

Если экономический капитал является основой и продуктом бизнеса; то человеческий капитал – продукт во многом, определяется менталитетом населения, в том числе интеллектуальным уровнем общества (например, образованием).

Наработанный социальный капитал является топливом революционных событий, скачкообразно изменяющих развитие общества. Течение жизни определяется сочетанием формальных и неформальных правил. Неформальные правила меняются очень медленно. Формальные правила меняются только скачками. Самые резкие скачки формальных правил происходят в революцию, когда существенно меняются конституционные правила.

Характер изменений в стране и способ складывания нового общественного договора будут зависеть от того, *насколько влиятельно гражданское общество*, от того, какая из трех сфер - бизнес, гражданская сфера и область государства будет доминировать. Ведь каждая из трех сфер деятельности – имеет разный геном, разную структуру деятельности. И на социальном контракте это отпечатывается: или в виде иерархических структур, или это горизонтальное взаимодействие, всюду, где можно, добровольное, или это коммерческая сделка.

Соответственно, при слабом гражданском обществе будет иметь место либо иерархическая структура при вертикальном контракте, либо сильное влияние коммерческой сделки (как в середине 90-х годов в России). Если в стране процветают вавилонская башня властной вертикали, жажда ренты и пр, то не видно иных рецептов против подобных болезней, кроме тех снадобий, которые производятся гражданским обществом.

6.2.3. Гражданское общество и демократия

Решающее значение для становления гражданского общества и формирования общественного договора имеет демократия. При демократической системе в странах с большой численностью населения возникает неизбежный дефицит компетентности рядовых граждан относительно принимаемых властных решений и их возможных последствий. В результате народ приобретает власть, которой он не может непосредственно напрямую пользоваться. Необходима группа лиц-лидеров, специализирующихся в области управления, которым народ путем определенной демократической процедуры (выборов) поручает отстаивать в правительстве интересы народа. Это означает переход от прямой демократии (которая и является собственно демократией) к представительной демократии. Выбираемый демократический лидер выдает вексель, что, придя к власти, он будет выполнять волю народа. Такие условия как физическая безопасность, отсутствие карательных мер за инакомыслие, свобода прессы, независимость от власти судебных органов и контроль над силами правопорядка со стороны органов юстиции, на практике являются предварительными условиями, обеспечивающими проведение на регулярной

основе честных выборов на многопартийной основе, т.е. обеспечивающими представительную демократию.

Построение демократии не выбор идеологии. Это налаживание нормально работающей машины – политической, государственной, административной, общественной. Демократия – это всего лишь средство, инструмент. Но без нее не сохранить целостность страны и не обеспечить ее плодотворное и достойное будущее...

Демократия не вседозволенность. Действительно демократическим является такое общество, где каждый его член соотносит себя с природой, с обществом в целом. Прагматический, не разрушительный подход к демократическим преобразованиям состоит в том, что при внедрении демократии в обществе с низким уровнем развития, с неясной социальной структурой, предварительно четко уясняется, какие возможны результаты, кто может воспользоваться плодами демократии.

6.3. Особенности Российской «колеи»

6.3.1. Демократические институты в России

Без сомнения России нужна демократия. Без нее не построить гражданское общество, не наладить цивилизованный рынок, не остановить экономическое отставание, не обеспечить нормальное будущее для наших детей. В обществе появляется понимание, что демократия – это не западный продукт, а способ мирного решения всех конфликтов в обществе. В этом ее практическая польза. Россиянину демократические институты – свободный суд, свободная пресса, свободные выборы, нормальный парламент – не менее нужны, чем американцу. Потому что альтернативой может быть только ОМОН и прокуратура. Для развития демократии нужно время. Демократия не могла за 10-15 лет сразу свалиться с неба и вырасти до размера баобаба. Демократия всегда и везде является продуктом долгого культурного развития. И следует уделить больше внимания помощи в деле ее медленного вызревания вместо того, чтобы требовать немедленных и с виду годных, но гнилых внутри плодов. Права человека должны быть внедрены в понятие Realpolitik, и тем самым оба эти понятия должны стать совместимыми.

Демократия в России соразмерна с бедностью страны. Недостаточно разговоров о демократии. Нужно, чтобы бедность отступала, чтобы рос средний класс – основа стабильности и демократии, чтобы существовали минимальный порядок и равный для всех закон. Если этого не будет, разочарование населения будет возрастать. В России надо строить свою демократию.

По мнению социологов, бюрократия стала главным препятствием не только для развития экономики, но и для демократии и прав личности в России. Берущему взятки чиновнику, министру, вступающему в сговор с олигархом, силовику, крышующему братков, в отличие от большинства

населения не нужны ни независимый суд, ни свободная пресса, ни честные депутаты и политики. Им нужны демократические сумерки, в которых они продолжали бы «доить» Россию.

В начале XXI столетия Россия нуждается в решительном правительстве, которое смогло бы обеспечить свободу предпринимательства, приструнить чиновников и расчистить путь к реформам. Чтобы не тащиться по догоняющему маршруту многие тысячелетия и сократить путь к процветанию необходимо использовать все возможности, чтобы сделать власть союзником, а не врагом демократических преобразований.

6.3.2. Становление гражданского общества и общественного договора в России

По ряду исторических причин в России в XV– начале XVI века общественные отношения сложились в достаточно своеобразной форме, так как было много земли и мало населения, развивалось и укреплялось крепостничество. Выйдя из Смутных времен (Земский собор 1613 г), Россия вновь отдала себя в прежний порядок, то есть восстановила самодержавие и крепостничество..

Вертикальный договор был в основе взаимоотношения власти и народа и в СССР В стране существовал авторитарный режим, культ личности вождя. Представляется, что самое невосполнимое из того, что пришлось перенести России, - это летаргия гражданского общества, атрофия «духовного пространства» индивидуума и общества, умения взаимодействовать, вырабатывать и соблюдать общие решения на разных уровнях общественной жизни. Практически личная жизнь россиянина была доведена до атомарного уровня, и для восстановления полнокровной общественной жизни возможно потребуется жизнь нескольких поколений. Начиная с 1917 года, Россия выпала из общеевропейского демократического процесса

С конца XX века Россия с большими трудностями наверстывает 70-летнее отставание. Ведь термин «догоняющее развитие» относится не только к экономике, но еще в большей степени к демократии.

Во время перестройки, как при всяких революционных изменениях, произошел колоссальный отрыв формальных правил от неформальных. Образовалась зона разрыва, где возникла не только свобода творчества нового; но и криминал, манипулирование собственностью, возникло сильное раздражение населения тем, что происходит. Формальные и неформальные правила оказались в противофазе. Ельцинская демократия», которую сегодня так превозносят на Западе, была по сути демократией для ограниченного контингента очень сытых людей. Либеральные политики сами дискредитировали себя, в том числе своей сервильностью к олигархам.

В 2000-2002 годах, в ходе первых путинских реформ была возможна легализация неформальных правил, появились положительные воздействия некоторых законодательных изменений. Однако потом формальные правила по закону инерции ушли вниз, и в 2004 г. снова возникает разрыв: между

достаточно реакционными формальными правилами и неформальными, которые за это время «подросли».

Единственный формальный документ, который характеризует социальный контракт, - это Конституция. Конституция 1993 года возникла не как отражение договоренности влиятельных групп в обществе, а как юридический феномен, под которым на текущий момент не было реального содержания. И вопрос о реальном содержании Конституции возник тогда, когда стали появляться те или иные влиятельные группировки. Это олигархи, мелкий и средний бизнес и в узком смысле гражданское общество, то есть некоммерческий сектор. Гораздо позже стали возникать более массовые группы, которые были представлены отраслевыми ассоциациями. Возникли различные варианты конвенций, более или менее успешные. В процесс взаимодействия с властью вступали все новые группы для формирования правил: для воздействия на законодательство, для сближения законодательства с реальной действительностью и так далее.

Но уже сначала в этом процессе была существенная слабость – возник так называемый *«зонтичный контракт»*. Это значит, что все замкнуто на какого-то одного контрагента. Все эти группы разговаривали с властью гораздо больше и интенсивнее, чем друг с другом. И хотя можно было говорить, что по каким-то тенденциям формировался горизонтальный контракт, но на самом деле он был очень слаб.

В результате в XXI-й век Россия вступила, не решив *«проблему компенсации»*. Олигархи в 90-х годах присвоили государственную (народную) собственность. Они должны за это заплатить, но что, кому и в каком виде заплатить не ясно. Это нормальная предсказуемая проблема при формировании общественного договора в стране.

Проблема компенсации может решаться по разному. Можно вводить компенсационный налог. Другой подход заключается в том, чтобы исходить из положения, что олигархи должны не столько государству, сколько различным группам населения. Действительно, кроме прав собственности есть права, которые не менее ценны - от трудовых и социальных до потребительских прав и права на здоровую окружающую среду. Никакие из этих прав реальным бизнесом не признавались. Было предложено, чтобы деньги, которые должны были обеспечить эти права, достигали цели через специальные программы. Такие программы разрабатывались и обсуждались в том числе с представителями президента в течение трех месяцев 2003 года. Все окончилось 24 октября 2003 года, когда в Нижнем Новгороде на совещании, созванном для обсуждения программ с министерствами, было объявлено, что проблема компенсаций будет решаться по другому (дело Юкоса). Страна вновь вернулась к структуре вертикального контракта.

Весьма своеобразно обстоит положение с социальной защитой населения.

Как правило, сильная социальная политика характерно для развитых стран, имеющих ресурсы. Развивающиеся страны не имеют возможностей для такой политики и в основном нацелены на догоняющее развитие и рост человеческого капитала (образование, первичное здравоохранение,

миграционная политика и др.) Положение в России – особое: от советских лет осталась масштабная, но деградирующая система социальной защиты, образования и медпомощи, и ЖКХ, для поддержания которых необходимы ресурсы. Во время перестройки эта социальная система была просто бездарно разрушена. Существующие ресурсы растащили. Восстанавливать порой труднее, чем создавать заново. Отягощающее обстоятельство – население привыкло к тотальной «соцзащите государства», которой больше не будет. Фактически часть заработанной платы населению в денежном виде не выдавалось, а распределялась централизованно через соответствующие государственные структуры, Эта часть зарплаты была затем присвоена государством и соответствующие направления в социальной сфере оказались без ресурсов.. При этом отвратительно цинично, неподготовленно проводятся реформы. Прежде следовало повысить зарплату (возвратить украденное), а уж затем вводить стопроцентную оплату населением услуг ЖКХ, медицинских услуг, обучения и пр. Кроме того, некоторые виды социальных услуг необходимо продолжать оказывать централизованно (например, оставить бесплатным обязательное среднее образование)

В России в XXI веке идет интенсивная регенерация привычного для страны вертикального договора. Главный признак этого - власть по прежнему имеет возможность забирать и перераспределять. Примеры тому, относящиеся к 2004 г.: операция с Юганскнефтегазом, отъем права на выбор в накопительной пенсионной системе, монетизация льгот, отбор права выбирать губернаторов, появление новых распределительных групп, которые «жадно чавкая, ринулись на различные поля. Последнее оказалось возможным, во-первых, по тому, что Конституция так устроена, что не обязательно продвигаться, устанавливая контроль над различными ветвями власти: она во многом единолична, во-вторых, потому, что распределительные группы преобладали не только вверху, но и внизу.

Таким образом, имеют место два признака, характеризуют нынешнее состояние общественного договора в России. Во-первых, проблема компенсации решилась в пользу вертикального контракта - «возмещениями» ведает власть, а не закон или соглашения сторон. Во-вторых, имеется еще отягчающее обстоятельство – доминирование распределительных групп, так называемое рентоориентированное поведение, то есть стремление не создавать доходы, а перераспределять их.

Наработанный гражданским обществом социальный капитал стал топливом революционных событий 1989-1991 годов. Он сторел во время шоковых реформ. В XXI веке России нужны такие продукты, производимые гражданским обществом, как повышение переговорной силы и заново наработанный, заново созданный социальный капитал.

Два основных вывода

Первый. При слабом гражданском обществ в России будет меть место либо иерархическая структура при вертикальном контракте, либо сильное влияние коммерческой сделки (как в середине 90-х годов).

Второй. Не видно иных рецептов против болезней жажды ренты и вавилонских башен властной вертикали, кроме тех снадобий, которые производятся гражданским обществом.

6.3.3. Проблема справедливости и возможности ее решения

Справедливость – категория для институциональной экономики естественная. Проблема справедливости для населения России в начале XXI рассмотрена в работах А.Аузана.²¹ Речь идет о справедливости в части предоставления различным социальным группам России возможностей для повышения уровня их жизни – возможностей в определенном смысле равных и не одной социальной группы за счет другой. Рассматриваются четыре модели возможного решения проблемы.

Модель 1. Обновление элит.

Проблема, как отобрать лучших. Пока существующая конкуренция оставляет за бортом как раз лучших. Решение проблемы в *наличии стандартов государственных услуг*. Чиновникам это не нужно. В странах, где этот стандарт был введен, вначале была *хартия граждан (хартия потребителей)*. Если стандарт будет введен чиновниками, а не гражданами, произойдет отбор худших.

Модель 2.. Обеспечение самостоятельного роста

Гражданам представление возможности проявить свои способности. Начинать нужно со школы. Затем институт, вход в предпринимательство. *Бесплатная общедоступная школа* – это аксиома любой модели справедливости.

Однако вход в бизнес проблематичен. В первые годы президентства Путина барьеры были сняты только для части среднего класса. Во всяком случае, чтобы подвижка была возможна, необходимы серьезные вклады в институты.

Для людей, достаточно активных, но не склонных к риску, к конкурсно-бюрократической карьере или предпринимательству, нужна другая модель.

Модель 3. Проблема образования рабочих мест Образующиеся сегодня рабочие места – это результат «просачивания» богатства вниз. Образуются специфические рабочие места, например, крупье и даже сомелье.

В первую очередь нужно сократить чрезмерный разрыв в доходах.. Но, для уменьшения разрыва необходимо улучшить положение тех, кто внизу, а не ухудшать положение тех, кто вверху. Если мы просто-напросто начнем сокращать разрыв дохода, мы подрежем эффективность, мы уничтожим стимулы для большего и среднего бизнеса.

Целый ряд решений довольно очевидных не принимается потому, что экспертам лично эти решения невыгодны, поскольку они принадлежат к среднему классу. Налог на недвижимость, на землю, на квартиры, на дачи практически смертелен для коррумпированных чиновников. Любые решения, не выгодные среднему классу, экспертами обычно блокируются.

²¹ А.Аузан. «Договор 2008. Критерии справедливости.. НГ. 29.06-02.07 2006 г.

Вторая часть решения - нужно изменить структуру расходов тех, кто наверху. Необходимо одновременно сделать две вещи: затруднить роскошь и одновременно облегчить инвестиции. Последнее не легче из-за огромных транзакционных издержек – это всегда чьи-то доходы (т.е. коррупция).

По третьей модели, которая касается очень большого количества людей, существуют простые признанные решения. Но они довольно серьезно противоречат интересам других групп.

Модель 4 Проблема зависти.

Модель четвертая – самая трудная.

В любом обществе есть пассивные, к тому же не склонные к риску группы, и у них модель справедливости будет выглядеть совсем по другому. У них есть единственный способ оптимизировать свое положение, ничего не предпринимая, опустить остальных.

Наиболее эффективно проблема людей, одержимых завистью, решается механизмом общественности. ...Во-первых, очень важно, чтобы у этих людей был свой круг общения, свои возможности роста. Люди не любят такие иерархии, где их положение ниже среднего и любят такие иерархии, в которых у них положение выше среднего.

.Должно быть много иерархий, общество должно быть структурировано.

Еще одно обстоятельство, связанное с болезненным сравнением – бьющая в глаза роскошь. Лучше бы этот вопрос был решен не запретами, а соображениями общественных приличий. У общества есть такое оружие, как смех. Анекдоты создают одну норму и уничтожают другую. (*Пример, анекдоты о новых о русских в красных пиджаках привели к исчезновению этой з моды*).

Из рассмотрения моделей справедливости сделано следующее заключение.

Люди разные и по-разному будут выглядеть модели справедливости. Нет никакого большинства. Большинство – это фантом, придуманный политиками, победившими на выборах. Есть набор меньшинств. И в вопросе справедливости и в других вопросах. В данном случае - это вопрос о согласии, каким образом из этих меньшинств будет сшито одеяло большинства, которое обеспечит реализацию тех или иных моделей на практике.

Серьезный вопрос, кто сформирует это большинство? Первый, кто напрашивается на ум, - это власть. Власть в России все более обладает характеристикой не только активности, но и радиоактивности, потому она что-то шумно строит, одновременно тихо все разрушает. Хотя нельзя не признать, что эта поделенная на многие распределительные группы, с не очень эффективным административным механизмом власть, является, конечно, доминирующей силой.

В качестве актора могут выступать активные группы населения. Проблема, в том, как договориться правым и левым группам. Договариваться следует не их руководителям – это приведет только к каким либо перестановкам элиты, договориться должны сами общественные группы. И

это связано с так называемыми компенсациями, т.е. чтобы получить то, что тебе нужно, необходимо пойти на определенные жертвы.

Это означает, что средний класс должен согласиться на налоги на недвижимость. Низкодоходные группы должны согласиться на то, что деньги должны пойти не на наращивание их доходов и даже не на создание рабочих мест, а на снижение издержек, то есть создание новых институтов. И те и другие должны согласиться с тем, что придется нести издержки, связанные не только с выплатой налогов.

В итоге вариантов два.

Можно не нести практически издержек сейчас и купить некоторый контрафактный продукт. Государство может кое-что обеспечить. Конкурсы на бюрократические места проводить – правда, вряд ли создать хартию граждан. Что-то там поменять в смысле финансирования школы. Это вариант - дешево купить не очень натуральный продукт

Второй вариант - дорого покупать продукт, который трудно сделать. Продукт, который связан с согласием очень многих групп общества.

Следовательно, нельзя сказать, что задача справедливости не имеет решения - она не имеет идеального решения. Совершенной справедливости не может быть не по той причине, что люди плохие, а по той причине, что люди разные.

Но это не означает, что не может быть некоего субоптимального решения. Что не могут быть реализованы модели справедливости, свойственные разным группам. Могут, но только через режим взаимных компенсаций.

Нужны коллективные действия, которые всегда являются производением двух величин: во - первых это сгустки социального капитала и массовых сконцентрированных коалиций людей. Это в России в зачаточном состоянии. А другой сомножитель – это то, что экономисты называют интенсивностью желаний. Если интенсивность желаний достаточно высока, то вероятность варианта справедливости существует. Многое зависит от конкретной обстановки.

По поводу приведенных выводов напрашиваются следующие заключения. Действительно, разобраться с проблемой справедливости и разрешить ее в интересах большинства населения – одна из важнейших задач гражданского общества. В этой связи весьма полезны приведенные выше соображения о решении проблемы. Вместе с тем приведенные рецепты решения вызывают определенные возражения. Можно ли говорить о том, что при лучшем решении проблемы потребуются, чтобы все группы населения пошли на какие то дополнительные лишения? Низкооплачиваемая часть населения, в том числе большинство так называемых бюджетников находится на таком уровне достатка, что ниже вроде некуда. Почему ничего не говорится о том, что плата за труд должна составлять значительно большую часть ВВП, чем это имеет место сегодня? При нормальной (в долях от ВВП) зарплате можно говорить и о согласии в части увеличения налогов и о «полной» оплате услуг ЖКХ.

Не понятно, какое согласие может быть с коррумпированным чиновничеством, чем должны поступиться олигархические и около олигархические круги? Можно ли воздействовать анекдотом на Березовского, Абрамовича и им подобным? - Это ведь не Ксюша Собчак.

Люди, конечно, разные и, как говорится, на всех не угодишь. Однако при том уровне коррупции, при проникновении криминалитета во властные структуры необходимо прежде, чем договариваться, навести хотя бы элементарный порядок. Главным здесь как раз должна быть власть, но без активной поддержки гражданского общества российские власти сегодня бессильны

6.4 .Коррупция Рссиив

Коррупция в России приобрела системный характер. Это означает:

2. дополнительные теневые доходы составляют основную и необходимую часть доходов чиновников;
3. коррупционное поведение стало нормой экономической и правовой культуры;
4. исполнительная власть активно использует «теневые» формы мобилизации доходов и стимулирования.

У ответственных государственных служащих сегодня нет стимулов добросовестно выполнять свои обязанности по отношению к нанимателю — государству. Личный экономический фон жизни чиновника играет очень большую роль в любом государстве. Особенности России начала XXI века в том, что через сети услуг, а не через контрактные отношения проходит на порядок большая доля ВВП, чем в развитых государствах. Даже у честного чиновника через «дружеские сети» проходит такая значительная часть дохода, что он не может существовать вне ее и, соответственно, противостоять косвенному давлению. В результате государственные служащие в своей работе руководствуются своими обязательствами не меньше, чем интересами государства, в этом основная причина неэффективности госаппарата. Все формы использование служебного положения в частных интересах — это «приватизация государства

Пытаясь компенсировать неэффективность «дешевых» чиновников их численностью государство раздуло свой аппарат до размеров, превосходящих советскую и партийную бюрократию былых времен. Тем самым автоматически расширилась сфера вмешательства от лица государства в хозяйственные и социальные процессы.

Коррупция снизу, сверху, везде.

Инструментами извлечения коррупционных доходов являются:

5. чрезмерное регулирование;
6. неопределенность законов и норм, задающая простор для произвольной трактовки;
7. дивергенция — расхождение импортируемых формальных институтов и неформальных институтов и норм.

Коррупция снизу — увод рыночной сделки в тень, как результат того, что одному из участников сделки не выгодно платить налоги и он уговаривает партнера «уйти в тень».

Коррупция сверху — коррупция со стороны политических и государственных органов. Причины:

8. противоречия в органах власти, невозможность найти компромисс;
9. покупка голосов индивидов, фракций;
10. поиск дополнительных средств для финансирования выборов;
11. недофинансирование регионов государством, поиск дополнительных источников;
12. разрыв полномочий государство — собственник.

Последнее, в частности, означает:

13. де-юре полномочия закреплены за федеральными ведомствами, у которых нет финансовых, кадровых и информационных возможностей для их реализации;
14. де-факто хозяином является региональная администрация, у которой нет формальных прав и отсутствует ответственность.

Тем самым созданы основы для неэффективного экономического управления и перекачки финансов.

Коррупция извне — отсутствие эффективного законодательства привело к огромным масштабам нелегального вывоза капитала из России. Заключение международных договоров зачастую связано с подкупом чиновников.

Устойчивости системной коррупции способствует криминализация общества.

Криминализация общества — это наличие большего числа организованных преступных группировок, контролирующих частные финансовые, производственные, торговые, посреднические и другие организации, что, в свою очередь, естественно приводит к проникновению криминальных элементов в органы государственного управления: законодательные, исполнительные, судебные и др.

Государство оказывается не в состоянии поддержать тех своих сотрудников, которые стремятся противостоять криминализации общества, оказывается не способным защитить их от шантажа, угроз, физического насилия, в том числе убийств.

При достигнутом в России к новому веку уровню криминализации общества первоочередной задачей государства является очищение органов управления от преступных коррумпированных и криминальных элементов, причем в 1-ую очередь в высших эшелонах власти. Решение этой задачи будет поддержано большинством населения.

Российская мафия вышла на международную арену и потеснила старые мафиозные кланы Италии и США. В США россияне занимаются преимущественно рэкетом, грабежами, финансовыми махинациями, подделкой валюты и ценных бумаг, торговлей ядерным материалом, заказными убийствами; в Европе предпочитают отмывание денег, угон

автомобилей, спекуляцию антиквариатом, экспорт металлов и драгоценных камней, импорт водки, поставку оружия.

Масштабы связи международных Евроазиатских преступных группировок с высоко поставленными российскими чиновниками в основном последнего десятилетия просто поражают. Известно и задокументировано 317 встреч представителей русской мафии с высшими чиновниками из ближайшего окружения Бориса Ельцина. Переговоры велись тайно на территории США. Стало также известно о 76 переговорах с ЕА преступными организациями чиновников администрации и сотрудников правительства нынешнего президента. Лица, имеющие отношения к международному преступному сообществу, неоднократно проводили переговоры и ведут «бизнес» с некоторыми россиянами, работающими в Госдуме и в Совете Федерации. Также 56% российских бизнесменов, выезжающих в США для ведения дел, получали помощь от преступных группировок.

Таким образом, не исключено, что в дальнейшем возрастет количество чиновников и бизнесменов России, задерживаемых в США по подозрению в участии в тех или иных преступных деяниях.

Победить коррупцию в России — означает лишение ее системного характера.

Необходимо:

15. самоограничение государства, передача права собственника (со всей полнотой ответственности) от федерального центра субъектам федерации и далее вплоть до муниципальных органов;
16. приблизить выборную и исполнительную власть к человеку, муниципальная власть должна быть наделена налоговыми, полицейскими и судебными полномочиями;
17. проведение радикальной налоговой реформы, которая сможет ограничить теневую экономику;
18. проведение конституционной реформы для исключения ситуации конституционного ступора;
19. совершенствование законодательной и судебной систем по трем направлениям: систематизация законов и исключение их конфликтов, корректировка гражданского законодательства, обеспечивающая, в частности, ликвидацию махинаций с фирмами—однодневками и пр., доведение законодательных актов до норм прямого действия, введение муниципальных судов и профессионального арбитража;
20. проведение реформы территориального устройства, финансового, материального и силового обеспечения, суда прокуратуры, следственных органов, ФСБ;
21. реформа государственной службы в целом должна упростить госаппарат, укрупнить ведомства, исключить сферы двойной компетенции, ввести понятия зона персональной ответственности, усилить каналы обратной связи, юридически усилить права граждан по контролю деятельности органов управления и внесению предложений в законодательные органы.

Все перечисленные мероприятия носят стратегический характер.

Необходимо немедленно:

- 1) Присоединиться к бойкоту безналоговых зон, объявленному фактически большой семеркой.
- 2) Денонсировать (если необходимо, даже в одностороннем порядке) международные соглашения, наносящие вред экономике России.
- 3) Предложить государствам — экономическим партнерам России принять порядок открытости банковских операций по крупным суммам.
- 4) Усилить борьбу с проникновением организованных преступных группировок в управленческие структуры как внутри страны, так и на международной арене. Заключить необходимые для эффективной борьбы с криминалитетом договора с другими государствами.

Привилегии номенклатуры появились в СССР, по-видимому, в годы НЭПа и затем были строго регламентированы. По мере продвижения чиновника или партработника по номенклатурной лестнице увеличивался перечень представляемых ему привилегий. Известно, что партийные работники, которые отказывались от установленных для их должности привилегий, попадали в немилость. Б. Ельцин после избрания его президентом объявил о необходимости борьбы с привилегиями. Однако привилегии не исчезли, а стали более наглыми, хищническими. Спустя 9 лет в апреле 1999 г., выступая с Посланием в думе, Б. Ельцин вновь заявил о необходимости борьбы с привилегиями и не очень смутился, услышав смех зала.

Управление делами российского президента, которое обслуживает высшее чиновничество, омертвляет огромное количество общественной собственности. Последние 10 лет ежегодно объявляется о сокращении управленческого аппарата. Федеральных чиновников стало меньше, но местных стало больше. Причем в два раза больше, чем было во всем Советском Союзе.

Мы имеем наихудший вид государства: государство, основанное не на принципах эффективной работы, а на принципах кормления *Власть неустанно призывает жить по Конституции. Но это очень плохо получается в первую очередь у самой власти.*

Льготы в России маскируются лозунгом заботы о социальной защите мало обеспеченных слоев населения. На самом деле основное количество льгот не имеют никакого отношения к мало обеспеченным слоям. Снижение налогов на импорт и экспорт определенных товаров, разрешения на экспорт в порядке исключения, офшорные зоны, открытые без каких либо обоснований и пр. — все это служит интересам различных фондов, корпораций, отдельных лиц, расхищающих ресурсы страны. Перечислить все множество льгот и оценить ущерб причиняемый ими — задача архисложная. Право представление льгот, в свою очередь, — отличная кормушка для чиновников.

Льготы и привилегии разрушают ткань общественной жизни

7. Условия перехода России к экономическим реформам

1. В основе экономики СССР лежала трудовая теория стоимости. Система ценообразования строилась на основе себестоимости продукции при

предельно примитивной трактовке теории стоимости. Процент на капитал и природные факторы на цены не влияли. Отсюда получалось, что самую дешевую продукцию дают заводы-гиганты. Дешевая продукция потреблялась потому, что другой не было. Наследство экономики СССР – это огромные омертвленные капитальные средства, затопленные плодородные поля, загубленные рыбные богатства, загрязнение воздушной среды.

В условиях идеологического диктата экономисты только развивали теорию государственного управления. В этом направлении экономисты СССР были на уровне мировых стандартов. Были выдвинуты идеи СОФЭ (Канторович, ЦЭМИ), как альтернатива господствующим методам управления: принципы построения эффективной системы хозяйственных отношений на основе сочетания структур вертикальных и горизонтальных взаимодействий между экономическими субъектами. Была раскрыта роль характеристик общеэкономического уровня – таких, как нормативы дисконтирования ресурсов, проценты за кредит, рентные отношения и др. Уже в 70-е годы были сформулированы теоретические предпосылки создания хозяйственного механизма типа управляемого рынка. Последний идеологический погром этих идей произошел в 1983-85 гг.

2. Благодаря крупным ассигнованиям государства на образование, уже в 1960 г была решена задача обеспечения предприятий и управленческих структур дипломированными специалистами. Но одновременно развивались и антисистемные перераспределительные процессы, которые привели к негативным последствиям в виде снижения темпов экономического роста, усложнение структуры экономики и управления, технологического застоя и пр. В середине 1960-х годов экономика находилась в состоянии близким к равновесию благодаря существующим ценовым пропорциям. Уже к концу 1960 года равновесие было нарушено. Либерализация цен сопровождавшаяся в отличие от западных стран ликвидацией институтов контроля и регулирования цен, означала легитимизацию монопольного ценообразования.

3. Легкость, с которой произошло разрушение старого государства, в какой то мере можно объяснить общностью позиций коммунизма и радикального либерализма по такому принципиальному пункту, как отрицание самоценности государства и его роли в общественной эволюции. В программе строительства коммунизма в СССР, принятой в 1961 г. содержались два либеральных положения: 1) об отмирании государства, 2) о развитии товарно-денежных отношений. Вследствие потребности смены этапов научно-технической революции централизованное управление экономикой начала трансформироваться еще при жизни Сталина. После смерти Сталина реформы были направлены на расширение экономических свобод регионов (совнархозы начала 1960-х годов) и предприятий. Несмотря на хаотичность и отсутствия последовательности этих реформ, были и некоторые положительные результаты в повышении уровня жизни населения, роста экономики.

4. В 1970-1980-х годах экономика все более втягивалась в застой. Вопреки призывам увязать товарно-денежные отношения и деятельность органов управления с результатами труда, экономические реформы все более использовались для антисистемного перераспределения. По мере расширения самостоятельности республик и предприятий в перераспределительные процессы были вовлечены и рабочие, привыкшие поучать зарплату за невыполненную работу или за недоброкачественный труд.

5 К 1980-му году сложилась весьма неблагоприятная ситуация с важным инструментом эволюции экономики - ротацией управленческих кадров. Отбор компетентных специалистов не преследовался – в результате произошло усиление сторонников антисистемных процессов. Деграция кадров произошла на макро и микро уровнях. Сопротивление коррумпированным силам слабело.

Пример – колебания курса реформ собственности. Попытки ввести кооперативные формы собственности, а также ввод аренды с постепенным выкупом были пресечены, так как не устраивали определенный

6. Вместе с тем, к началу реформ в России возникли исключительно благоприятные условия – в первую очередь, снижение внешней экономической нагрузки и сокращение военных расходов. Это позволило высвободить гигантские ресурсы, ранее выпадавшие из экономического оборота. Их умелое использование (включая экспорт) вполне могло дать возможность провести эффективные реформы без всякого снижения жизненного уровня населения.

7. Вторая половина 1980-х годов началась с плохо организованной попытки М.С.Горбачева освобождения от авторитаризма и повышения эффективности экономики. Она быстро угасла и закончилась развалом СССР. При создании СНГ были разорваны экономические связи, а к власти в новых государствах пришли амбициозные лидеры, больше обеспокоенные личным имиджем и менее всего заботами о благосостоянии населения. В результате возникли существенные негативные факторы, воздействующие на результаты последующих реформ.

8. Революция 1992-1994 гг. завершила разрушение полезных общественных институтов макрорегулирования и обеспечила полную свободу действий для сформированного в системе социалистического распределения антигосударственных и антирыночных перераспределительных институтов и организаций.

9. Долгие годы догматизма определили уровень научного обоснования реформ. В основу было взято только одно направление экономической теории либерализм в монетаристском (чикагском) исполнении. Стране была навязана доктрина Вашингтонского консенсуса, сводящаяся к трем постулатам: либерализации, приватизации и стабилизации через жесткое формальное планирование денежной массы. Роль государства максимально ограничивалась. Эта политика была разработана для контроля за разбазариванием средств в слаборазвитых государствах. Экономический рост

не предполагался, но контролируемость экономики со стороны торгового международного капитала обеспечивалась.

Российским руководством под давлением кредиторов была признана руководящая роль МВФ в формировании экономической политики государства. Выстроенная на основе радикального либерализма политика «шоковой терапии» привела к колоссальным ошибкам прогнозирования результатов приватизации. Прогнозировался быстрый рост экономики при трехкратном повышении общего уровня цен.

10. Многие провалы в экономической политике были обусловлены теоретической несостоятельностью младореформаторов, основанной на полном пренебрежении достижениями отечественных ученых-экономистов (теория СОФЭ) и некритическим восприятием идеологии Вашингтонского консенсуса (либерализация, приватизация и стабилизация через жесткое планирование денежной массы)

Те экономисты, которые в конце 80-х годов развивали теории стабильных равновесных экономик, в конечном счете, поняли, что их теоретические модели годятся только для абстрактных элементарных рынков. Экономические успехи индустриальных развитых стран, равно как и Китая, во многом обусловлены тем, что правительства этих стран были достаточно компетентны в выборе применяемых на практике теоретических положений с учетом реального опыта развития своих стран. Поставляя теорию свободного рынка на экспорт, они сами развивают методы централизованного регулирования и саморегулирования экономики, социально ориентируют экономику, учитывают в экономической политике как национально-государственные, так и частные интересы. Лидерами становятся те страны, где государственные и тварно-денежные отношения (рыночные) институты действуют в симбиозе, дополняя друг друга.

Российская Академия наук проявила полную пассивность – возможные другие подходы к реформам перед правительством не выдвигались, или высказывались весьма робко. При руководстве экономикой премьеры Рыжков, затем Павлов, видимо в какой то части учитывали рекомендации российских экономистов, но результаты их деятельности были весьма плачевными.

8. Результаты реформы в России

1. При реформировании социально-экономических процессов в России в конце XX века – начале XXI века были сознательно допущены серьезные просчеты, при реализации ошибочных (мягко говоря) теоретических положений относительно реформирования экономики страны. Демократические процедуры, необходимые для выработки и осуществления курса реформ, в России не соблюдались. Важнейшие решения принимались келейно в ущерб интересам общества и экономики. Это относится к вопросам цен, налогов, индексации сбережений и доходов населения, активов и оборотных средств предприятий, амортизационной политики, реформ жилищно-хозяйственного комплекса, образования и здравоохранения и т. п. Идеология рынка переходного периода развития экономики была искажена в угоду так называемых либеральных основ экономики. Реформы, проводимые в социально-экономической области, отбросили Россию далеко назад. Государство оказалось не на высоте реально существующих жизненно важных задач.

Имеет место предположение, что ошибки реформ являются следствием сложности возникших при реформировании задач, и отсутствием необходимых знаний и опыта у реформаторов. Появляются такие утверждения: «Законы о реформах нередко являются результатом коллективного творчества полуграмотных чиновников, политиков и лоббистов, не умеющих ясно сформулировать свои собственные своекорыстные цели. В результате законы стимулируют перераспределительную, а не производственную активность»²²

Конечно, в среднем звене государственного управления России можно легко обнаружить лиц, обладающих поверхностными представлениями об экономических законах и активно участвующих в развитии положений и внедрении решений, которые им продиктовало высшее руководство, не понимая их последствий. Но среди высшего руководства, определяющего социально-экономическую политику государства, были отнюдь не дураки, а наглое жулье с криминальным мышлением. Политики и лоббисты, сочиняющие законы, весьма грамотно ориентировали их на достижение собственных целей, причем маскировали (порой умело, порой весьма топорно) свои цели «умными» рассуждениями о политической и экономической целесообразности предлагаемых преобразований и ссылками на соответствующим образом подобранные законы развития экономики капитализма, а также на мнения зарубежных консультантов. Среди последних был значительный процент лиц, по существу нацеленных на подрыв экономики России, или использующих ситуацию для собственного обогащения. Наглость политиков и лоббистов росла по мер того, как они почувствовали свою безнаказанность и возможность активно использовать в своих интересах окончательно сформировавшиеся отрицательные черты Ельцина.

²² В.М.Полтерович. ЭиММ 2006..№1

Инициаторы и руководители («теоретики» и практики) реформ сознательно провели реформы в интересах обогащения узкого круга лиц (названных затем олигархами) и связанного с ним крупного чиновничества и с этой целью ограбили большую часть населения. Узловыми моментами грабежа населения и присвоения богатства страны узким кругом лиц были последовательно проведенные шоковая терапия, в основе которой либерализация (отпуск) цен и ваучерная приватизация (1992 г.), залоговые аукционы (1995 г.), дефолт (1998 г.). Каждый этот этап означал очередное обнищание большинства населения страны.

2. С точки зрения институциональной теории замысел реформы можно описать как реализацию единой задачи – ликвидации государственного контроля: на макроуровне – путем либерализации цен и кредитно-финансовой деятельности, на микроуровне – путем приватизации государственных и муниципальных предприятий. Когда были сделаны решающие шаги в этом направлении и стали выявляться их негативные последствия реформаторы и либеральное крыло теоретиков-экономистов утверждали, что это не результат реформ, а результат недостаточно последовательного их проведения, и требовали углубления реформы, т.е. дальнейших шагов по устранению государства из экономической жизни.

С самого начала реформ их вдохновители и организаторы пытались доказать, что в России уже начался экономический рост и повышение благосостояния населения. По мере углубления экономического спада в дело вводились новые средства демагогии, обмана, дезориентации населения – даже на уровне государственной статистики. На основании статистических даны вообще не возможно получить сколько-нибудь цельное представление ни о реальном состоянии российской экономики, ни о тенденциях ее развития.

3. Шоковая терапия, которая явилась основой стратегии российских реформ, ориентировалась на американские и европейские институты при отсутствии значительных институциональных инноваций и опоры на институциональный эксперимент. Были проигнорированы (просто «выброшены») имеющиеся достижения в социальной сфере. Четкие ориентиры во внешней политике не были разработаны. Реформы проводились одновременно без выбора их рациональной последовательности и тщательного учета ресурсных ограничений. Интересы слабых игнорировались под предлогом недопустимости популизма (обесценивание сбережений в 1992 г., резкое падение жизненного уровня, разорение предприятий не сырьевого сектора и пр. Население ответило взрывом неуправляемых перераспределительных процессов, преступности и пр.). Правительство даже не пыталось найти адекватные меры, чтобы сдерживать эти процессы. Избранные им методы приватизации, снижение регулирующей роли государства, пренебрежение промышленной политикой способствовали развитию негативных тенденций. Массовое недовольство вылилось в

восстание парламента против президента. Соблюсти политические ограничения не удалось. Расстрел Белого дома осенью 1993 г. дискредитировал демократию, ее сворачивание стало делом времени.

4. Опыт управления экономикой капиталистических стран — импорт институтов заимствовался без должного анализа его пригодности в конкретных условиях России, без анализа существующих особенностей российской экономики, в том числе имеющегося в России положительного опыта функционирования крупных монополий таких как энергетическая система, железнодорожный транспорт, добывающие отрасли, обеспечивающих поступление основных средств в бюджет государства.. Менталитет основного населения страны, сложившаяся система предпочтений, а также реально существующие особенности национальных отношений не учитывались. В России 90-х годов конгруэнтность норм отсутствовала. Соответственно, результат импорта институтов должен быть привести, и привел не к конвергенции формальных и неформальных норм, а к дивергенции — возрастанию их рассогласования. Оказалась «не работающей» и теорема Коуза²³. Бездарно (хищнически) тратились кредиты, некритично воспринимались не оправданно дорогие, а порой и вредные консультационные услуги иностранных специалистов, не имеющих представления о сложившихся в России неформальных отношениях. Внедрявшиеся «передовые» институты атрофировались, перерождались или вовсе отторгались неадекватной им институциональной средой.

5. Российский реформы не только не возродили стимул к экономическому росту, но и создали четко работающий антистимул: чем ниже результаты экономической деятельности, тем выше доходы того социального слоя, члены которого скромно именуют себя «элитой». Результаты воздействия антистимула были налицо. Тенденция к сокращению совокупных результатов хозяйственной деятельности в стране неизбежно приводили и к сокращению совокупных доходов общества. Следовательно, если доходы одних участников экономического процесса росли абсолютно, то у других они сокращались, причем темпами, гораздо более высокими, чем темпы сокращения совокупных доходов общества. Иногда возникающий в некоторых сферах реальной экономики рост производства часто приводит к прямо противоположным результатам. Ярким примером служит ситуация с сельским хозяйством: высокий урожай зерновых в 2002 г. поставил выращивших его крестьян на грань разорения вследствие падения закупочных цен.

Неэффективная политика цен усугубила несвоевременную либерализацию внешней торговли. Приближение внутренних товарных цен к мировым при одновременном увеличении разрыва в цене труда между

²³ Согласно теореме Коуза первоначальное распределение прав собственности не влияет на структуру производства, так как в конечном счете каждое из правомочий окажется в руках собственника, способного предложить за него наибольшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия

Россией и развитыми странами, а также при ухудшении показателей производительности труда и ресурсоемкости единицы создаваемого продукта оказалась губительным, как для отраслей, работающих на внутренний рынок, так и для экспортных производств.

6. Созданная коммерческая финансовая структура и не собиралась начинать исполнение основной своей функции — инвестирование капиталовложений. Она нашла более легкий путь получения прибыли за счет присвоения сбережений населения в том числе и путем прямого присвоения бюджетных средств. Это оказалось возможным только при прямой защите коммерческих финансовых организаций госаппаратом. Воровские нагрузки на экономику превысили прежние расходы на военную экономику и помощь братским странам.

Структура налоговой системы, сформировавшаяся в результате реформ, не отражает адекватного вклада основных факторов производства в прирост ВВП. Прямо или косвенно 75% общего объема налоговых поступлений приходится на труд, на долю капитала и ренты от использования трудовых ресурсов — 30%. Вклад в прирост ВВП выглядит следующим образом: рента 75% полученного дохода, капитал — 25%, труд — 5%. Таким образом, реальное соотношение между трудом, капиталом и рентой 1:4:15. В системе бюджетного финансирования отношения следующее: 1:0.25:0,19. Разница в оценках означает скрытое перераспределение значительной части реального дохода в пользу небольшой группы олигархов и криминального бизнеса. Корневая причина — нерешенность проблемы собственности. В результате реальный доход России оказался секвестрированным не менее, чем на 2/3. В этом главная трагедия реформ: Россия — богатая страна по существу, а по форме оказалась уверенным банкротом.

До сих пор остается непонятым (точнее, игнорированным) то определяющее положение, что главную нагрузку в налоговой сфере должна взять на себя рента, а налоги на заработную плату вообще должны быть исключены. Обложение труда означало увеличение примерно в 2 раза издержек производства, что привело к увеличению цены и снижению конкурентоспособности продукции. Кроме того, это привело к сокращению числа рабочих мест.

7. С первых дней реформ их негативные результаты ощутили в первую очередь те социальные группы, которые не входят во властные структуры. Монополизированная экономика России получила мощный источник доходов элиты за счет деградации экономики в целом, снижения жизненного уровня подавляющего большинства населения. Сознательно выбранный реформаторами курс на сокращение зарплаты бюджетникам и всем рядовым работникам реальной сферы экономики явился прямым источником роста благосостояния высшего начальства, которое получает доходы не по действующей тарифной ставке, а по совершенно другим критериям. На фоне деградации экономики появились не просто богатые, а супербогатые люди,

миллиардеры, входящие в список богатейших людей нашей планеты. Для небольшого круга лиц, стоящих у власти или близких к ней, доходы стали быстро расти. К подобным лицам (социальным группам) относятся: 1) высшие государственные чиновники; 2) крупнейшие собственники общественного богатства, банкиры, торговцы; 3) криминальные структуры. Очевидно, эти три множества в России пересекаются.

Привилегированное положение «элиты» закреплено многочисленными «законами», в сущности противоречащие Конституции. У власти сформировалась своя шкала оплаты труда, к тому же полностью индексируемая по мере инфляции. Дополнительно введены существенные доплаты и пенсии, составляющие 75 % заработной платы. Доходы не облагаются социальным налогом, стаж работы, достаточный для получения этих благ лишь 5 лет (не 40-45, как у всех). Руководители разных рангов, игнорируя запреты на занятие коммерческой деятельностью, имеют возможность заниматься коммерцией (через подставных лиц или с помощью родственников), получать доходы от лоббирования, взяток и пр. Коррупция в стране существует не потому, что в России самые нечестные чиновники, а потому что соответствующим образом организована институциональная система.

Главное институциональное «достижение» реформ - «законная» раздача богатства узкому кругу лиц, в том числе вывоз капитала вместо роста производства его снижение, повышение издержек на фоне сокращения зарплаты рядовым работникам, обнищание значительной части населения.

В результате общество распалось на две непересекающиеся касты. Первая — это те, для которых создан институт беззакония — законы для них не писаны, и они вольны делать все, что угодно, — воровать, убивать людей, организовывать гражданские войны. Вторая каста — это остальные 97% населения, несущего на плечах все тяготы жизни, которые создала для них первая каста. В интервью корреспондента одной из газет США прозвучала такая фраза: «У вас в России пока что не капитализм, а каннибализм, Богатые кушают бедных. Государство – в роли официанта»²⁴.

Таким образом, в России создана явно деструктивная институциональная среда, которая привела к быстрой экономической деградации и социальным катаклизмам. Важным ее элементом стало появление формальных институтов, закрепляющих социальное неравенство.

8. В годы реформ ничего не было сделано по ликвидации возникшей еще в советское время диспропорции между низкой оплатой труда по отношению к также относительно низкой производительности труда. Положение даже ухудшилось, так как нищему по западным меркам российскому работнику приходится обменивать свой труд на продукцию и услуги, цены которых близки или уже сравнялись с мировыми. Более того, та часть зарплаты, которая при советской власти «выдавалась» населению в виде различных социальных «доплат», была украдена государством с помощью реформ, суть

²⁴ *Заявление корреспондента США, НГ, 18.12- 20.12. 2006*

которых заставить население платить за услуги и льготы, которые в СССР оплачивались непосредственно государством.

По уровню доходов на душу населения России отстает от ведущих стран Запада в 10-15 раз. Средняя заработная плата в России намного ниже предельного низкого уровня (3 дол. в час), установленного ООН, за которым «идет разрушение трудового потенциала» Крайне низкий уровень доходов основной массы населения являлся главным сдерживающимся фактором проведения социальных реформ по их западному образцу.

За годы реформ произошла либерализация всех факторов производства. Один труд как был, так и остался наиболее «зажатым» фактором. То, что происходит с заработной платой, не объясняется отставанием России по уровню производительности труда. На 1 долл. заработной платы российский средне статический работник производит примерно в 3 раза больше конечной продукции, чем аналогичный работник в США.

Повышение заработной платы до минимального жизнеобеспечивающего уровня следовало рассматривать не как следствие возможного роста производительности труда, а как исходное его условие. В реформах было просто игнорировано то положение, что экономические преобразования должны начинаться не с «социальных реформ», а с реформы доходов населения. Очевидность этого положения следовало из элементарного анализа структуры доходов населения при советской власти.

9. Сложившаяся в России в результате реформ структура собственности экономически неэффективна и не отвечает критериям социальной справедливости. Структура собственности непрозрачна и запутана Свободный обмен прав собственности не возможен. Отсутствие четких границ между общественными сферами исключает нахождение единственного критерия справедливости новой структуры прав собственности

Отсутствие в постсоветском обществе границ между политической сферой и рынком привело к появлению феномена власти-собственности – политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета. Возникли специфические властные отношения - заинтересованность предпринимателей в установлении привилегированных отношений с правительством, заинтересованность чиновников в прямых контактах с предпринимателями. Структура собственности в таких условиях обеспечивает воспроизводство навязанных властных отношений, а не устойчивое в долгосрочной перспективе социально-экономическое развитие. Обмен по указанию власти создаст нежелательный прецедент для будущего.

Присвоение общенародной собственности узкой группой лиц согласно законам, этими же лицами созданными, представляется большинством населения по существу не законным.

Доставшаяся в наследство структура экономики содержала цепочки взаимосвязанных предприятий. При приватизации цепочки распалась. В

выигрыше оказались предприятия в начале цепочки (добыча исходных ресурсов) и в ее конце (продажа готовых изделий). Остальные предприятия оказались в «подвешенном состоянии».

Массовая приватизация создала предпосылки для распыления акционерного капитала между множеством индивидуальных собственников. При этом;

- возникли возможности оппортунистического (в своих личных интересах) поведения менеджеров без контроля со стороны акционеров.;

- были созданы условия для деятельности спекулятивных и криминальных группировок по скупки акций и перераспределения собственности

В результате судебной реформы на место «телефонного» права пришло право «кошелька». Соответственно, были созданы условия для незаконного перераспределения собственности, в том числе силовым путем (налеты рейдеров)

10. Либерально-капиталистическая революция, отменив прежние правила планирования и ликвидировав обязательные плановые процедуры, легитимизировали худшие формы перераспределения и избавили его от контроля и ограничений. Рынок, который сложился в России в результате радикальных либеральных реформ, настолько далек от эффективного рынка, что возник вопрос, можно ли в принципе иметь в России эффективное капиталистическое хозяйство.

Созданные в России рынки ущербны, слабо развиты и характеризуются непомерно большими транзакционными издержками. Состав их участников не сформирован, схемы товародвижения по товарным группам не сложились, преобладают случайные сделки и контракты. Неэквивалентный обмен между отраслями народного хозяйства поставил в крайне неравные условия отраслевые комплексы. Неэквивалентный обмен обусловлен несовершенством цен обмена продукцией – диспаритетом цен, а также неэффективным использованием производственных ресурсов отраслевых комплексов.

К внедренному в России «рынку» применимы положения, характерные для докапиталистической эпохи: «авантюристический склад мышления, пренебрегающий этическими рамками». В России после грабительских реформ сложилась этика антисистемной мафиозной среды и «сетевой» рынок. Сетевой рынок терпит неплатежи, поощряет бартер, несет большие транзакционные издержки, но выживает, вследствие высокого уровня доверия внутри ячеек сети. Рынок, сложившийся в России в 1992-1996 гг., неэффективен по следующим причинам: а) нарушены пропорции между ценами по группам товаров и услуг; б) уровни товарных цен не соответствуют уровню цены труда; в) процентная ставка по кредитам выше реальной нормы рентабельности в сфере производства; г) сложилось невыгодное для России соотношение внутренних и мировых цен.

Учитывая лежащий в основе большинства неформальных норм России принцип разделения людей на «своих» и «чужих», следует считать

«нормальным», что при естественной эволюции институтов в России окончательно сформируется рынок не классический, а корпоративный, существующий в 1930-40 гг. во Франции, Испании, Португалии и распространенный сегодня в странах Юго-Восточной, или сетевой, как на юге Италии. Ликвидировать такой рынок не легко. Любое движение в этом направлении встретит жесточайшее сопротивление криминальных структур

Либералы прилагают большие усилия для развития земельного рынка. Но в России сейчас те, кто связан с сельским хозяйством денежными средствами е располагают.

11. Основные черты институциональной системы России, сложившейся в России к 2000 г.

1). Общее ослабление институтов: резкое расширение числа субъектов и групп в обществе и в экономике, «преступающих» рамки формальных и неформальных, вновь установленных и давно принятых в обществе норм, правил, стереотипов поведения. Это ослабление не без основания называют институциональным вакуумом.

2). Отказ государства от функций межотраслевой координации, от ответственности за поддержание условий, в которых для большинства предприятий сохраняются возможность безубыточно продолжать производство, и ликвидация административных структур, способных осуществлять такую координацию.

3). Отсутствие эффективного внешнего контроля (государства, собственников, трудового коллектива) за деятельностью директоров (и администрации) предприятий; феномен «инсайдерского контроля» со всеми его недостатками, наблюдаемыми в большинстве стран, переходящих от командно-административной к рыночной экономической системе.

4). Структура собственности не только не соответствует критериям экономической эффективности, но и создает предпосылки для обострения социально-экономических проблем в средне- и долгосрочной перспективе.

Таким образом, реформирование экономики и социальной сферы - привели в конечном счете к результатам весьма далеким от ожидаемых и декларируемых, а именно:

22. *на микро уровне* — к вытеснению собственного производства импортом, диктату монополий, бартеру и неплатежам, резкому снижению выпуска конкурентоспособного продукта, избыточной занятости на предприятиях, систематической невыплате зарплаты, де инвестированию и переводу ресурсов за рубеж, криминализации всех форм управления и связи, хронической убыточности примерно одной трети промышленных предприятий и 90 % сельскохозяйственных;

23. *на мезо уровне* — к доминированию добывающих и базовых отраслей над обрабатывающей и сельским хозяйством, перекачки ресурсов из производства в торговлю и финансы, гипертрофии банковской системы и ее отрыву от инвестиции в реальный сектор, ориентации бюджета на экспорт сырья и потребительский импорт, деградации и разрушению

наукоемких производств, и, вместо с тем, резкому сжатию потребностей в качественном образовании и науке;

24. *на макро уровне* — к общему двукратному сжатию эффективного спроса, падению производства и доходов в 2,5 раза, сокращению занятости на 15-20%, ежегодному сокращению поступления доходов в казну, хроническому 30% бюджетному дефициту, разрушению социальной, правовой и оборонной инфраструктур, почти непрерывной инфляции, массовому обнищанию населения, катастрофически нарастающему государственному долгу, превращению государства в главный источник неплатежей, непосильных налогов, дезорганизатора кредитной системы.

12. Плачевные последствия реформ не были неожиданными. Так, бывший мер Москвы Гавриил Попов, являющийся активным сторонником рыночных реформ, утверждает, что уже в 1991 году ему была понятна недопустимость какой либо торопливости в проведении реформ. Он считал, что «шоковая терапия применима как этап для торговой сферы, сферы бытового обслуживания, мелкой промышленности, но нельзя затрагивать ничего фундаментального в экономике. Поскольку все фундаментальное у нас ни на какой рынок не было рассчитано: по своей военной природе и по своему монопольному типу». В те же годы академик Никита Моисеев, анализируя деятельность правительства реформ, заметил, что правительство просто не умеет считать, т.е. не в состоянии прогнозировать последствия своих решений. Согласно расчетам, проведенным в академических институтах, планируемые реформы должны были привести к инфляции, в несколько раз превышающей оценки правительства Гайдара, что и произошло.

13. Исправление неудовлетворительных результатов реформирования социально-экономической сферы России связано со значительными трудностями. Ряд решений, принятых правительством России в первые годы XXI века привели к определенной стабилизации экономических процессов. Однако при сохранении неизменными существующих институциональных отношений, а также при отсутствии успеха в борьбе с коррупцией существенных положительных результатов в улучшении благосостояния населения страны достичь не удастся.

В XXI веке:

1). Остается не решенной «проблема справедливости при приватизации собственности».

Необходим переход к новой системе государственной собственностью — «системе национального имущества», которая включает: а) конституционное закрепление значительной доли ресурсов в форме коллективного достояния общества; б). открытый конкурентно-рыночный режим эксплуатации национального имущества; в). национальный дивиденд

2) Судебная реформа по-прежнему не отвечает задачам создания демократического государства. Обеспечить не избирательный характер

правосудия без изменения модели властных отношений, лежащей в основе постсоветского государства не возможно.

3). Реформы ЖКХ, реформы в области здравоохранения, образования, страхования, транспортные реформы продолжают проводиться за счет населения. При разработке реформ не обеспечивается их предварительное широкое обсуждение с общественностью. Важнейшие решения по-прежнему принимаются келейно в ущерб интересам общества и экономики.

Крайне низкий уровень доходов основной массы населения остается главным сдерживающим фактором проведения социальных реформ на основе рыночных отношений. Для исправления критического положения с доходами населения необходимо исключить налоги на заработную плату и перенести главную нагрузку на природную ренту.

4) Развитие экономики России тормозится по причине нахождения экономики на нефтяной игле. Глубокий кризис сельского хозяйства создал угрозу продовольственной безопасности страны. Принципиальное значение для России имеет собственность на землю - материальной реализацией прав общества на землю (территориально-природные ресурсы) могло бы стать обращение рент от всех используемых ресурсов в общественные доходы.

5) Проблема повышения уровня доходов населения связана с обновлением основных фондов, обеспечением более быстрого по отношению к росту заработной платы увеличения цен на основной капитал. Для выхода экономики в режим устойчивого роста необходимо увеличивать объем государственных финансовых ресурсов на здравоохранение, образование, развитие потребительского кредита, кредитование жилищного строительства, на реформирование ЖКХ.

В конечном счете к экономическому росту могла бы привести ликвидация всех налогов и начислений на фонд оплаты труда, а также ликвидация налога на добавленную стоимость. Для подъема ряда отраслей экономики сельского хозяйства, машиностроения, легкой промышленности потребуется система льгот и трансфертов.

6) Коррупция, принявшая в России системный характер, сводит порой на нет положительные начинания и решения. Криминализация государственных, в том числе силовых, структур управления, а также высших эшелонов бизнеса затрудняет борьбу с коррупцией.

9. Реформы в Китае

1. Результаты реформ в Китае разительно отличаются от результатов реформ в России. Китайские реформаторы сознательно или стихийно придерживались определенных теоретических рекомендаций, приведших к успеху. Возможно и то, что на развитие теории реформирования институтов как раз повлияли успешные результаты, полученные китайскими реформаторами. Политическая стабильность и неизменность экономического курса, активная и успешная государственная политика стимулирования роста, массовые обсуждения проектов и результатов реформ способствовали формированию благоприятных институциональных ожиданий, хорошего инвестиционного климата, привлечению внешних инвесторов. Решающим явилось то, что в Китае при реформировании институтов был использован градуалистский подход

Конкретный анализ, почему реформы в Китае были успешны, а в большинстве других стран с переходной экономикой привели к глубокому спаду, представляет значительный интерес сам по себе. По-видимому, и в Китае при проведении реформ, кроме успехов имели место и определенные серьезные недостатки, которые необходимо внимательно проанализировать. Отсутствует, в частности, должный анализ реальных лишений различных слоев общества на очередных этапах реформ

2. Сравнивая начальные ограничения проведения реформ в Китае и России можно отметить наличие у Китая некоторых преимуществ, но в большинстве аспектов условия в России были более благоприятными.

Ограничения в ресурсах были существеннее в Китае. Россия, несомненно, богаче природными особенно энергетическими ресурсами. Близость России к развитым государствам Европы создает условия для привлечения иностранных инвестиций. При анализе доходов и государственных расходов определенное преимущество было у Китая, в частности, благодаря наличию в Китае дополнительных источников сверхбюджетных доходов.

В технологическом отношении Россия была гораздо более развита, чем Китай.

Гражданские условия и человеческий капитал имеют свои особенности в России и в Китае. В частности, в Китае, определенная моральная устойчивость и трудолюбие «не помешали» экономическим катастрофам в результате двух шоковых реформ «большого скачка» (1958-1961 гг.) и «культурной революции» (1966-1970 гг.).

Важнейшие институциональные ограничения (как и культурные) были общими у двух стран: негибкие цены; плановые задания; неприспособленные для рынка стандарты корпоративного управления; неразвитая система кредита; примитивные государственные финансы, гипертрофированный военный сектор и др. Определенным преимуществом Китая было в том, что планирование было более децентрализовано.

Политические ограничения к середине 80-х годов также были вполне сходными - власть принадлежала одной партии. Но затем партийное руководство России пошло по пути быстрой демократизации, что привело к

политическим конфликтам, развалу государственного управления и, в конечном счете, к снижению благосостояния населения.

3. При движении от плановой экономики к рыночной китайские реформаторы комбинировали трансплантацию, конструирование институциональный эксперимент. Их стратегия опиралась на нестандартные промежуточные институты дуальную либерализацию и муниципальные предприятия – неэффективные в развитой экономике, но хорошо приспособленные к китайским условиям.. Старые институты не разрушались мгновенно, а постепенно вытеснялись новыми. Стандарты корпоративного управления улучшились, однако крупные предприятия до сих пор остаются в государственной собственности. Сохраняется жесткий контроль над рынками капитала. Градуалистский подход позволил не вкладывать слишком много ресурсов в институциональное строительство, сократить издержки адаптации, избежать институциональных дисфункций. Промежуточные институты не требовали резких изменений технологий или массовой культуры, напротив они сами способствовали их эволюции в нужном направлении.

4. Стратегия дуальной либерализации, обеспечивала Парето-улучшение, по крайней мере, на первых этапах. Вместо одномоментной отмены централизованного назначения цен, в Китае было предусмотрено одновременное использование фиксированных и гибких цен, основанием чего было наличие плановой и рыночной системы производства. На продукцию, полученную по плану, цены назначались, произведенное сверх плана реализовалось на рынке по гибким ценам. Эта смешенная система обладает очевидным недостатком - предприятия стремятся приобрести больше ресурсов по плановым ценам, чтобы затем продать сверхплановую продукцию по ценам рыночным. Смешенная система вводилась в Китае очень осторожно. Жесткий контроль полностью этот недостаток не устранял. По мере расширения рыночных продаж формировалась инфраструктура рынка, Производственного спада, быстрой инфляции и неплатежей Китай избежал. Процесс либерализации цен длился 15 лет (с 1978 г. до 1993 г.) путем последовательного увеличения числа предприятий, получивших право поставлять сверхплановую продукцию по свободным ценам.

В результате либерализации рынка труда предприятия получили регулировать численность работников, часть из них была уволена. (10 млн в 1976 г.) Они были разделены на две группы, первой сохранили часть зарплаты, квартиры, медицинское обеспечение и другие блага, обеспечиваемые предприятиями. Второй группе предложили специальную государственную программу, чтобы помочь уволенным найти работу.

При движении вдоль институциональной траектории, каждая точка которой соответствует промежуточному институту – определенному состоянию смешенной системы, доля фиксированных цен уменьшается. Плановые и рыночные цены сближаются, так что получающаяся институциональная траектория обеспечивает плановый переход к полностью рыночной системе. Идея дуальной либерализации была авторской.

5. При использовании стандартного института – специальной экономической зоны проводился эксперимент – тщательно подбирались подходящие для Китая правила внешней торговли

Задача трансплантации решалась последовательно. Специальные права вести внешнеторговый обмен и привлекать инвестиции в 1979 г. были предоставлены специальным экономическим зонам (СЭЗ) двух провинций. В 1980 г. были созданы еще четыре СЭЗ. В 1984 г. статус СЭЗ получили 14 прибрежных городов, в 1988 г. провинция Хайнан. В 1992 г. большинство городов на Янцзы и на границах страны вошли в зоны развития. После этого иностранные инвесторы поверили в стабильность экономического курса – инвестиции только за один 1992 г. возросли в 2,7 раза. На каждом этапе характер представляемых прав расширялся, но сохранялось два обменных курса - плановый и рыночный. В 1993 г. плановый курс был отменен. Убытки, которые при этом получили некоторые предприятия, были компенсированы. В 1996 г. была объявлена конвертируемость юаня по текущим операциям, однако по капитальным операциям сохранялся жесткий государственный контроль. Все это время экспертные отрасли поддерживались государством. Важно, что либерализация цен была завершена до либерализации внешней торговли в масштабах страны.

6. В части реформ собственности перед Китаем стояла та же задача, что и перед Россией: двигаться к частной собственности в условиях патерналистских ожиданий, отсутствия правовой культуры и судебной системы, при отсутствии эффективных собственников и менеджеров, развитой кредитной системы и посреднических структур. В Китае, как и в России, коллективная собственность стала промежуточным институтом. Китайское руководство, обнаружив неожиданный подъем коллективных предприятий, поддержали их развитие, не смотря на то, что сложившиеся в них принципы корпоративного руководства противоречили западным нормам. В 1999 г. доля промышленного производства на предприятиях с государственной собственностью составляла 28%, на предприятиях с коллективной собственностью – 35%, на предприятиях с частной собственностью – 18%. Процесс реформирования промышленности продолжается. Проблема приватизации крупных предприятий остается. Китайское руководство опасается потери контроля над промышленностью, как это случилось в России. Представляется необходимым предварительное укрепление законности.

Промежуточный институт введен в части земельной собственности. В результате земельной реформы коммуны распущены, земля отдана в аренду крестьянам сроком на 15 лет, право аренды разрешается перепродавать. Вследствие специфических демографических условий к началу XXI столетия созданы в сельском хозяйстве достаточные стимулы производства и ограничена спекуляция земельными участками. Поскольку перспективу имеет только крупное сельхозпроизводство, в части дальнейшего продвижения реформ ясности пока нет.

7. Китайская политическая система эволюционировала еще медленнее, чем экономическая, сохранив вою основу – доминирование одной партии, слияние государственного и партийного аппарата. Благодаря этому, оказалось сравнительно просто соблюсти политические ограничения. Китайцы не получили благ демократии. Однако сомнительно, что при переходе к рынку они смогли этими благами воспользоваться, зато они избежали издержек политической борьбы.

Административная реформа 1983 г. в Китае прошла быстро и безболезненно. Старые консервативные руководители были заменены новыми. Отправленные в отставку чиновники получили впечатляющий перечень льгот – появление влиятельных противников реформ было исключено.

В китайских реформах требования компенсации потерь соблюдались строго, соответственно удалось добиться, что в процессе реформ выигрывали все основные слои населения. Во время существования дуальной системы цен городскому населению выдавались продовольственные карточки. Отмена карточек происходило постепенно, на каждом этапе население получало государственную компенсацию разницы в ценах. Значительные субсидии предоставляли государственные предприятия. Все же определенное критическое осмысление положения различных групп китайского населения изучено не достаточно.

8. Таким образом, благодаря перечисленным обстоятельствам, жесткому государственному контролю и правильно выбранной последовательности реформ (сначала либеризация цен, затем либеризация внешней торговли, затем приватизация) Китаю удалось сдержать перераспределительную активность в приемлемых рамках и избежать институциональных ловушек.

Безусловно, значительный вклад в успех реформ принадлежит китайской диаспоре, по-видимому, в первую очередь в США и в Японии. Очевидно также заслуживает изучения эффект от существующей реально системы подготовки кадров за границей с возвращением специалистов в Китай.

9. Отдавая дань успехам китайских реформ, целесообразно осмыслить, какое все же государство строит Китай. Значительная часть крупных предприятий осталась в государственной собственности, большое число предприятий перешло в коллективную собственность, над рынком капитала установлен жесткий контроль, земельной реформы проводится неспешно. Из всех этих и ряда других факторов следует, что переход к частной собственности не самоцель китайских реформ.

10. Российским информаторам из опыта Китая следовало бы уяснить, что без наведения порядка в государственном аппарате успеха любого реформирования ожидать не следует, а также, что существует наука управления, в основе которой лежит понятие обратной связи. Впрочем эти уроки не нужны лицам, которые, проводя реформы в России, думали не о процветании государства и обеспечении должных условий жизни его гражданам, а о том, как побыстрее набить себе карманы и обзавестись недвижимостью за границей.

10. Норма - базовый регулятор взаимодействий

10.1. Определение нормы

Базовым элементом институтов, основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, является норма.

Норма — предписание поведения, обязательного для выполнения, и имеющая своей функцией поддержание порядка в системе взаимоотношений индивидов между собой и с государством.

Норма базовый регулятор взаимодействий. Поведение индивидов в различных ситуациях подчиняется предписанием норм, которые либо носят договорной характер, либо основаны на санкциях.

Элементы, конструирующие норму:

25. *атрибут* — группа людей, на которую распространяется норма;

26. *фактор долженствования* ФД (может, должен, не должен);

27. *цель*;

28. *условия*, при которых действует норма;

29. *санкции* юридические или социальные (ostrakизм).

Различные виды норм:

Совместная стратегия = атрибут + цель + условия.

Норма = атрибут + ФД + цель + условие.

Правило = атрибут + ФД + цель + условие + санкции.

Дискуссии о влиянии норм на поведение людей отражает противоречия во взгляде на институционализм между социологией и экономической теорией.

Социологи. Норма – абсолютный детерминант в поведении людей., которое задается им извне и носит *экзогенный* характер. Поведение *homo sociologicus* всецело определено социальной структурой общества. А сами нормы производны от характеристик общества и подчинены задаче его воспроизводства. Этот подход - отражение *институционального детерминизма* лежит в основе *теории общественного выбора*.

Экономисты считают, что определение социологов не верно, так как оно исключает свободу выбора *homo oeconomicus* в том числе от ограничений, накладываемых нормами. Норма, не заданный извне детерминант поведения, а результат осознанного выбора. Этот подход - *отражение методологического индивидуализма*, соответственно относится к *экономике соглашений* - институциональной теории, занимающейся анализом норм, возникшей в результате поиска компромисса между методологическим индивидуализмом и институциональным детерминизмом.

10.2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора

Теория общественного выбора отражает попытку «рационализировать» нормы, т.е. увидеть в них результат рационального выбора людей. Противоречие между моделью рационального выбора и следованием нормам снимается. В теории изучаются в основном юридические нормы, отражающие результат политического выбора и фиксируемые в праве.

Для объяснения юридических норм используется классическая модель рационального выбора. В частности, предполагается, что «политика» - это сложный институциональный процесс, на основе которого люди выбирают различные альтернативы, сопоставляя их со своими ценностями подобно тому, как на рынке выбирают товар. Иными словами, нормы и правила появляются в результате взаимодействия индивидов на политическом рынке. Отсюда критерий эффективности норм. Нормы эффективны тогда, когда основаны на индивидуалистических ценностях и способствуют взаимовыгодной реализации индивидуальных интересов.

Все эти положения базируются на три центральных для теории общественного выбора постулата: методологический индивидуализм, модель рационального выбора, и применение концепции выбора для анализа политики. Тем самым достигается демократический идеал.

Однако выбор оптимальных норм связан с рядом трудностей.

Во-первых, эффективные нормы предполагают наличие единодушного согласия (консенсуса) между участниками обмена. Единодушие реализуется только в рамках прямой демократии. В случае представительной демократии эффект норм снижается. Необходим контроль над выборными органами, но

все граждане за необходимость контроля, но никто не хочет этим зажиматься. В этих условиях процветает лоббирование.

Во-вторых, имеет место «дурная бесконечность». Чтобы выработать конституцию необходимо выработать предконституционные правила ее принятия. Иначе говоря, условием достижения согласия является наличие предварительного консенсуса о способах его достижения.

В-третьих, при голосовании возможен парадокс Кондорсе (Теорема невозможности К.Эрроу). Оказывается невозможным для определения коллективного предпочтения при голосовании предложить процедуру недиктаторского решения. Рассмотрим пример.

В матрице заданы степени предпочтения трех индивидов А, Б и В при выборе между тремя нормами I-III

	А	Б	В
I	1	3	2
II	2	1	3
III	3	2	1

При парном сравнении норма I оказывается предпочтительнее нормы II (она получает два голоса, ее предпочитают А и В), норма II предпочтительнее норме III. Но при сравнении норм I и III вместо ожидаемой транзитивности предпочтения выбора нормы I, большинство голосует за норму III.

**10.3. Экономика соглашений:
норма как предпосылка рационального поведения**

В отличие от интерпретации норм с помощью модели рационального выбора, характерной для теории общественного выбора экономика соглашений предлагает увидеть в следовании нормам предпосылку рационального поведения, несмотря на то, что нормы при этом считаются заданными извне, экзогенными. Следование норме оказывается для индивида способом доведения до контрагента сигналов о своих намерениях, равно как основой для понимания намерений других индивидов. Индивиды выполняют требования нормы не потому, что она является абсолютным детерминантом их поведения, а для снижения неопределенности во взаимодействиях и, следовательно, для достижения своих рационально поставленных целей.

Иллюстрация этих положений «дилемма заключенных». Два подозреваемых в одном преступлении заключенных находятся в изолированных камерах. Если оба сознаются в преступлении – оба будут осуждены на срок А. Один сознается и сотрудничает со следствием, а другой не сознается первый будет осужден на минимальный срок Б, второй - на максимальный В. Оба отрицают вину будут осуждены на срок Г (при невозможности полностью доказать вину каждого). $V > A > Г > Б$. Единственной индивидуальной рациональной стратегией будет признание вины, хотя оптимальный результат будет при отрицании обоим своей вины. Избежать неоптимального результата возможно, если оба заключенных будут следовать одной и той же норме – не признавать вину. Это возможно при уверенности, что каждый выполняет предписание одной и той же нормы (У сицилийской мафии дилеммы заключенных нет).

Первое отличие экономики соглашений от теории общественного выбора в объяснение природы норм на основе экономического империализма, а не на основе исследований в области социологии и герменевтики.

Второе отличие. Экономика соглашений интересуется не столько юридическими и формально фиксируемыми нормами, сколько *соглашениями* – совокупностью неформальных норм, составляющих правила игры, по которым осуществляется взаимодействие между людьми в различных сферах их деятельности.

Третье отличие. Взамен тезиса об универсальности норм рыночного поведения экономика соглашений постулирует существование множества форм координации, множества соглашений.

10.4. Типы соглашений

Выделяется семь типов соглашений (см. табл.4.1). Соглашения касаются предметов материального мира. Соответственно важными факторами являются источники и вид информации, временной вектор, определенные условия, связанные с конкретным соглашением.

Табл.10.1.

Типы соглашений	Основная норма поведения	Предметный мир	Источник информации	Вектор времени	Примеры сферы деятельности
Рыночное	Максимизация индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов	Товары и деньги	Цены	Ориентация на настоящее	Классический рынок
Индустриальное	Обеспечение непрерывности производственного процесса, подчинение взаимодействия между людьми требованиям технологии	Технологическое оборудование	Стандарты	Сделки являются проекцией будущего на настоящее. (планирование)	Военно-промышленный комплекс
Традиционное	Обеспечение воспроизводства традиций, принцип старшинства	Предметы старины	Обычаи, традиции	Сделки являются проекцией прошлого	Семьи
Гражданское	Подчинение индивидуальных интересов коллективным, Ориентиром во взаимодействиях служит оптимум по Парето	Общественные блага	Закон	Ориентация на настоящее	Политическая сфера
Общественное мнение	Достижение известности, привлечение общественного внимания	Предметы престижа	Слухи	Ориентация на настоящее	Средства массовой информации
Творческая деятельность	Достижение неповторимого результата, у которого отсутствуют аналоги	Изобретения	Озарение	Дискретное время	Творческая деятельность
Экологическое	Обеспечение гармонии с природой, подчинение взаимодействия людей требованием экологии	Природные объекты	Информация об окружающей среде	Цикличность времени: природные циклы	

10.5. Соотношение соглашений

Индивид может действовать в рамках части или всех соглашений. При этом могут возникнуть противоречия, согласовать свои действия с разными правилами игры удается не всегда. В чисто экономическом плане на стыках соглашений возникает неопределенность. Индивид затрудняется в оценке результатов своих решений, а также в оценке действий контрагентов.

Интересен анализ следующих вариантов соотношения соглашений.

Экспансия - соотношение соглашений, при котором организация взаимодействия происходит на основе норм одного из соглашений в тех сферах, где ранее господствовали нормы других соглашений. Например, политическая сфера превращается в рынок и нормы гражданского поведения втесняются рыночными. (Опасно в перестроечный период).

Касание – такое соотношение соглашений, когда одно и то же взаимодействие может быть осуществлено на основе взаимоисключающих норм. Пример: сдача крови бесплатно или за плату.

10.6. Рациональность как норма поведения

Модель рационального выбора и ориентированное на нормы поведение не противоречат друг другу. Более того, именно следование нормам создает предпосылки выбора. Требуется уточнение: является ли сама процедура рационального выбора особой нормой поведения?

Для ответа на этот вопрос целесообразно обратиться к определению к типологии социального поведения (по М.Веберу)

Целерациональное поведение, продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели.

Ценностно-рациональное поведение, использование условий и средств для достижения заданных извне целей. Цели при этом определены верой в самодовлеющие ценности (*религиозные, эстетические, идеологические*).

Традиционное поведение, цели и средства заданы извне, они носят традиционный характер. В основе поведения лежит длительная привычка или обычай.

Аффективное поведение, цели и средства не выделяются. Поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями

В основе взаимодействия на рынке лежит целерациональное поведение. Оно предполагает, среди прочего, ожидание определенного поведения людей – только в этом случае это поведение может быть использовано для достижения поставленных целей. Предположение рационального поведения окружающих действительно помогает объяснить и понять их намерения. Однако использование модели рационального действия в качестве нормативных рамок взаимодействия связано с целым рядом трудностей и ограничений. Аргументы, уточняющие анализ рациональности в качестве нормы поведения, сформулированы социологией, экспериментальной экономикой и теорией неполной рациональности.

10.7. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности

Принцип рациональности может лежать в основе взаимодействия, если индивид рационально интерпретирует действия окружающих и рационально реагирует на них. То есть рациональное взаимодействие возможно лишь в рамках социально однородных групп, что в повседневной жизни достигается редко. Обычно ситуация более сложная, и в основе повседневного взаимодействия лежит не рациональное, а обоснованное действие. Для того, чтобы понять друг друга, люди обращаются к житейскому опыту и здравому смыслу. Рациональное действие лежит в основе здравого смысла, но не исчерпывает его. Рациональное действие приписывается индивидам для построения теоретических моделей, хотя сами индивиды не ограничиваются моделями рационального выбора. Следует различать научную и повседневную рациональность, только последняя может быть названа нормой поведения индивидов.

Для разграничения этих норм обратимся к классификации рациональной деятельности, предложенной Гарфинкельдем:

1. типологизация и сравнение ситуаций;
2. определение допустимой ошибки при построении типологии;
3. поиск средств для достижения целей;
4. анализ альтернативных планов деятельности и возможных последствий;
5. определение условий, при которых каждая из альтернатив будет реализована;
6. определение периода времени, необходимого для принятия окончательного решения;
7. предсказание развития ситуации;
8. определение процедуры принятия решения;
9. осознание того, что любое решение предполагает выбор;
10. осуществление выбора на основе информации и имеющегося опыта;
11. достижения соответствия выбора целей и средств принципам формальной логики;
12. достижение семантической четкости принятых решений, соответствия используемых терминов общепринятым;
13. достижение ясности и однозначности принятых решений;
14. соответствие определения ситуации научному знанию.

Утверждается, что элементы 1-10 относятся к рациональности как норме повседневной деятельности индивидов, а элементы 11-14 относятся к моделям рационального поведения. Представляется, что эта квалификация не вполне удачна. В пп. 1-10 не все логично, а, например п.2 вообще излишен. В то же время п.13 следовало бы включить в норму.

10.8. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение

Ожидаемая полезность EU может быть выражена следующей формулой

$EU = U(A)p + U(B)(1-p)$, где $U(A)$ $U(B)$ полезность индивида при наступлении событий A и B , p - вероятность события A . Чтобы получить максимальную ожидаемую полезность, индивид должен достаточно достоверно определять вероятность, но, как следует из опытов, возможности индивидов в этой части очень ограничены по целому ряду причин.

Основной итог обсуждения эмпирических результатов в том, что идеальный тип рационального поведения, на котором построена модель рационального выбора, включает элементы, не используемые индивидами в повседневной жизни.

10.9. Теория неполной рациональности когнитивные ограничения рационального выбора

Несогласие теории неполной рациональности Саймона с моделью рационального выбора реализовано в шести альтернативных интерпретациях рационального повеления. Каждая интерпретация позволяет четко

сформулировать условия, при которых рациональное поведение возможно. (см. табл. 4.2.). Если представить четыре типа поведения по Веберу в виде континуума, то этот тип поведения становится функцией двух переменных: степени жесткости когнитивных ограничений и степени полноты информации (величиной издержек на поиск информации) (см. рис.4.1.). По мере продвижения от аффективного поведения к целенаправленному.

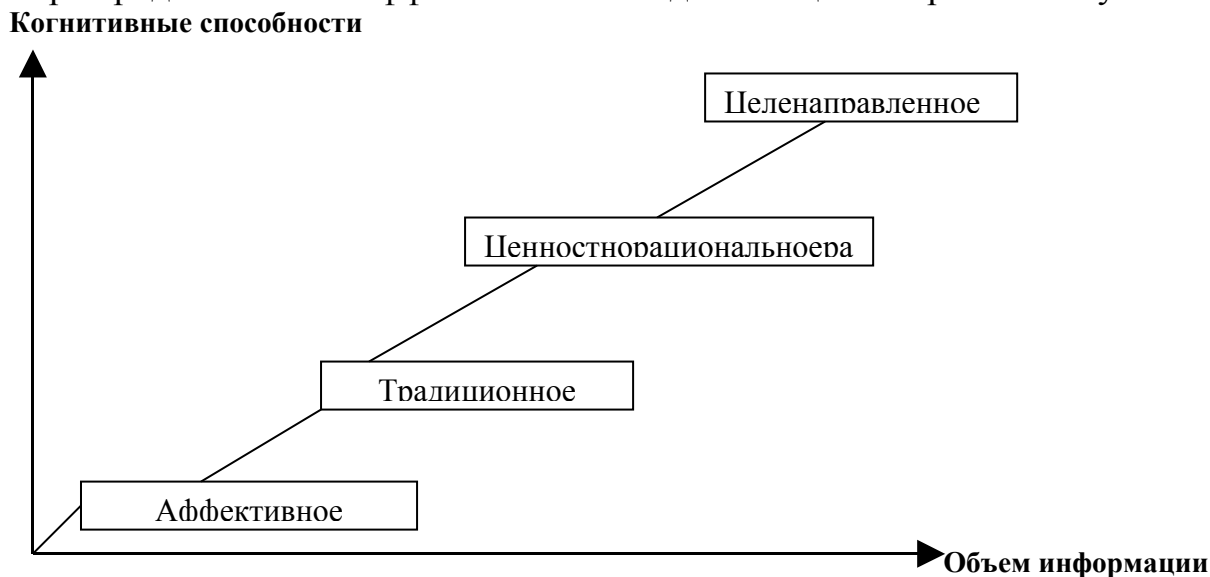


Рис.10.1.

Табл.10.2.

Модель ограниченной рациональности	Тип ограничений	Как это ограничение влияет на рациональное поведение	Условие при которых рациональное поведение возможно
Модель удовлетворительности	Когнитивные способности ограничены	Индивид совершает не оптимальный выбор, а останавливается на первом же варианте, удовлетворяющем заранее заданным им критериям	Издержки на принятие решений равны нулю
Модель издержек	Издержки на поиск информации велики	Индивид сравнивает не все альтернативы, он всегда оценивает издержки на поиск информации о новой альтернативе и ожидаемую полезность этой альтернативы	Издержки на поиск информации равны нулю
Модель надежности	Когнитивные способности ограничены (несоответствие C-D)	Ввиду сложности решаемой проблемы и высокой вероятности ошибки индивид предпочитает использование <i>привычных</i> методов ее решения поиску <i>оптимальных</i>	Компетенция индивида (C) соответствует сложности проблемы (D)
Модель робота	Когнитивные способности ограничены	Индивид действует наподобие робота, по заранее определенным программам. Степень совершенства робота зависит от числа программ	Проблема состоит из множества простых подзадач
Модель обучения	Когнитивные способности ограничены	Индивид учится делать оптимальный выбор на ошибках своих и чужих	Ситуация выбора повторяется. Память совершенна
Модель эволюции	Доля индивидов, ведущих себя рационально,	Следование наиболее распространенным в социуме нормам поведения обеспечивает больший выигрыш	Норма рациональности широко распространена

	в их общем числе		в социуме
--	---------------------	--	-----------

поведению необходимо для рационального поведения увеличивать количество информации и улучшать качество ее обработки. То есть рациональность достигается, если когнитивные ограничения и издержки на информацию взаимно соответствуют

10.10. Рациональность, основанная на процедуре

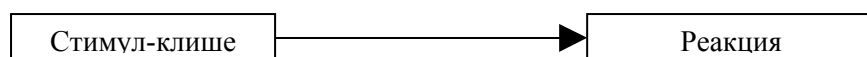
Чем более рационален индивид, тем сложнее процедура, тем большее число факторов и соответствующей информации должно быть принято во внимание. В случае неполной рациональности конечный результат зависит от характера алгоритма, используемого для выработки решения, т.е. результат не однозначен. Термин *процедурная рациональность* подчеркивает зависимость результата от избранной процедуры принятия решения. Важность этих процедур требует усложнения математического аппарата моделирования экономических взаимодействий.

ПОВЕДЕНИЕ

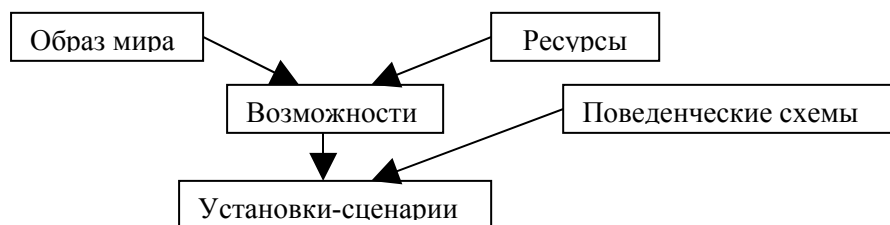
Выбор цели

Выбор свойства

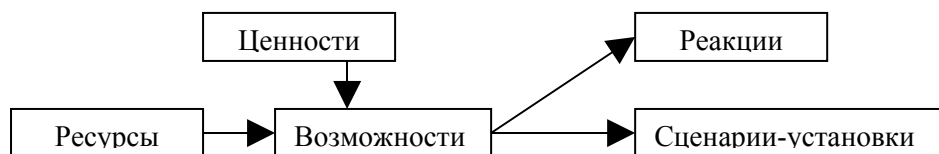
Аффективное поведение



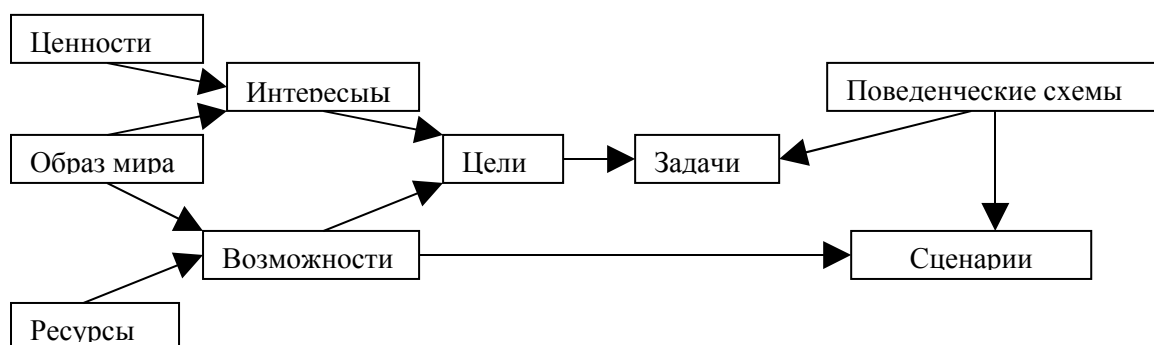
Традиционное поведение



Ценностно-рациональное поведение



Целерациональное поведение



Ри 10.2

Выводы. Теория неполной рациональности позволяет скорректировать понимание рациональности как нормы следующим образом.

Во-первых, степень рациональности зависит от процедуры принятия решения. Так, оценка вероятности события через его «репрезентативность» является примером процедуры, с помощью которой индивид упрощает для себя решение задачи. Во-вторых, существование множества процедур принятия решения возвращает к идее множества «рациональностей», наиболее ярко выраженной в подходе экономики соглашений. Поэтому для описания рациональности как нормы поведения уместно использовать термин «обоснованное (reasonable) действие». Тем самым акцент переносится на процедуру и способы обоснования действия, причем полная рациональность является лишь предельным случаем в ряду всех возможных процедур и способов взаимной интерпретации.

11. Теории игр в экономических исследованиях

1.) Теория игр в экономических исследованиях занимается анализом ситуаций, в которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого из них оказывают влияние на результаты взаимодействия и, следовательно, на решения остальных индивидов. Решая вопрос о своих действиях, индивид вынужден ставить себя на место контрагентов.

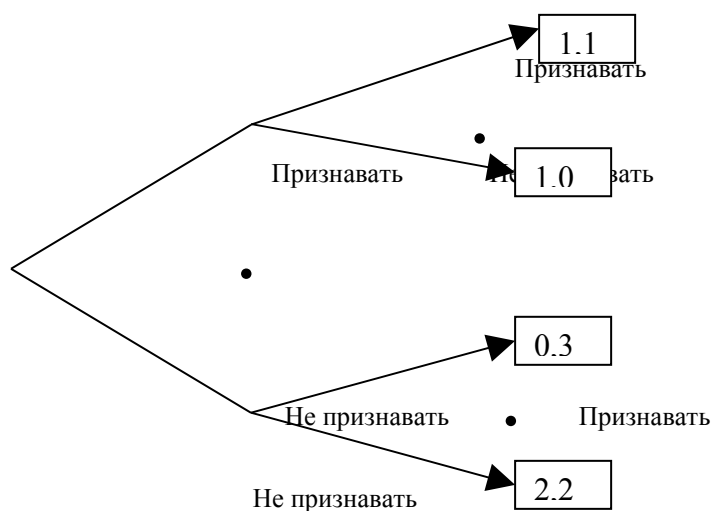
2.) В теории игр не требуется полной рациональности индивидов, в ней используется целый ряд моделей индивидов, от индивида как совершенного калькулятора до индивида-робота.

3.) Теория игр не предполагает существование единственности и Парето-оптимальности равновесия во взаимодействии.

Первое уточнение касается *кооперативных* и *некооперативных* игр. В кооперативных играх возможен обмен информацией между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх в основе действие одного участника. Обмен информацией и создание коалиций исключено.

Игра может быть представлена в либо в *стратегической (матричной)* либо в *развернутой* форме. Иллюстрируем последнее на примере «дилеммы о заключенных» Рис.11.1

В развернутой форме



В стратегической форме

		2й подозреваемый	
		Признавать вину	Не признавать
1-ый подозреваемый	Признавать вину	1.1	3.0
	Не признавать	0.3	2.2

Рис 11.1.

11.1. Типы равновесий

Доминирующая стратегия – такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действия другого участника.

Равновесие доминирующих стратегий – пересечение доминирующих стратегий обоих участников игры.

Равновесие по Нэшу – ситуация, в которой ни один из участников не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий.

Равновесие по Штакельбергу – ситуация, в которой ни один из участников не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, а решения принимаются сначала одним игроком и становится известным другому.

В случае этого равновесия существует временной лаг принятия решения игроками. В отличие от равновесия доминирующих стратегий и равновесия по Нэшу этот вид равновесия существует всегда.

Равновесие по Парето – ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая положения другого.

Равновесные состояния рассмотрим на примере табл.1

		Фирма Б		Табл.1
		Оставить прежним	Снижение выпуска	
Фирма А	Входить на рынок	-3, -2	↓ - ->	4,4 [N ₂ , St _A , P]
	Не входить	0, 10 [N ₁ , St _B]	→	←0, 10 ↑

Фирма А, стремясь нарушить монополию фирмы Б решает, стоит ли входить на рынок, а фирма Б решает, снижать ли ей выпуск, если фирма А войдет на рынок. Во втором случае, если принято решение не снижать выпуск, обе фирмы в проигрыше. Если выпуск снижен, фирма Б делится прибылью с фирмой А.²⁵

*Равновесие доминирующих стратегий.*²⁶

Выигрыш фирмы А при двух вариантах действий: (входить - не входить,)

-3, 0, если Б развязывает ценовую войну;

4, 0, если Б снижает выпуск

Т.е. у А нет стратегии, максимизирующей выигрыш вне зависимости от действий Б. У Б такая стратегия есть

Выигрыш фирмы Б

-2,4, если А входит на рынок;

10, 10, если А не входит на рынок (Вторые 10 не корректны, наличие доминирующей стратегии сомнительно)

²⁵ Далее анализ проводится из предположения, что цифры в таблице верны. По-видимому, более корректным положить, что за счет снижения выпуска выигрыш фирмы Б снизится, скажем, до 8, если даже фирма А не войдет в рынок.

²⁶ Такой план действий, который сохранят максимальный выигрыш вне зависимости от действий противной стороны.

Равновесие по Нэшу

Лучший ответ **А**: «не входить», если **Б** оставляет выпуск прежним,
«входить», если **Б** снижает выпуск

Лучший ответ **Б**: «снизить выпуск», если **А** решает войти ив рынок,
любое решение, если **А** не входит в рынок.

Поэтому два равновесия по Нэшу находятся в точках N_2 (4,4) и, N_1 (0,10). Выход любой фирмы приводит для нее к потерям. (Пример не корректен - вторая точка будет равновесной по Нэшу, если переход будет к точке (0,8), т.е. за счет снижения выпуска, выигрыш **Б** все же снизится)

Равновесие по Штакельбергу.

Пусть первой принимает **А**. Если примет решение войти в рынок, **Б** снизит выпуск, **А** окажется в точке (4,4). Если решение **А** не входить, **Б** может принять любое решение (0,10). Зная это, фирма **А** решит войти в рынок. Первое равновесие по Штакельбергу т. St_A (4,4).

Если первым принимает решение **Б**, то, сравнивая очевидные реакции **А** на два возможных своих решения, выпуск не с низит – т. St_B (0, 10).

Равновесие по Парето.

Перебирая все возможные решения, приходем к выводу, что только при решении **А** –входит в рынок, **Б** – снижает выпуск будет иметь место равновесие по Парето - **Р**

11.2. Классификация моделей

В общем виде типология моделей для двух участников сделки при игровой постановке анализа представлена в таблице. Модели отличаются количеством точек равновесия по Нэшу и их совпадением (несовпадением) с точками равновесия по Штакельбергу и по Парето.

Табл.

St	N	2	1	0
=		I. $N_1 = St_1 = St_2 = P \neq N_2$	II. $N = St_1 = St_2 = P$	
			III. $N = St_1 = St_2 \neq P$	
\neq		IV. $N_1 = St_1 = P_1 \neq (N_2 = St_2 = P_2)$	V. $N = St_1 + P_1 \neq (St_2 = P_2)$	VII.. $St_1 = P_1 \neq (St_2 = P_2)$
			VI. $N = St_1 \neq (St_2 = P)$	VIII.. $St_1 = P \neq St_2$

Примеры.

Модель I. Возможные места встречи двух студентов библиотека или буфет. Последнее полезнее для обоих. Игра интересна наличием фокальной точки. Если студенты хорошо знают друг друга, то они легко придут к выводу – идти в буфет.

		2-й студент	
		<i>Идти в библиотеку</i>	<i>Идти в буфет</i>
1-й студент	<i>Идти в библиотеку</i>	0, 1	2, 2
	<i>Идти в буфет</i>	3, 3 [$N_1 = St_1 = St_2 = P$]	1, 0

Модель II. Ситуация конфликта между супругами в жесткой форме при выборе между двумя альтернативами, где провести вечер: на концерте (предпочтение жены) или. При этом супруги достаточно низко оценивают удовольствие от совместно проведенного вечера.

		<i>Супруга</i>	
		<i>Идти на концерт</i> ✕	<i>Идти на матч</i>
<i>Супруг</i>	<i>Идти на концерт</i>	1, 3	0, 0 [N ₂]
	<i>Идти на матч</i> ✕	2, 2 [N, St ₁ , St ₂ , P]	3, 1

Игра интересна, что у обоих есть доминирующие стратегии (✕): идти на концерт – для супруги, идти на матч – для супруга.

Модель III. Дилемма заключенных

		<i>2-й подозреваемый</i>	
		<i>Признать вину</i> ✕	<i>Не признавать</i>
<i>1-й подозреваемый</i>	<i>Признать вину</i> ✕	1, 1 [N, St ₁ , St ₂]	3, 0
	<i>Не признавать</i>	0, 3	2, 2 [P]

Модель IV. Конфликт между супругами, но в нежесткой форме. Отличие от модели II в том, что удовольствие от совместно проведенного вечера оценивается высоко.

		<i>супруга</i>	
		<i>Идти на концерт</i> ✕	<i>Идти на матч</i>
<i>Супруг</i>	<i>Идти на концерт</i>	2, 3 [N ₂ , St ₂ , P ₂]	0, 0
	<i>Идти на матч</i> ✕	1, 1	3, 2 [N ₁ , St ₁ , P ₁]

Модель V. Проблема разоружения. Страна А решает развязывать или не развязывать войну. Страна Б решает вооружаться или разоружаться. Разоружившись, страна Б может стать легкой добычей агрессора, а вооруженная может адекватно ответить.

		<i>Страна Б</i>	
		<i>Вооружаться</i>	<i>Разоружаться</i>
<i>Страна А</i>	<i>Объявить войну</i>	0, 0	3, 1 [N, St ₁ , P ₁]
	<i>Не объявлять</i>	2, 2 [St ₂ , P ₂]	1, 3, P

Модель VI. Тяжелая ситуация просмотр эротического фильма

1-ый зритель: будет сожалеть, если не посмотрит фильм, но если уж начнет смотреть, ему становится стыдно. 2-ой зритель (ханжа): фильм надо запретить всем, но если уж смотреть, то ему одному.

		<i>2-й зритель</i>	
		<i>Не смотреть</i>	<i>Смотреть</i>
<i>1-й зритель</i>	<i>Не смотреть</i>	0, 3	3, 2 [St ₂ , P]
	<i>Смотреть</i>	1, 1 [N, St ₁]	2, 0

Модель VII. Имеет вид игры.

Вначале игры каждый игрок имеет 2 дол. И кладет половину этой суммы в коробку. Затем коробка передается 1-му игроку, который может оставить ее

себе или выбросить в колодец. Второй игрок должен отгадать действие первого. Если это ему удастся, он получает 1 дол, который оставался у 1-го. Если не удастся, отдает свой доллар первому. Кроме того, если коробка не брошена в колодец, игроки делят находящуюся в ней сумму.

		<i>2-й игрок</i>	
		<i>Бросит в колодец</i>	<i>Не бросит</i>
<i>1-й игрок</i>	<i>Бросать в колодец</i>	0, 2	2, 0
	<i>Не бросать</i>	3, 1 [St_2, P_2]	, 1, 3 [St_1, P_1]

Модель VIII. Взаимоотношение государства и инвестора

У инвестора два варианта действия – инвестировать в стране или не инвестировать. Государство может установить высокие налоги или отменить налоги вообще.

		<i>Инвестор</i>	
		<i>Не инвестировать</i>	<i>Инвестировать</i>
<i>Государство</i>	<i>Вводить налог</i>	0, 1	2, 0
	<i>Не вводить</i>	1, 2 [St_2]	, 1, 3 [St_1, P_1]

Выводы. Из рассмотрения увидеть и проанализировать проблемы взаимодействия индивидов.

Проблема координации возникает при наличии двух точек равновесия по Нэшу (модели I и IV). Решение проблемы связано с введением дополнительных институциональных условий, существования фокальных точек или соглашений. Например, супруги могут договориться о приоритете интересов, что облегчит согласование их действий.

Проблема совместимости возникает, когда равновесие по Нэшу отсутствует (модели VII и VIII). Индивиды не могут согласовать свои действия, если институты не ограничивают и не «направляют» выбор стратегий. Например, введение фактора репутации государства позволяет остановиться на исходе (2, 3).

Проблема кооперации - равновесие по Нэшу существует, единственно, но не оптимально по Парето (модель III). Введение дополнительных институциональных условий обеспечивает достижение Парето оптимального соглашения. Например, у итальянской мафии это правило – «не признавать вину никогда».

Проблема справедливости становится актуальной, если единственное равновесие по Нэшу характеризуется асимметричным несправедливым распределением выигрыша между участниками взаимодействия (модели V и VI). Одним из вариантов решения проблемы несправедливости будет переход к повторяющимся играм и возникновение норм на основе «смешанных» стратегий, когда в момент времени t_0 выбирается стратегия **A**, а в момент t_1 – стратегия **B** и т.д.

1.3. Повторяющиеся игры. Смешанные игры

Рассматривается модель отношения между Центральным банком (ЦБ) и экономическим агентом в связи с проводимой ЦБ кредитно-денежной политикой.

ЦБ ориентируется либо на жесткую кредитно-денежную политику, стремясь поддержать инфляцию на фиксированном уровне (π_0), либо на эмиссию и, следовательно, повышение темпов инфляции (π_1).

Экономический агент действует на основе своих инфляционных ожиданий π_ϵ (устанавливает цены на свою продукцию, принимает решение о приобретении товаров и пр.), которые могут подтвердиться или не подтвердиться в результате действий ЦБ.


Если:

$\pi_1 > \pi_\epsilon$ ЦБ получает прибыль от сеньоража и от инфляционного налога,

$\pi_\epsilon > \pi_1$, то в проигрыш и ЦБ из-за сокращения поступлений от сеньоража, и экономические агенты, продолжающие нести тяжесть инфляционного налога,

$\pi_\epsilon > \pi_0$, то сохраняется статус-кво, никто не проигрывает,

$\pi_0 > \pi_\epsilon$ экономические агенты, то в проигрыше только экономические агенты: производители – из-за потери спроса на необоснованно подорожавшую продукцию, потребители – из-за создания непредвиденных запасов.

		Экономический агент	
		$\pi_\epsilon = \pi_0$	$\pi_\epsilon = \pi_1$
 Центральный банк	P_1 ↑ π_0	0, 0 [St ₁ , P ₁]	0 -1 [St ₂]
	$1-P_1$ ↓ π_1	1, -3	, -2, -2
		P_2	$1-P_2$

Модель по своей структуре идентична базовой модели VIII: при однократном взаимодействии у агентов нет доминирующих стратегий, отсутствует и равновесие по Нэшу. При многократно повторяющемся взаимодействии, что характерно для реальных ситуаций, оба участника могут использовать обе свои стратегии

Предположим, что ЦБ проводит жесткую кредитную политику с вероятностью P_1 , а инфляционную политику с вероятностью $1 - P_1$. Тогда при выборе экономическим агентом неинфляционных ожиданий ($\pi_\epsilon = \pi_0$), ЦБ может рассчитывать на получение выигрыша, равного

$$EU(\text{ЦБ}) = P_1 \cdot 0 + 1 \cdot (1 - P_1) = 1 - P_1.$$

При выборе экономическим агентом инфляционных ожиданий выигрыш ЦБ составит $EU(\text{ЦБ}) = P_1 \cdot 0 + (-2) \cdot (1 - P_1) = 2P_1 - 2$.

Теперь допустим, что экономический агент имеет неинфляционные ожидания с вероятностью P_2 , а инфляционные ожидания - с вероятностью $1 - P_2$. Отсюда ожидаемая полезность ЦБ в итоге составит

$$EU(\text{ЦБ}) = P_2 \cdot (1 - P_1) + (1 - P_2) \cdot (2P_1 - 2) = 3P_2 - 3P_1P_2 + 2P_1 - 2.$$

Аналогично для экономического агента:

$$EU(\text{э.а.}) = P_1 \cdot (P_2 - 1) + (1 - P_1) \cdot (-P_2 - 2) = 2P_1P_2 + P_1 - P_2 - 2.$$

Если представить полученные результаты в следующем виде:

$$EU(\text{ЦБ}) = P_1 \cdot (2 - 3P_2) + 3P_2 - 2 \quad \text{и} \quad EU(\text{э.а.}) = P_2 \cdot (2P_1 - 1) + P_1 - 2,$$

то нетрудно заметить, что при $P_2 = 2/3$ выигрыш ЦБ не зависит от его собственной политики, а при $P_1 = 1/2$ выигрыш экономического агента не зависит от его ожиданий.

Иными словами, равновесие по Нэшу в свешанных стратегиях будет формироваться экономическим агентом в 2/3 случаях неинфляционных ожиданий и проведение ЦБ в половине случаев жесткой кредитно-денежной политики. Найденное равновесие достижимо при условии, что экономические агенты формируют ожидания рациональным образом, а не на основе инфляционных ожиданий в предыдущий период, скорректированных на ошибку прогноза предыдущего периода. Следовательно, изменения в политике ЦБ влияют на поведение экономических агентов только в той степени, в которой они неожиданны и непредсказуемы. Стратегия ЦБ в 50% случаев проводить жесткую кредитно-денежную политику, а в 50% - мягкую как нельзя лучше способствует созданию атмосферы непредсказуемости.

Интересно, то в России в 90-х годах господствовал адаптивный тип инфляционных ожиданий, не обеспечивающий минимизацию проигрыша для экономических агентов при данных заложенных в модель условиях.

11.4. Эволюционно-стабильная стратегия

Эволюционно-стабильная стратегия – это такая стратегия, при которой если все члены определенной популяции используют ее, то никакая альтернативная стратегия не может ее вытеснить посредством механизма естественного отбора, даже если последняя более эффективна по Парето.

Индивид многократно попадает в определенную ситуацию, но его контрагент не постоянен. Вероятность выбора контрагентом той или иной стратегии будет зависеть не столько от конфигурации смешенной стратегии, сколько от предпочтений каждого из контрагентов. В частности предполагается, что из общего числа N потенциальных контрагентов n ($n / N\%$) выбирают стратегию **A**, а m ($m / M\%$) – стратегию **B**

Пример. Два автомобилиста встречаются на узкой дороге, где дорожных правил не существует. Разъезд возможен, если для разъезда оба примут влево или оба – вправо. В противном случае разъезд не возможен. Итак автомобилисту **A** известен приблизительный процент автомобилистов **B**, систематически принимающих влево (**P**), и вправо (**1-P**). Условие для того, чтобы стратегия «принять вправо» стала для автомобилиста **A** эволюционно-стабильной необходимо, чтобы:

$$EU(\text{вправо}) > EU(\text{влево}) \quad \text{или} \quad 0 \cdot P + 1 \cdot (1-P) > (1-P) + 0 \cdot (1-P), \quad \text{откуда} \quad P < 1/2.$$

В общем виде требование к эволюционно-стабильной стратегии записывается следующим образом. Стратегия **I**, используемая контрагентами с вероятностью p , является эволюционно-стабильной для игрока тогда и только тогда, когда выполняются следующие условия: $EU(I, p) > EU(J, p)$,

что тождественно $p U(I,I) + (1-p) U(I,J) > p U(J,I) + (1-p) U(J,J)$, из чего следует

$$U(I,I) > U(J,I) \text{ или}$$

$$U(I,I) = U(J,I) \text{ и } U(I,J) > U(J,J),$$

где $U(J,I)$ – выигрыш игрока при выборе стратегии J , если контрагент выберет стратегию I , и т.д.

Стратегии «принять влево» и «принять вправо» имеют равные шансы на то, чтобы стать эволюционно-стабильной до тех пор, пока одна из них не охватит более половины «популяции» водителей. Перешагнув этот рубеж, стратегия неизбежно вытеснит другую стратегию. В строгой форме данное утверждение запишется так: $dp/dt = G[EU(I,p) - EU(J,p)]$, $G > 0$.

Главный результат анализа повторяющихся игр – увеличение числа точек равновесия и решение на этой основе проблем координации, кооперации, совместимости и справедливости.

Любой исход, устраивающий индивида индивидуально, может стать при переходе к структуре повторяющейся игры равновесным.

Выводы. Главный аргумент за использование теории игр в моделях институтов – возможность анализа ситуаций зависимости действий индивидов, проблем координации и согласованности действий. Именно институты должны решать эти проблемы. С помощью теории игр функцию института можно определить как создание предпосылок (структурных, когнитивных, организационных) для фиксации одного из исходов игры в качестве равновесного. Эта задача особенно актуальна, если решение по Нэшу отсутствует или оно не единственно.

Достижение равновесия с помощью институтов подразумевает: увеличение числа точек равновесия через формирования смешанных и эволюционных стратегий; формирование репутации игроков, в которой фиксируется вся информация о его поведении в прошлом; задание «удовлетворительных» критериев выбора альтернатив; выбор единственного равновесия из несколько равновесных исходов с помощью соглашений и «фокальных точек»; задание критериев выбора альтернатив на основе ценностей; изменение структуры предпочтений индивидов.

12. Теория институциональных ловушек

12.1. Основные положения²⁷.

При определенных условиях возникают неэффективные, но устойчивые нормы, называемые – *институциональными ловушками* (ИЛ).

Возникновение ИЛ является следствием неадекватности формальных институтов и механизмов принуждения к исполнению их предписаний (enforcement), а также результатов ограничений, накладываемых неформальными институтами.

Институциональная ловушка постприватизационного развития российской экономики обуславливается следующими обстоятельствами. С одной стороны, существуют объективные тенденции к административному перераспределению прав собственности, продиктованные экономической неэффективностью и социальной нелегитимностью их структуры, сложившейся на начало 2000-х годов. С другой стороны, попытки волевого перераспределения прав собственности при сохранении существующих формальных и неформальных институтов не только не решают проблемы, но и приведут к их обострению.

Эффективный выход из институциональных ловушек возможен только при изменении существующей модели властных отношений. Во-первых, именно государство является агентом, способным обеспечить четкую дифференциацию сфер общественной жизни и верховенство внутри каждой из них особых, свойственных только ей принципов справедливости. Вторая теорема Коуза для случая ненулевых трансакционных издержек звучит так. При не нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности значимо, и в решениях относительно такого распределения необходимо ориентироваться на специфические рыночные критерии, стремясь к достижению распределения прав собственности, которое обеспечивалось бы на автономно функционирующем рынке. В практическом плане это означает, например, нелегитимность любой собственности, полученной с использованием административных (коррупция) или традиционных (членство в какой либо сети) ресурсов. Во-вторых, отказ от модели навязанных властных отношений создаст механизм ответственности представителей государства и их обратных связей с рядовыми гражданами, что потребует учета институциональных ограничений, значимых в повседневной жизни, даже если последние носят и неформальный характер. Стремление к достижению некоего абстрактного идеала уступает место обязательствам обладающих властью лиц по решению конкретных проблем, в том числе порожденных приватизацией 1990-х годов.

Зависимость многих институциональных ограничений от модели властных отношений позволит найти общий «стержень» альтернативного и неортодоксального институционального анализа.

Задача изменения существующей модели властных отношений является исключительно сложной

²⁷ А.Олейник. ВЭ, 2004, №6

12.2. Нормообразующие факторы.

Норма – это правило, которому следуют, могут следовать или должны следовать большие группы людей. В каждой сфере деятельности в каждый момент времени возможны многие альтернативные нормы. Разнообразные факторы, влияющие на процесс формирования норм, можно разделить на три большие группы: ***фундаментальные, организационные и социетальные***. К фундаментальным факторам относятся ресурсно-технологические возможности и макроэкономические системы, к организационным – действующие законы и инструкции, а примерами социетальных могут служить ожидания и сложившиеся стереотипы социального взаимодействия. Фундаментальные факторы менее подвижны и определяются вне исследуемого процесса нормообразования, хотя, иногда и подвержены его влиянию. Социетальные факторы характеризуют взаимодействие участников в самом этом процессе. Разумеется, деление условно и может зависеть от того, какой именно процесс нормообразования рассматривается.

12.3. Трансакционные издержки и издержки институциональной трансформации.

Целесообразно различать трансакционные издержки и издержки институциональной трансформации. Первое из этих понятий широко известно.

Трансакционные издержки все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий.

Трансакционные издержки можно ассоциировать с трением в механических системах, поскольку они являются препятствием оперативному заключению сделок между экономическими системами.

Известны три вида объяснений возникновения трансакционных издержек.

В *теории трансакционных издержек* основным положением является то, что все трансакционные издержки могут быть выведены из информационных издержек, т.е. издержек, связанных с получением информации об обмене. В результате центр тяжести переносится на рынок информации и цену информации. В *теории общественного выбора* возникновение трансакционных издержек связываются с проблемами возникающими при согласовании позиций индивидов по поводу общественных благ. Обе стороны обмена правомочиями понимают потенциальные выгоды достижения соглашения, но не могут достичь соглашения из-за стремления переложить издержки получения результата на окружающих. Особую остроту проблема согласования приобретаем при увеличении числа участников обмена. Максимальные издержки возникают при небольшом числе и очень большом числе участников сделок. При каком то конечном числе участников издержки минимальны, вследствие наличия структур дружеских (семейных) отношений и других социальных «сетей» (networks).

В теории соглашений трансакционные издержки являются издержками согласования требований прямо противоположных норм, что неизбежно возникает по мере усложнения деятельности. Рыночное соглашение существует не в вакууме а сопрягается с другими соглашениями: индустриальными, гражданскими, традиционными, общественной деятельности, творческими, экологическим в каждой области свои нормы.

Основными составляющими трансакционных издержек являются следующие статьи:

1. Поиск информации о товаре или услуге, поиск партнера в сделке, сбор информации о нем и о ситуации на рынке, потери из-за неточности информации.

2. Ведение переговоров Процедура торга Приготовление и подписание контракта, юридическое или нелегальное оформление сделки.

3. Измерение качества товаров и услуг, относительно которых ведется сделка.

4. Контроль партнера в процессе выполнения контракта, принуждение к выполнению контракта.

5. Оплаты контракта в процессе его реализации, защита прав собственности. В том числе содержание судов, арбитража, затраты на восстановлении нарушенных прав.

6. Защита контракта от третьих лиц (например, от налоговых органов, если контракт нелегален).

Первые три статьи относятся к издержкам *ex ante*, последующие трб статьи к издержкам *ex post*.

В несколько обобщенном смысле под «трансакционными издержкам» понимаются любые издержки взаимодействия агента с партнерами в рамках той или иной нормы поведения. Например, ущерб от обнаружения факта взяточничества является компонентой трансакционных издержек для чиновника, избравшего коррупцию в качестве нормы.

Для измерения трансакционных издержек на макроуровне предложено в США понятие трансакционного сектора, в которой включены оптовая и розничная торговля, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность. Доля трансакционного сектора в США в процентах от ВВП выросла с 1870 г. до 1970 г с 26% до 55%, но трансакционные издержки на единицу национального продукта сократилась за счет опережающего роста государственного трансакционного сектора. В России основную часть трансакционных издержек несут сами экономические агенты и их запретительно высокая величина в расчет на одну трансакцию объясняет, почему теорема Коуза плохо описывает преобразование государственной собственности в акционерную.

Трансформационные издержки. Издержки, связанные с переходом от одной нормы к другой, называются *издержками институциональной трансформации*, или, короче, *трансформационными издержками*. При

широкомасштабных реформах трансформационные издержки несут как государственный бюджет, так и отдельные фирмы.

Можно указать следующие основные статьи трансформационных издержек:

1. Составление проекта трансформации.
2. «Лоббирование» проекта.
3. Создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта.
4. Реализация проекта.
5. Адаптация системы к новому институту.

Всякая трансформация, особенно широкомасштабная, приводит в той или иной мере к дезорганизации системы, усугубляющей издержки адаптации.

Любой проект реформ должен включать оценку соответствующих издержек. Несмотря на очевидность этого положения, при обсуждении многих реформ вопрос об издержках даже не поднимается.

12.4. Экстерналии и устойчивость норм поведения.

Для того, чтобы норма поведения была устойчива, индивидам должно быть «невыгодно» или «нецелесообразно» от нее отклоняться. Иными словами, устойчивость должна обеспечиваться тем или иным механизмом стабилизации – механизмом с отрицательной обратной связью. Такой механизм может опираться непосредственно на структуру индивидуальных предпочтений. Например, норма «мыть руки перед едой» поддерживается соображениями личной гигиены. Другой вариант – предусмотренные законом или обычаем санкции за отступление от норм. Третий и существенно более интересный тип механизма стабилизации основан на так называемом **эффекте координации**, обеспечиваемом экстерналиями специального вида. В дальнейшем они называются **поддерживающими**. Эффект координации состоит в том, что чем более последовательно исполняется норма в обществе, тем больший ущерб несет каждый конкретный индивид при отклонении от нее. Конструкция механизма отрицательной обратной связи в этом случае содержит положительную обратную связь: чем больше людей следуют норме, тем менее целесообразно отклоняться от нее, тем больше людей следуют норме.

Возобладавшая норма с течением времени закрепляется в результате того, что участники обучаются выполнять ее более эффективно и совершенствуют технологию ее реализации. Если в обществе уплата налогов является нормой, то будет улучшаться технология заполнения деклараций и осуществления платежа. Если же превалирует другая норма – уклонение от налогов, то соответствующие методы будут развиваться в первую очередь. Это явление называют **эффектом обучения** (хотя, быть может, точнее было бы говорить об эффекте совершенствования), его результатом является уменьшение трансакционных издержек, связанных с применением нормы.

Важное значение имеет также другое явление, называемое **эффектом сопряжения**. С течением времени возникшая норма оказывается сопряженной со многими другими правилами, т. е. встроенной в систему других норм. Поэтому отказ от следования норме может повлечь за собой цепочку других изменений и высокие (сопряженные) трансформационные издержки. Повышая трансформационные издержки, эффект сопряжения также способствует закреплению нормы.

Наконец, третий механизм закрепления норм – **культурная инерция**, нежелание агентов менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом.

Таким образом, в процессе закрепления нормы трансакционные и трансформационные издержки, как правило, меняются в противоположных направлениях: уменьшение первых сопровождается увеличением вторых.

В случае изменения нормы соответствующие трансформационные издержки неравномерно распределяются между агентами. Это обстоятельство, а также культурная инерция и неопределенность величины трансформационных издержек – факторы возникновения групп давления, препятствующих изменению действующих норм.

Для механизмов с поддерживающими экстерналиями характерна возрастающая зависимость выигрыша каждого участника от стратегий остальных, однако само по себе это свойство еще не достаточно для того, чтобы экстерналия оказалась поддерживающей

12.5. Эффективность норм и институциональные ловушки.

Как и в случае любой нормы, устойчивость институциональной ловушки означает, что при небольшом временном внешнем воздействии на систему она остается в институциональной ловушке, возможно, лишь незначительно меняя параметры состояния, а после снятия возмущения – возвращается в прежнее неэффективное равновесие.

Возникновение институциональных ловушек – одна из главных опасностей при проведении реформ. Описанные выше универсальные механизмы – эффекты координации, обучения, сопряжения, а также культурная инерция и лоббирование – ответственны и за формирование институциональных ловушек. Вследствие эффекта координации индивид или малая группа проигрывают при отклонении от соответствующего стереотипа поведения, тогда как одновременный переход всех агентов к альтернативной норме позволил бы увеличить общественное благосостояние. Остальные эффекты закрепляют возникшую норму (иногда они могут привести к институциональной ловушке независимо от эффекта координации).

Если в системе превалировала эффективная норма, то после сильного возмущения (не меняющего, однако, структуру множества равновесий) она может попасть в ИЛ и тогда уже останется в ней даже после снятия возмущения. Это так называемый эффект **гистерезиса** – типичное явление для процессов формирования норм и, в частности, институциональных ловушек.

Структура норм поведения в значительной степени зависит от трансформационных издержек. На первый взгляд кажется, что их наличие лишь увеличивает устойчивость, оставляя сами нормы неизменными. Однако, более тщательное рассмотрение показывает, что присутствие трансформационных издержек ведет к возникновению новых устойчивых состояний – смешанных норм поведения. В смешанном равновесии преимущества одной нормы над другой нивелируются. При этом типичной является потеря асимптотической устойчивости при возмущениях, превышающих некоторый порог. Некоторые смешанные равновесия могут быть эффективными, другие – нет, образуя целый спектр институциональных ловушек.

Увеличившиеся под действием эффекта сопряжения трансформационные издержки могут поддерживать изначально неэффективную норму даже в том случае, когда эффект координации перестает действовать. Единожды попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективный путь развития, причем со временем переход на эффективную траекторию может оказаться уже нерациональным.

12.6. Примеры институциональных ловушек.

Ниже рассмотрим несколько примеров институциональных ловушек, используя опыт российской экономики.

Институциональная ловушка – пример 1: бартер. Бартер нередко сопровождает быструю инфляцию. Суть этого явления можно объяснить, опираясь на понятие трансакционных издержек (ТИ). В современной экономике ТИ бартера обычно выше издержек денежных трансакций, поэтому бартерный обмен сравнительно редок. С увеличением темпа инфляции хранение денег приводит к большим потерям, поэтому экономические агенты стремятся увеличить скорость их обращения, а это может привести к росту издержек денежного обмена, особенно если финансовая система не справляется с увеличением трансакционной активности.

В России в начале 1992 г. сложились необычайно благоприятные условия для распространения бартера. Банковская система была в зачаточном состоянии, подчас было выгоднее расплачиваться наличными, чем переводить со счета на счет. Вскоре ряд предприятий обнаружили, что ТИ бартера ниже, чем ТИ денежного обмена, а трансформационные издержки перехода на бартер оказались достаточно низкими, поскольку сохранялись старые «прямые связи» между предприятиями. Чем большее число предприятий предпочитали бартер, тем меньше становились ТИ бартера, ибо при этом было легче находить партнеров, чтобы строить бартерные цепочки (эффект координации). С течением времени ТИ бартера продолжали уменьшаться благодаря эффекту обучения: предприятия научились выстраивать длинные цепочки обменов. Возникшая норма породила новый институт бартерных посредников и оказалась удобным инструментом для ухода от налогов (эффект сопряжения).

К 1997 г. инфляция в России радикально уменьшилась, а технология денежного обмена существенно усовершенствовалась. Однако это не привело к ликвидации бартера, поскольку каждому агенту, решившему выйти из системы бартерного обмена, пришлось бы нести трансформационные издержки: порвать устоявшиеся связи, искать новых партнеров и быть готовым к тому, чтобы оказаться под контролем налоговых органов. Поэтому законодательные санкции на бартер могли бы привести к **временному** спаду производства – высоким общественным трансформационным издержкам.

Из приведенного выше следует важный вывод для реформаторов: широкомасштабная либерализация цен целесообразна лишь при достаточном развитии денежных институтов, иначе экономическая система рискует попасть в бартерную ловушку.

Институциональная ловушка – пример 2: неплатежи. Если одно из предприятий не платит своим поставщикам, это сказывается на их платежеспособности и может послужить источником «лавины неплатежей». В развитых экономиках появление таких «лавин» предотвращается благодаря развитым институтам кредитования и механизмам принуждения к платежу – процедурами банкротства и санации предприятий. В России 1992 г. инфляционный шок в результате либерализации лишил предприятия средств на счетах. Запаздывания при трансакциях, как уже отмечалось, были очень велики, система кредитования работала крайне хаотично (хотя и с отрицательным реальным процентом), а закон о банкротстве и механизмы санации отсутствовали вовсе. В результате действия этих (фундаментальных и организационных) факторов большая часть предприятий обнаружила, что им не следует ждать от своих потребителей полной оплаты своей продукции, но зато и они могут лишь частично оплачивать поставляемые им ресурсы. Прекращение поставки неоплачиваемых ресурсов в этих условиях не имело смысла: фирма могла бы вовсе лишиться своих потребителей; кроме того, при нарушении неписаной нормы («не можешь – не плати, но и не требуй от других») «сообщество неплательщиков» могло бы применить к ней те же санкции. Сформировавшийся таким образом эффект координации придал устойчивость механизму неплатежей, усилившуюся в результате сопряжения с бартером и уклонением от налогов. В результате применение закона о банкротстве было полностью блокировано массовостью неплатежей. Вышесказанное можно полностью перенести и на неплатежи по заработной плате. При практически полном отсутствии денежных средств предприятие просто физически не могло выплачивать зарплату своим работникам, а аналогичное положение дел на других предприятиях и высокий уровень безработицы сводил на нет любые попытки рабочих хоть как-то отстаивать свои права. Поэтому рабочим ничего не оставалось делать, как мириться с создавшейся ситуацией, получая зарплату в виде готовой продукции либо получать лишь часть заработанных денег наличными. Отсутствие денег у населения резко уменьшало потребительский спрос на товары не первой

необходимости, что в свою очередь ухудшало и без того бедственное положение предприятий, эти товары производивших.

Институциональная ловушка – пример 3: уклонение от налогов. Для экономического агента выбор стратегии уплаты (или неуплаты) налогов определяется фундаментальными и организационными факторами. К первым относятся налоговая политика и политика государственных расходов.

Для того, чтобы граждане не уклонялись от налогов, они должны верить, что налоги будут потрачены на увеличение их благосостояния (в широком смысле этого слова) и при этом – эффективным образом. Отсутствие этой веры существенно обостряет проблему зайца. При нерациональной политике государства неуплата налогов может оказаться более эффективным поведением не только с точки зрения каждого отдельного фрирайдера, но и для общества в целом. Уклонение от налогов получает моральное оправдание. Кредит доверия особенно подрывается, если государство одновременно увеличивает налоги и уменьшает расходы на социальное обеспечение, как это происходило в России в 1992 – 1998 г., - люди не чувствовали положительного эффекта от увеличения налоговой нагрузки.

Возможно, при выборе стратегии уплаты налогов более значим организационный фактор – система принуждения, формирующая ожидание ущерба от неуплаты. В начале радикальных реформ в России налоговая служба еще не сформировалась, возможности контроля были крайне ограничены, налоговая полиция появилась лишь через пять лет – в 1997 г.

Если налоги слишком высоки, а система принуждения к их уплате малоэффективна, то уход от налогов оказывается выгодным для многих экономических агентов. Но тогда и вероятность обнаружения каждого неплательщика мала. Чем больше масштаб уклонения от налогов, тем меньше ожидаемый ущерб от неуплаты для каждого неплательщика, что, в свою очередь, увеличивает масштаб уклонения. Поддерживающая экстерналия порождает эффект координации.

Массовое уклонение от налогов приводит к возникновению соответствующей системы обслуживания: появляются разработчики и консультанты, создающие и внедряющие новые схемы уклонения от налогов. Эффект обучения, как обычно, дополняется эффектом сопряжения: появляются специфические формы организации производства, искажается отчетность, уход от налогов сопрягается с бартером, неплатежами и коррупцией. Для агента выход из теневого сектора связан с высокими трансформационными издержками, тем более, что единожды заплатив налоги, он «засвечивается». Поэтому умеренное увеличение затрат на укрепление системы сбора налогов вызывает лишь рост издержек в системе избежание налогов, истощая экономику. Не дает результата и небольшое снижение налоговой нагрузки: те, кто не платил налоги, платить не станут, а те, кто платил – уменьшат платежи. Таким образом, и здесь проявляется эффект гистерезиса.

Как обычно, выход из институциональной ловушки требует больших затрат – и в случае принятия решительных мер (резкого усиления контроля,

ужесточения наказаний, существенного уменьшения налоговых ставок), и при совершенствовании налоговой системы.

Итак, ²⁸институциональная ловушка постприватизационного развития российской экономики описывается следующим образом. *С одной стороны, существуют объективные тенденции к административному перераспределению прав собственности, продиктованные экономической неэффективностью и социальной нелегитимностью их структуры, сложившейся на начало 2000-х годов. С другой стороны, попытки волевого перераспределения прав собственности при сохранении существующих формальных и неформальных институтов не только не решат проблемы, но и приведут к их обострению.*

Эффективный выход из институциональных ловушек возможен только при изменении существующей модели властных отношений. Во-первых, именно государство является агентом, способным обеспечить четкую дифференциацию сфер общественной жизни и верховенство внутри каждой из них особых, свойственных только ей принципов справедливости. Вторая теорема Коуза для случая ненулевых транзакционных издержек звучит так. *При не нулевых транзакционных издержках первоначальное распределение прав собственности значимо, и в решениях относительно такого распределения необходимо ориентироваться на специфические рыночные критерии, стремясь к достижению распределения прав собственности, которое обеспечивалось бы на автономно функционирующем рынке.* В практическом плане это означает, например, нелегитимность любой собственности, полученной с использованием административных (коррупция) или традиционных (членство в какой либо сети) ресурсов. Во-вторых, отказ от модели навязанных властных отношений создаст механизм ответственности представителей государства и их обратных связей с рядовыми гражданами, что потребует учета институциональных ограничений, значимых в повседневной жизни, даже если последние носят и неформальный характер. Стремление к достижению некоего абстрактного идеала уступает место обязательствам обладающих властью лиц по решению конкретных проблем, в том числе порожденных приватизацией 1990-х годов.

Зависимость многих институциональных ограничений от модели властных отношений позволит найти общий «стержень» альтернативного и неортодоксального институционального анализа

Задача изменения существующей модели властных отношений является исключительно сложной

13. Конституция командной экономики и рынка

Сравнение конституций двух экономических систем приведено в таблице.

Конституция рынка	Конституция командной экономики
Сложный утилитаризм	Простой и ограниченный утилитаризм
Целерациональное действие	Ценностно-рациональное действие
Деперсонифицированное доверие	Персонифицированное доверие
Эмпатия	«Ты – мне, я – тебе»
Свобода в позитивном смысле	
Легализм (Добровольное подчинение закону)	Провозглашаемый легализм (двоемыслие)

. Некоторые пояснения.

Существование норм является главной гарантией устойчивого взаимодействия экономических агентов и их предсказуемости. Но о норме правомерно говорить в том случае, когда существует механизм регулирования, возвращающий систему к норме, если она отклоняется от последней.

13.1. Конституция командной экономики

Несмотря на наличие хронического дефицита, т.е. нехватки ресурсов, командная экономика характеризуется внутренней стабильностью и способностью к воспроизводству. При этом нормальным состоянием этой экономики можно считать такое состояние, когда дефицит стабилизируется на определенном уровне.

Простой и ограниченный утилитаризм – это, во-1-х, стремление индивида увеличить свою полезность вне связи с продуктивной деятельностью (через доступ к дефициту различного вида), во 2-х, увеличение полезности связано с высокими психологическими издержками и стрессами (очередь, блат и пр.).

Ценностно-рациональное действие определяется неполнотой информации о состоянии экономики и тем, что агент выбирает только средства достижения цели. Цель задана идеологией и плановыми заданиями.

Доверие в двух формах: к государству и на микроуровне среди близко знакомых лиц. Последнее возможно только в *максимально персонифицированном* виде (важность дружеских связей прямо пропорциональна уровню дефицита)

«Ты – мне, я – тебе» - взаимовыручка на постоянной основе – норма, лежащая в основе бартера.

Провозглашаемый легализм (двоемыслие) – публичная демонстрация приверженность принятым законам (в том числе партийным решениям). В то же время зачастую внутреннее несогласие с ними, а порой невыполнение.

Перечисленные нормы характеризуют командную экономику с отрицательной стороны. Были и положительные моменты. Перечислим их.

Возможность успешной апелляции к партийным или профсоюзным органам для защиты прав трудящихся.

Наличие определенных государственных гарантий относительно некоторых экономических показателей (гарантия уровня инфляции, гарантия своевременной выдачи зарплаты и пенсий, возможность развития домашнего хозяйства в разрешенных пределах и пр.), то, что связано с понятием стабильности существования индивидов.



13.2. Конституция рынка

Сложный утилитаризм стремление индивида максимизировать свою полезность на основе продуктивной деятельности – наличие и понимание связи между получаемой полезностью и своей продуктивной деятельностью, не за счет других.

Норма *целерационального действия* обеспечивается: 1) полнотой информации, которой располагают все участники обмена, и их совершенными когнитивными способностями, 2) использованием специальных процедур при заключении контракта, что отвечает критерию *полной рациональности*.

В условиях взаимозависимости целерациональное действие возможно лишь при наличии в качестве нормы *доверия в деперсонифицированной форме*.

Необходимость такого доверия показана на примере модели сделки с предоплатой.

		<i>Продавец</i>	
		<i>Поставить товар</i>	<i>Присвоить деньги</i>
 <i>Покупатель</i>	<i>Делать предоплату</i>	$10, 10 [P, St_{1,2}]$	$-5, 15$
	<i>Не делать</i>	$0, 0$	$0, 0$
		p	$1-p$

Покупателю противостоит много продавцов. Из опыта известно вероятность обмана равна $1 - p$

$$EU (\text{делать предоплату}) = 10p - 5(1-p) = 15p - 5$$

$$EU (\text{не делать предоплату}) = 0, 15p - 5 > 0, p > 0,33.$$

Таким образом, $p = 0,33$ - критический уровень доверия.

Критический уровень деперсонифицированного доверия различен в разных странах с рыночной экономикой..

Одна из основ доверия в деперсонифицированной форме норма называемая эмпатией.

Действуя на основе эмпатии, индивид ставит себя на место контрагента, пытаясь понять его ощущения, интересы и намерения. На основе его личного отношения, симпатии и анализа целенаправленности (увидеть свои действия глазами контрагента).

Чем человек активнее, чем больше внешних знаний он привлекает, тем больше мера его свободы, тем успешнее он действует, не встречая сопротивления. Свобода в негативном смысле – независимость поведения индивида от намерений и желаний окружающих. Свобода в позитивном смысле – элемент конституции рынка - заключается не в отрицании влияния окружающих на поведение индивида, а в расчете только на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях. (self-made-man)

Легализм уважение законов и готовность добровольно подчиняться им. Легализм - главная предпосылка выхода перечисленных выше норм за локальные рамки и их распространении на неограниченное территориально или фактом личного знакомства число потенциальных участников сделок на рынке.

14. Экономический анализ прав собственности

14.1. Экономическое обоснование прав собственности

Права собственности является одним из институтов, снижающих неопределенность во взаимодействии индивидов. В терминах теории игр снижение неопределенности происходит за счет выбора на основе зафиксированных прав собственности одного из исходов, когда равновесие по Нэшу либо отсутствует, либо не единственное.

Пример. Два пастуха могут пасти свои стада на двух пастбищах. Одно из которых менее плодородно. Запасы кормов на каждом пастбище не позволяют выпастить одновременно оба стада.

		2-й пастух	
		Пасти на первом пастбище	Пасти на втором пастбище
1-й пастух	P_1	Пасти на первом пастбище 2, 2	8, 4 [N_2, P_2, P, St_2]
	$1 - P_1$	Пасти на втором пастбище 4, 8 [N_1, P_1, St_1]	1, 1
		P_2	$1 - P_2$

Очевидно наличие проблемы кооперации., так как существуют два равнозначных по Парето решения Институциональных решений, закрепляющих один из исходов (8, 4) или (4, 8), несколько. Самое простое - предоставить право приоритета прибывшему первым (принцип лежит в основе института общества). Однако неопределенность остается при каждом очередном прибытии пастухов.

Альтернативное решение – закрепление пастбищ в собственность. Несмотря на асимметричность решения, обоим пастухам выгодно признавать и уважать право собственности.

Пусть 1-ое пастбище закреплено за 1-м пастухом, 2-ое – за 2-м. Сравним полезность 2-го пастуха до закрепления и после закрепления прав собственности.

До закрепления: Если 2 ой пастух, если ведет стадо на 1-ое пастбище получает: $EU = 2P_1 + 8(1 - P_1) = 8 - 6P_1$.

Если ведет на второе , то $EU = 4P_1 + 1(1 - P_1) = 1 + 3P_1$.

Учитывая вероятности выбора пастбищ 2-м пастухом, получим:

$EU = P_2(8 - 6P_1) + (1 - P_2)(1 + 3P_1)$. Обычно $P_1 = P_2 = \frac{1}{2}$. Тогда $EU = 3,75$.

После установления прав собственности выигрыш 2-го пастуха равен $4 > 3,75$.

Низкие выигрыши пастухов при выборе одинаковых пастбищ иллюстрируют «трагедию общественной собственности», суть которой не рациональное, варварское использование общедоступных ресурсов.

Рассмотрим в качестве примера модель одновременного использования пастбищ при предположении. Что задействованы два фактора производства: земля и труд пастухов.

Таким образом, установление прав собственности соответствует экономическим агентам к минимум по двум причинам: снижает неопределенность взаимодействия и оптимизирует использование ресурсов.

14.2. Подходы к спецификации прав собственности

Традиций установления прав собственности множество. Наиболее распространены: общее право (common law) и гражданское или романо-германское право (civil law). Отличий этих прав касаются: источников права, роли, отводимой судье, самой трактовки права собственности. Допущением в гражданском праве передачи собственником части своих правомочий другим лицам

Подход общего права к спецификации права собственности более гибок, что делает его особенно эффективным при заключении сложных сделок, осуществление сложных взаимодействий по поводу использования ресурсов. Например, сложная конфигурация возникает при трастовом управлении собственностью, лизинге, франчайзинге и других современных формах организации коммерческой деятельности.

Пример определения пучка правомочий собственника в общем праве:

- право владения. Физический контроль над собственностью или исключительный контроль, в том числе посредством представителей – агентов;
- право пользования;
- право распоряжения;
- право присвоения или право на доход;
- право на остаточную собственность;
- право на безопасность (гарантия от экспроприации);
- право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- бессрочность;
- право на запрещение вредного использования;
- ответственность в виде взыскания (возможность отобрать вещь за долг);
- остаточный характер (ожидание возврата полномочий по истечению срока).

15. Терема Коуза

Формулировка Коуза. «Перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции» и следовательно «окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от легального решения (относительно первоначальной спецификации прав собственности)».

Более полная версия теоремы: «Если право собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода»

Иными словами первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства, так как в конечном счете каждое из правомочий окажется в руках собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. С этой точки зрения непринципиально, кто получил право владения на первом этапе реформы собственности – трудовой коллектив, администрация предприятия, Госкомимущество, банковская структура, - в конечном счете это право получит действительно самый заинтересованный в нем и эффективный собственник.

. Российская приватизация в свете теоремы Коуза

Согласно государственной программе приватизации предусматривалось три варианта перераспределения собственности в рамках ОАО.

По 1 варианту члены трудового коллектива имели право на получение бесплатно привилегированных (не голосующих) акций в размере 25% от их общей суммы, но не более, чем на 20 номинальных месячных окладов на каждого работника. Кроме того, они могли купить до 10% обыкновенных акций со скидкой в 30% от их номинала, но не более чем на 6 минимальных окладов на каждого работника. Администрация имела право на 5% обыкновенных акций, но не более 2 тыс. минимальных окладов труда на одного человека. Остальные акции отдавались в Госкомитет РФ по управлению гос. имуществом для последующей продажи.

По 2-му варианту трудовой коллектив получает 51% обыкновенных акций, приобретенных при закрытой подписке по цене, близкой к номиналу. Каждый член коллектива мог подписаться не более чем на 5% от общей суммы акций.

По 3-му варианту право на приобретение 20% обыкновенных акций по номиналу передувалось инициативной группе, каждый из членов которой должен был инвестировать в предприятие личные средства в объеме не менее 200 минимальных размеров оплаты труда. Трудовой коллектив в целом получил право приобрести еще 20% обыкновенных акций.

75% предприятий было распределено по второму варианту. Типичным по результатам реформы было следующее распределение прав собственности.

№	Правомочие	Субъекты прав собственности			
		Акционер, Работник предприятия	Собрание акционеров в (трудовой коллектив)	Исполнительный орган, дирекция предприятия	Госком- имущество
1	Право владения		+		
2	Право пользования	+			
3	Право распоряжения			+	
4	Право присвоения	+			+
5	Право на остаточную стоимость		+		
6	Право на безопасность	+			+
7	Право на переход вещи по наследству	+			
8	Бессрочность	+			
9	Право на запрещение вредного использо- вания				+
10	Ответственность в виде высказывания	+	+		
11	Остаточный характер		+		

Процесс перераспределения собственности начался сразу после первоначальной спецификаций правомочий: акции концентрировались либо в руках администрации предприятия, либо в руках внешних инвесторов. Существенные изменения произошли в период 1994 – 1999 г в структуре собственности *де-юре*. Происходит активный обмен правомочиями собственности между экономическими субъектам, получивших их после первоначальной спецификации (внутренними акционерами, или *insiders*) и теми, кто был исключен из этого процесса («внешними» акционерами, или *outsiders*). *Де-факто* большинство предприятий на конец 1997 г. большинство предприятий находились под контролем их администраций. Структура собственности *де-юре* и *де-факто* не совпадали. Реальное распределение правомочий после приватизаций государственных предприятий оказалось очень сложным. Для их описания было введено понятие *рекомбинированная собственность*, под которой понимается несовпадение легально закрепленных форм собственности и реальных, размытость механизмов контроля и организационных границ предприятия. Помимо легальных обладателей права владения администрации и внешних инвесторов, функции контроля осуществляли смежники предприятия, основные поставщики, сбытовые фирмы и потребители.

Что же мешает оперативному перераспределению легально специфицированных правомочий, когда пучок из 11 правомочий перегруппируется вместе с каждым изменением ситуации на рынке и, следовательно, появлением новых эффективных собственников?

16. Внелегальная экономика

Высокие транзакционные издержки на обмен легально зафиксированных правомочий мешают попаданию правомочий в руки собственников, которые могут распорядиться ими наиболее эффективно. Это заставляет собственников обращаться к нормам, не записанным в законах. Существует много примеров существования нелегальных норм. В командной экономике основные правомочия реально находились в руках бюрократии. При этом существовали альтернативные формы разрешения конфликтов в виде торгов и сделок, где в качестве предмета обмена выступали не только товары и услуги, но и «положение в обществе, власть и подчинение, право нарушить законы».

Цена подчинения закону включает:

- издержки доступа к закону (затраты на регистрацию, лицензии . открытие счета в банке и пр.)
- издержки продолжения деятельности в рамках закона (налоги, соблюдение трудовых отношений, социальные конфликты и пр.)

Затраты носят как денежный характер, так это и затраты времени, которые зачастую являются определяющими. Налоговые выплаты в России весьма велики

Высокая цена подчинения закону объясняет низкий процент применения норм закона в повседневном функционировании предприятий.

Внелегальная (теневая) экономика - сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т.е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни. Внелегальная экономика состоит из трех элементов: *неофициального* (легальная деятельность без фиксации производства товаров и услуг), *фиктивного* (приписки, взяточничество и другое мошенничество), и *криминального*.

Для измерения нелегальной экономики используются: монетарный (предполагается, что нелегальная экономика проходит в денежной сфере), баланса расходов и доходов, анализ занятости, опрос домашних хозяйств и руководителей предприятий, социологический метод (анализ норм, которые применяются при сделках, частоты их применения).

Цена нелегальности складывается из нескольких элементов:

- издержки, связанные с уклонением от легальных санкций;
- издержки, связанные с трансфертом доходов;
- издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату;
- издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности;
- издержки, связанные с невозможностью использовать контрактную систему;
- издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером внелегальной сделки;

- издержки доступа к внезаконным процедурам разрешения конфликтов
- Таким образом, решение экономического субъекта о выборе институциональной среды для своего бизнеса, законной или незаконной, зависит от транзакционных издержек. Только при условии, если государство способно содействовать, через снижение транзакционных издержек в законном секторе экономики, реализации интересов индивида, у последнего есть стимулы к добровольному подчинению закону.

Последствия существования незаконной экономики

К позитивным последствиям можно отнести стабилизирующую роль незаконной экономики (компенсация дефицита в условиях командной экономики, парирования кризисной ситуации, реализация невостребованного производственного потенциала).

Негативные последствия: торможение технического прогресса, вследствие невыгодности технического перевооружения, снижение производительности труда, сокращение объема инвестиций, усиление экономического бремени на законную экономику, что может привести к увеличению числа нелегалов, создание особой институциональной системы мафиозной направленности.

Правила, по которым совершаются незаконные сделки в экономической сфере, имеют специфический характер. Они существенно отличаются от конституции рынка, в первую очередь - делением всех субъектов сделок на «своих» и «чужих». В отношении «своих» действуют социальные механизмы предотвращения оппортунизма, господствуют нормы доверия и взаимопомощи. По отношению к «чужим» уже оппортунизм становится нормой, не исключено и использование насилия, если «»они слабее. Поэтому незаконная экономика очень близка к модели «дикого» рынка, базирующегося на завистническом соперничестве. Двойственность стандарта поведения тяжело сказывается на самих субъектах незаконного сектора – они вынуждены постоянно вести двойную игру и живут под давлением бесконечного стресса. Наконец, незаконная экономика максимально фрагментирована и мозаична, она не принимает форму цельной системы и исключает существование единой и обязательной для всех участников рынка конституции. Альтернатива высокой цене подчинения закону тоже оказывается слишком дорогой.

17. Типы контрактов

17.1. Понятие контракта

Контракт (договор) – соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом свободного и осознанного выбора индивидов в заданных институциональных рамках.

Таким образом, модель выбора помещена в институциональные рамки (framing effect)

Институциональные рамки не только служат ограничением (например, запрет на торговлю наркотиками), но и создают предпосылки рационального выбора. Самое обычное явление несовпадения во времени моментов заключения и исполнения контракта. (Пример: «Утром – деньги, вечером – стулья»). В рамках контракта действует «отношенческий» (relational) человек (понятие более широкое, чем «homo sapiens»), который ведет себя согласно норме целерационального действия, но вдобавок ориентируется на доверие, эмпатию и другие нормы, образующие конституцию рынка. Норма доверия регулирует влияние намерений и стратегий сторон сделки на ее результат, но «бессильна» в отношении природных аномалий.

В рамках теории игр внешние факторы учитываются введением в игру двух лиц третьего игрок – природы.

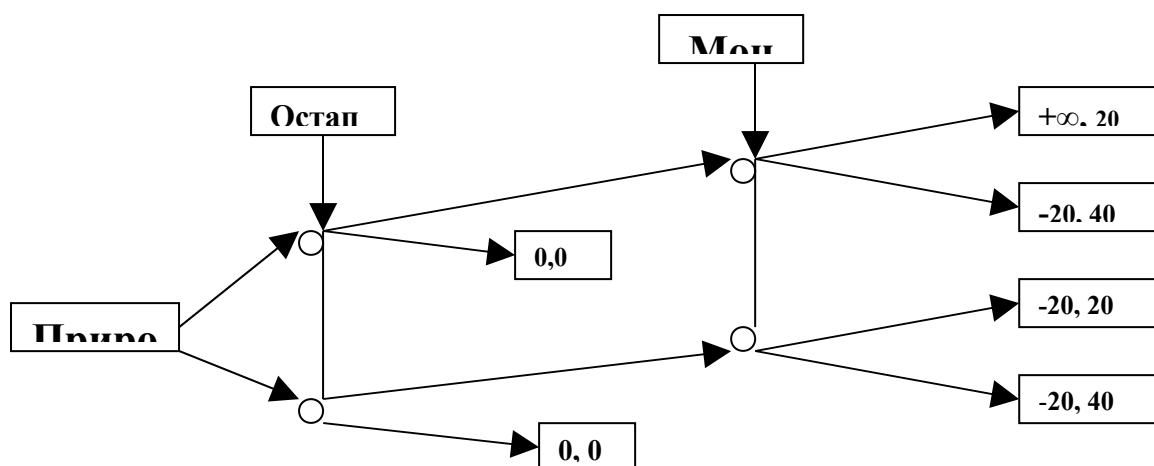


Рис17.1

На рисунке приведен пример результатов контракта Остапа с монтером, дополнительно учитывается «природный» (случайный) фактор наличия или отсутствия сокровищ. В результате возможность шести исходов. Проблема зависимости выигрыша Остапа от действия монтера находит решение при любом уровне доверия L ($L = 20$, $G = \infty$, $L/G > 0$). Проблема зависимости выигрыша от наличия сокровищ остается неразрешимой.

Возможны три варианта воздействия «природы» на результаты взаимодействия между индивидами.

1). «Природа» никак не влияет на результаты взаимодействия – сделка в условиях определенности.

2). «Природа» влияет на результаты но ее влияние предсказуемо. Ситуация риска – вероятность альтернатив известна и результаты рассчитываются. Ситуация описывается в следующем виде:

$\mathbf{V} = (A_1 p_1, A_2 p_2 \dots, A_k p_k)$, где \mathbf{V} – итог принятия решения, A, p – альтернативные результат и их вероятности.

3) «Природа» влияет на результаты и ее влияние непредсказуемо.

Ситуация описывается в следующем виде: $\mathbf{V} = (A_1 | e_1, A_2 | e_2, \dots, A_k | e_k)$ где $e_1 \dots e_k$ – совокупность взаимоисключающих и исчерпывающих возможностей. Событие приходит к результату A_1 через e_1 .

Существует три типа всех людей, отличающихся своим отношением к риску и к неопределенностям: противники риска, нейтрально относящиеся к риску, склонные к риску, что определяется их психологическими особенностями.

17.2. Контракт о найме и контракт о продаже

Контракт о найме – соглашение между индивидом, нейтральным к риску, и противником риска, определяющее круг задач, которые могут быть реализованы в будущем по ходу выполнения контракта. При этом противник риска передает индивиду нейтральному к риску, право контроля над своими действиями.

Пусть при заключении контракта его участникам известно, что на его реализацию могут повлиять неподконтрольные участникам события e_i , имеющие вероятность p_i . Тогда при заключении контракта о найме специфицируется лишь процедура выбора работодателем задачи x_i для ее выполнения наемным работником в зависимости от того, какое событие e_i наступает в момент реализации контракта. В контракте о найме оговаривается вся совокупность возможных задач X , из которых работодатель и выбирает x_i , максимизируя при этом свою функцию полезности, т.е. контрактом по найму называется такая спецификация совокупности задач X , при котором максимально значение функции

$EU[p_1 x_1(e_1) + p_2 x_2(e_2) + \dots + p_k x_k(e_k)]$, где $x_1, \dots, x_k \in X$, EU – ожидаемая полезность работодателя.

Контракт о продаже - соглашение между индивидами, в одинаковой степени нейтральными к риску, определяющее круг задач, которые будут реализованы в будущем по ходу выполнения контракта.

В этом случае оговариваются конкретные задачи к исполнению, определенные на основе известной вероятности события, т.е. контракт о продаже определяет такие задачи к исполнению на время действия контракта, что значение следующей функции максимально

$p_1 U[x_1(e_1)] + p_1 U[x_1(e_1)] + \dots + p_1 U[x_1(e_1)]$, где U – совокупная полезность участников сделки при выполнении задачи x_i

Следовательно, контракт о продаже может соглашаться между индивидами, если они в одинаковой степени нейтральны к риску и готовы

смириться с тем, что ожидаемые события не наступят и задачи, закрепленные в контракте, окажутся неадекватными складывающейся ситуации

В контракте о найме противники риска – наемные работники добровольно отказываются в пользу работодателей от своего выбора стратегии в будущем, учитывая влияние естественных факторов. Происходит добровольное делегирование прав контроля над определенными действиями индивидов. Индивид делегирует права контроля над своими действиями в определенных сферах, так как не желает брать на себя риски непредвиденных последствий, т.е. заинтересован в передаче прав. Право контроля над действиями, выходящими за пределы контракта, за индивидом сохраняется.

Индивид заинтересован в передаче прав контроля над своими действиями, если:

1). уверен, что получит большую полезность, и /или 2) получает компенсацию от лица, в пользу которого передан контроль.

Делегирование права контроля в определенных сферах лежит в основе властных отношений, которые, в свою очередь, бывают:

- простые, в рамках которых контроль осуществляется именно тем лицом, которому передано это право;
- сложные, когда лицо, которому делегируется контроль одновременно получает право передачи контроля третьим лицам;
- персонифицированные, контроль делегируется определенному лицу;
- позиционные, контроль делегируется лицу, занимающему определенную должность.

Типы контрактов

Классический контракт - все условия взаимодействия определены четко и исчерпывающе.

Имплицитный контракт - условия взаимодействия определены не четко, стороны рассчитывают на спецификацию в процессе выполнения контракта
Неоклассический (гибридный, отношенческий) контракт неоклассическое право и доктрина «оправдания» позволяет сторонам не придерживаться буквы при непредвиденных обстоятельствах.

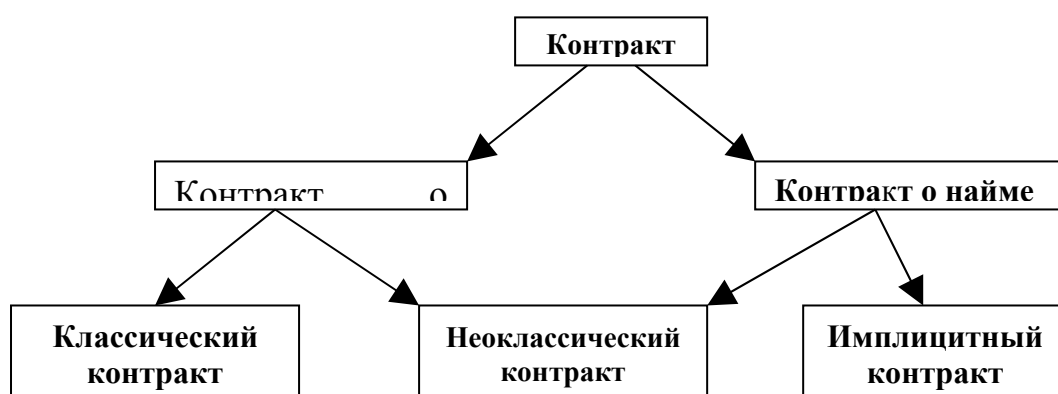


Рис. 17.2.

Контракты отличаются характеристиками сторон контракта, формой контракта, отношениями между сторонами, периодом, на который

закключается контракт, способом адаптации к непредвиденным обстоятельствам, стимулами к выполнению условий, санкциями за невыполнение условий, инстанциями, где разрешаются конфликты, факторами, ограничивающими эффективность процедуры разрешения конфликтов.

17.3. Граница между организацией и рынком

1. Организация

Учет контрактных отношений требует уточнения конституции рынка. В контракте о найме только одна сторона - работодатель следует норме утилитаризма. Назовем эту сторону сделки *принципалом*, или *поручителем*. Вторая сторона – *агент*, или *исполнитель* отказывается от права контроля за своими действиями за любое вознаграждение, превышающее некоторый уровень, т.е. не максимизирует свою выгоду (норма *ограниченного утилитаризма*). Отношение принципала и агента описывается следующими уравнениями:

$$\left\{ \begin{array}{l} \max EU_{\text{principal}} = EU[\phi(Q), Q, A, S] \\ EU_{\text{agent}} = EU(Y, A, S) \geq \bar{U} \end{array} \right. , \text{ где}$$

Q – результат осуществления контракта (выход);

Y = $\phi(Q)$ - избранная схема оплаты деятельности агента;

A – усилия, прикладываемые агентом при выполнении задания принципала;

S – независимые от сторон контракта «естественные» факторы. Агент должен в первую очередь ориентироваться на интересы принципала, воспринимая их в идеале, как свои собственные. Агент должен доверять принципалу, полагая, что в сложных непредвиденных условиях он поступит наилучшим образом.

В контракте о найме не нужна норма эмпатии. Принципалу достаточно знать минимальный уровень вознаграждения агента. Контракт о найме, в отличие от контракта о продаже, не требует «симметричной устойчивости». В контракте о найме: во-первых, распределение выигрыша от контракта не симметрично, во-вторых, компенсация, выплачиваемая агенту касается только отношений «по вертикали», и если агентов много, отношение между ними регулируется через принципала и не ориентированы на симметричную устойчивость, наконец, в норме легализма нет необходимости, поскольку все ситуации разрешаются принципалом.

Описанная выше совокупность норм, определяющих отношения принципала и агента напоминает командную экономику, и это естественно - планирование имеет место внутри рынка. Рыночные механизмы замещены предпринимателем, управляющим производством. Командная экономика регулирует отношения в рамках особых структур – организаций (фирм –

экономических единиц организации, профсоюзов, политических партий и пр.)

Организация – единица координации, построенная на основе властных отношений, т.е. делегирования одним из ее участников, агентом, права контроля над своими действиями другому участнику – принципалу.

Основные характеристики организации:

- 1) совокупность участников;
- 2) степень идентификации всех участников с целями организации, являющимися производными от интересов принципала;
- 3) формальная структура властных организаций, степень сложности иерархии.

17.4 . Граница между институтом и организацией

Институт	Организация
Макроинституциональная категория	Микроинституциональная категория
Определяет рамки взаимодействия <i>в целом</i>	Определяет рамки <i>конкретного</i> взаимодействия или взаимодействий.
Обладает характеристиками <i>чистого общественного</i> блага	Обладает характеристиками <i>клубного</i> блага
Регулирует <i>деперсонифицированные и нелокальные</i> трансакции	Регулирует трансакции в четких границах, следовательно, <i>персонифицированные и локальные</i>
Индивиды не могут повлиять на процесс изменения институтов	Организации являются результатом осознанного выбора индивидов
Элемент властных отношений (принуждение) отсутствует	Властные отношения лежат в основе Функционирования организаций
Определяет структуру и величину трансакционных издержек	Способствует экономии трансакционных издержек, заданных институциональными рамками

Особо о трансакционных издержках. Реализация контракта о найме связана со значительно меньшими трансакционными издержками по сравнению с теми, что возникли бы при использовании для той же самой сделки институциональных рамок контракта о продаже. Экономия происходит за счет исчезновения необходимости перезаключать контракт (по разным обстоятельствам) и за счет имплицитной формы контракта (отказ о всех точных деталей). Среди остальных известных инструментов экономии на трансакционных издержках *организация* трансакций обладает рядом особенностей. В том числе такие инструменты, как использование стандартных форм договоров, создания и развития стандартов качества, мер и весов, формирования в обществе консенсусной идеологии. Эффективность всех трех последних инструментов не зависит от частоты применения. Наоборот, чем шире применяются эти инструменты, тем ниже величина трансакционных издержек в расчете на одну сделку.

Иначе обстоит дело с экономией транзакционных издержек в рамках организации. С ростом организации, увеличением числа сделок эффективность в экономии издержек уменьшается. Экономия в поиске информации, совершении сделок остается, но с ростом размеров организации растут издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма (труднее добиться единства взглядов, усложняется управление делегирование принципалом части властных полномочий).

«Убывающая предельная эффективность менеджмента» заключается в следующем. Существует предел роста организации (фирмы) по отношению к институту (рынку). Рост фирмы продолжается до того момента, когда издержки организации дополнительные транзакции внутри фирмы становятся равными издержкам осуществления транзакции на рынке. Отсюда и предел эффективности командной экономики. Точная граница между институтом и организацией затруднена, поскольку существуют неоклассические контракты, объединяющие в себе как контракты о продаже (рыночные сделки), так и контракты о найме (сделки внутри фирмы).

17.5. Факторы, определяющие оптимальный размер организации

Основные Факторы, определяющие оптимальный размер организации:

1) *Степень специфичности активов, по поводу которых совершаются сделки.*

Активы называются специфичными, если максимальный эффект от их использования достигается в рамках данного контракта. Специфичность актива зависит от легкости, с которой ему можно найти альтернативные варианты использования и альтернативных пользователей без ущерба эффективности его использования.

Специфичность активов бывает шести видов.

1. Специфичность по месту расположения активов (ограниченность мобильности из за расположения ресурсов и др)
2. Технологическая специфичность
3. Специфичность человеческого капитала (обладание особыми знаниями)
4. Торговые марки (товарные знаки)
5. Специфичность инвестиций (расчет на определенного потребителя)
6. Специфичность активов во времени (потребность возникает в определенное время)

Специфичный актив (ресурс) – актив, максимальный эффект от использования которого достигается в рамках данного контракта. Такому активу трудно найти замену и альтернативное применение.

Увеличение специфичности активов увеличивает стимулы к нарушению, повышает необходимость во властных полномочиях. Растут транзакционные издержки. Рост наименьший у имплицитного контракта, наибольший у классического.

2). Неопределенность

По мере роста неопределенности возрастает эффективность имплицитного контракта, снижается классического. Неоклассический имеет свой диапазон эффективности.

3). Склонность сторон к риску

Классический контракт лучше всего для сторон нейтральных к риску в одинаковой степени. Если одна из сторон нейтральна к риску, а вторая ее противник, то оптимальный вариант имплицитный контракт. В других случаях выгоднее заключать имплицитного контракта.

4). Сложность сделки

Привлекательность классического контракта монотонно убывает по мере роста сложности сделки. Уменьшается привлекательность и имплицитного контракта наиболее сложные сделки следует заключать с использованием неоклассического контракта.

Цена доступа к закону

Классический контракт наиболее привлекателен при эффективных судебных органах (минимуме нелегальности), в противном случае более эффективен имплицитный контракт – судебная система в миниатюре. Привлекательность неоклассического контракта практически не зависит от величины доступа к закону (уровня нелегальности).

Выводы. Организация представляет собой командную экономику в миниатюре. И именно с этим связаны ограничения внутреннего роста организации: увеличение масштабов организации приводит к росту издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. Более точно граница между институтом (рынком) и организацией (фирмой) определяется с помощью анализа степени специфичности активов, неопределенности, склонности к риску, сложности сделки, цены доступа к закону и издержками нелегальности.

18. Предприятие как система коллективных действий

Институциональная роль предприятия проверяется через ответ на вопрос, в какой мере ее присутствие или отсутствие в обществе влияет на структуру и облик последнего.

Отсюда следует, что предметом изучения институциональной теории предприятия являются необходимые и достаточные условия, выполнение которых:

- 1) определяет становление и развитие таких форм организации, формирование которых является значимым фактором состояния и эволюции общества;
- 2) обеспечивает сохранение и укрепление институциональных свойств организации как способа достижения цели и решения задач, не достижимых для отдельных индивидов, действующих разрозненно;
- 3) приводит к компромиссному разрешению конфликта между легитимными интересами разных участников или групп на предприятии;
- 4) препятствует завоеванию контроля над предприятием отдельными лицами или группами внутри предприятия и за его формальными границами.

Важно показать, в какой мере провал, возникший в результате российских реформ во все аспектах социально-экономической эффективности общества, обусловлен ошибками и недоработками чисто оперативного, управленческого плана, от которых зависит эффективность распределения и использования ресурсов при заданных институциональных условиях, а в какой мере от самих реально существующих институциональных условий, определяющих границы, в которых вообще имеет смысл понятие экономической эффективности.

Если раньше основным конституирующим фактором в развитии фирмы было частное владение имуществом либо в форме владения, либо в форме капитала, то в дальнейшем все большее значение стал приобретать контракт. Требуется в связи с этим определить круг лиц, влияющих на функционирование фирмы

18. 1. Внутренние участники деятельности фирмы

Доступ к участию в деятельности фирмы

Для успешной деятельности предприятия необходимо, чтобы ее члены действовали ответственно по отношению к ней.

При создании организаций всегда идет отбор среди потенциальных участников путем ограничений права на членство в организациях, связанных с общественным статусом. Публична санкция на членство в организации распространяется не только на государственные и духовные органы, но и организации автономные: фирмы и подразделения внутри их. (Утверждение это сегодня представляется спорным. В Госдуме достаточно коррумпированных и даже криминальных элементов, а уж о фирмах говорить не стоит).

Права и обязанности участников предприятия фиксируются в договоре, находящемся под судебной защитой. При наличии такого договора

предприятие приобретало статус правомочного юридического лица. При коммерциализации общества нормы контрактно-договорного права стали основой хозяйственных отношений

Обретение органами регулирования правовой деятельности правовой самостоятельности позволило государству передать этим органам соответствующие регулирующие функции.

Проблема доступа к членству в организации – проблема ее защиты от навязывания организации в качестве ее целей интересов отдельных лиц или групп. Если решения в организации могут приниматься узким кругом лиц, необходим жесткий отбор в организацию лиц ответственных и способных контролировать друг друга.

Общество и органы, представляющие ее интересы, обязаны регулировать и контролировать доступ к участию в организации, чтобы избежать дегенеративных и деструктивных процессов в ее структуре.

Предприниматели

Привлекательность фирмы определяется наличием бизнес-плана, представляющего наиболее эффективный способ использования имущественных активов. Среди учредителей главную роль играет предпринимательский актив.

Предприниматели – люди, обладающие деловой хваткой, чутьем конъюнктуры, чувством нового, способные увлечь других, готовые при необходимости пойти на риск.

Предприниматель – не одиночка. Его неотъемлемым качеством должна быть способность возбуждать у участников предприятия уверенности в получении достойной выгоды. Предприниматель и деятельность с ним связанная – это проявление новизны и риска, привлекательность которых оправдывается ожидаемыми выгодами. Выгоды эти носят коммерческий характер, являются результатом выгодных экономических операций (торговли, производства)

Предприниматель может быть одновременно владельцем необходимого капитала. Однако чаще ему приходится прибегать к различным способам привлечения капитала, расширять круг участников.

Целью предприятия не обязательно должны быть коммерческие выгоды. Выдающиеся предпринимательские начинания заканчивались общечеловеческими достижениями, прорывом к новым перспективам. (Примеры. Открытие Колумбом Америке с точки зрения экономической целесообразности проект был не удачным)

Инвесторы

При инвестировании речь идет о контрактных соглашениях либо между партнерами, либо между предпринимателем и владельцем материальных и финансовых ресурсов. Способы привлечения капитала: заем у публики под долговые обязательства предприятия, выпуск облигаций, выпуск ценных бумаг, приобретение которых дает владельцем права акционеров

Собственно вкладчиками предприятия следует считать только партнеров и первичных акционеров – лиц, купивших акции непосредственно у предприятия. Лица, купившие акции на фондовой бирже, выступающей в качестве вторичного рынка капитала, вкладывают деньги не в предприятие, а в его процентные бумаги. От держателей облигаций они отличаются правом голоса на собрание акционеров.

Итак, предприятие имеет дело с двумя группами инвесторов, которые = одни активно, другие пассивно - участвуют в создании его капитала и заинтересованы в его успехах. Однако только вкладчики, участвующие в создании капитала предприятия, являются ее собственниками. В дальнейшем стало возможным, с согласия всех вкладчиков, продать свою долю капитала, сам капитал при этом не изымается. Руководящие должности на предприятии занимают вкладчики.

Для инвесторов предприятие является способом увеличения своего богатства, для предпринимателя – это реализация его замысла, для чего предпринимателю надо быть и инвестором. Обратное утверждение не является необходимым.

Менеджеры

Менеджмент — это эффективное использование и координация таких ресурсов, как капитал, здания, материал и труд для достижения заданных целей с максимальной эффективностью.

Можно выделить пять основных значений менеджмента.

Менеджмент:

- 1.) как задача определяет функции управления, которые включают постановку целей, принятие решений и контроль их выполнения;
- как орган управления является совокупностью средств, реализующих функции управления;
- как общество профессионалов объединяет лиц, занимающихся управлением;
- как особое учение или совокупность концепций (организационных, технических, экономических, психологических) обеспечивает теоретические основы всех аспектов управления, в том числе управления персоналом;
- как социальный институт отвечает чаяниям и надеждам определенной части населения, является очень престижной сферой, притягивающей талантливую и инициативную молодежь. Первоначально менеджмент был определен как управление бизнесом

Развитие менеджмента в качестве управляющего звена в крупных и средних фирмах вызвано потребностью достижения баланса между различными требованиями составляющих фирму разных групп, большая часть которых не являются формально владельцами ее акций. Принятие обоснованных решений по текущим проблемам фирмы и по стратегии ее развития в большей степени имеют возможности те лица, которые обеспечивают эффективное управление фирмой.

Отличительной особенностью менеджмента как совокупности управленческих функций является координация или даже гармонизация целей и интересов составляющих фирму групп.

Управляющему менеджеру всегда приходится выполнять административные функции. Административная работа менеджера состоит в оптимизации отдачи от задействованных ресурсов = это выражается термином «внутренняя эффективность». Однако оптимизационный подход должен также ориентирован на создание новых возможностей (новых товаров, услуг). Т.е. менеджер должен знать, на какие цели следует ориентировать фирму. В том состоит требование «внешней эффективности».

Внутренняя эффективность означает, что предприятие делает правильно то, что оно делает. Внешняя эффективность означает, что предприятие делает правильные вещи. Менеджер также решает задачу соединения работу машин с трудом человека.

Менеджмент как социальный инструмент перешагнул границы сферы бизнеса, его идеи широко применяются в некоммерческих организациях: государственных учреждениях, учебных заведениях, больницах и пр. Появился термин «*административный менеджмент*».

В некоммерческих организациях заимствуются не только методы и техника руководства, но и новая философия менеджмента. Организации начинают жить по новым законам: соразмерять доходы и затраты, не надеясь на дотации, четко формулировать цели и добиваться их реализации. Справедливо замечание одного из теоретиков менеджмента: «Нет слаборазвитых стран, а есть только слабоуправляемые страны».

Существуют определенные отличия административного менеджмента от экономического. Во-первых, это касается целей оргсистем. Целью административных систем является не прибыль, а повышение благосостояния населения. Благосостоянию населения должны способствовать и коммерческие организации, однако на практике прибыль часто оказывается для них единственной целью, даже если ее рост приводит к обнищанию населения. Отдельные коммерческие предприятия не рассматривают стратегические цели, делая ставку на максимизацию текущей прибыли. Для административного менеджмента является обязательным определение стратегических целей, согласование с ними целей тактических.

Определенные особенности имеет в менеджменте развитие такой функции управления как *маркетинг*. Решающее значение приобретает основная концепция цивилизованного (социально-этического) маркетинга, а именно *залогом достижения цели организации является определение целей и потребностей целевых рынков (групп населения) и обеспечение их наиболее эффективным способом с одновременным укреплением благосостояния всего общества*. В организации ориентированной на маркетинг, потребителю (человеку, другой организации) предлагаются как бы не конкретные товары и услуги, а *средства решения тех проблем, которые перед потребителем возникли или могут возникнуть*. Соответственно строится управление организацией. Наличие обратной связи от потребителя дает возможность

обеспечить полноту и качество решения проблем, наиболее эффективно использовать средства и ресурсы. В экономическом менеджменте маркетинг как система охватывает период от зарождения нового продукта до его реализации на рынке и последующего ухода с рынка.

Зачастую в административном менеджменте имеет место подмена целей населения целями администрации (целями отдельных лиц), при этом принимаются решения, ущербные для общества, поощряется развитие предприятий, не способствующих развитию экономики страны, навязываются услуги населению не нужные.

Наемный труд

Экономисты XIX столетия (Адам Смит, Давид Рикардо и др.) полагали, что труд является товаром и подчиняется теми же законам, что и другие товары. Карл Маркс заметил, что труд является не только экономическим фактором, что между рабочими и предпринимателями существует фундаментальный конфликт интересов. В институциональной экономике также подтверждается наличие этого конфликта, но в отличие от Маркса считается, что конфликт присущ всем организациям (а не только капиталистическому строю) Соответственно, делается ударение на компромиссы, переговоры, согласование интересов труда и капитала

В современной прогрессивной организации труда подчеркивается, что большинство людей хотят работать производительно и при соответствующих стимулах и климате доверия между трудом и управлением и связывают свою жизнь со своими рабочими местами. Это предполагает участие рабочих в управлении. Создаются новые основы взаимодействия с профсоюзами, новые механизмы вовлечения рабочих в управление. Это и самоуправляемые рабочие команды, и совместные комитеты рабочих и управляющих, и проблемно-ориентированные группы (группы качеств). В основе лежит известная концепция – социальная кооперация на работе.

Новые производственные системы опираются не на усредненного работника, а на «работника знаний».

18.2. Внешние участники деятельности конференции

Государство

Задачи экономической политики государства определяются необходимостью:

- 1) поддержать и улучшить экономическое состояние народного хозяйства в целом и уровень еловой активности:
- 2) поддерживать уровень занятости, установленной либо законом, либо признаваемый общественным мнением.

Правительство отвечает и за выравнивание экономического развития регионов.

В практике развитых стран известны следующие формы участия государства в функционировании народного хозяйства:

- 1) Общественные работы с целью поддержания занятости и покупательной способности групп и слоев населения.
- 2) Поддержание или стимулирование уровня агрегированного спроса мерами фискальной и кредитно-денежной политики (налоговые льготы, стимулирующие процентные ставки)
- 3) Поддержание или стимулирование уровня занятости и экономического роста.
- 4) Государственные законы оборонного и научно-технического характера, а также по проектам обеспечения технологического лидерства.
- 5) Государственные закупки и ведение системы государственных резервов продукции сельского хозяйства и стратегических материалов.
- 6) Установление гарантированных квот сельскохозяйственного производства.
- 7) Участие в финансировании развития инфраструктуры (транспорт, связь).
- 8) Контроль за деятельностью рыночных структур (товарных и фондовых бирж), исполнение арбитражных функций.
- 9) Участие в информационном обслуживании народного хозяйства (государственная статистика, стандарты отчетности, аудит).
- 10) Государственные предприятия в областях, которые не удовлетворяют стандартом частной рентабельности, но считаются важными с точки зрения государственного престижа и долгосрочных перспектив.
- 11) Объявленные приоритеты экономической политики как важный элемент формирования предпринимательства и инвестиционного климата
- 12) Кредитно-денежная и антиинфляционная политика, включая политику учетной ставки центрального банка для регулирования денежной массы и потоков финансовых расходов соответственно текущему уровню инфляции.

Основная цель: целенаправленная координация деятельности участников народнохозяйственной системы с тем, чтобы достижения частной выгоды способствовали реализации общенациональных интересов и приоритетов.

Поставщики и потребители

Фирма, как поставщик или как потребитель и как участник отраслевого явления гораздо более широкое, чем продавец на рынке, и ее ответственность выходит далеко за рамки, налагаемые ролью продавца и покупателя. Статус ответственности поставщика и потребителя имеет большое значение не только для него самого, но еще в большой степени для формирования контрагентов. Чем более доверительны взаимные оценки, тем более интегрированный характер имеет стратегия фирмы.

Различие между физическим лицом и фирмой получили свое отражение в законах, касающихся практики ценообразования. Здесь речь идет не о законах, выводимых из экономической теории, а о законодательных актах и нормах обычного права (например, законы о справедливой торговле в США).

Использование информационных технологий для организации производственной деятельности через границы организации стало главным фактором в переходе от вертикальной интеграции к внешним контрактам.

Другие участники

Это участники деловой среды фирмы, в делах фирмы непосредственно не участвующие, но испытывающие ее влияние и, в свою очередь, оказывающие влияние на ее деятельность. К таким участникам относятся население, конфедерации и отраслевые объединения работодателей, профессионалов и профсоюзы наемных работников.

19. Теория фирмы

19.1. Исходные положения

1.1. Проблема взаимоотношения принципала и агента

Проблема принципала – агента – угроза манипулирования принципала агентом при выполнении предписаний и поручений принципала. Введение принципала в заблуждение становится возможным на основе асимметричности информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента.

Таким образом, при функционировании организации возникает проблема оппортунистического поведения агента на основе располагаемой им уникальной информации. Проблема принципала и агента – частный случай ситуации морального риска: принципал выступает в роли страховщика от «естественных» рисков, а агент – в роли скрывающего от него важную информацию о клиенте (состояние здоровья, бизнеса и пр.). Ключевой вопрос здесь касается системы стимулов, способствующих или, наоборот, препятствующих распространению агентом достоверной информации. На рынке конкуренция стимулирует распространение достоверной информации. Напротив, в обычном варианте отношений принципала и агента асимметричности информации и перспективы оппортунизма стимулируют манипулирование агентом принципала.

1.2. Варианты решения проблемы принципала и агента

Проблема рассматривается в теории оптимального контракта. Далее – варианты решения проблемы.

1) Соревнование агентов.

Вознаграждение выплачивается агенту, получившему наилучший результат. Это и стимул повышения производительности труда и стимул для взаимного контроля агентов.

2) Участие агента в результате совместной деятельности.

При заключении контракта предполагается выплата вознаграждения в зависимости от результатов работы фирмы (в различной форме).

Ограничивающие факторы: степень склонности агента к риску, ограниченность ресурсов.

3) Фирма как коалиция агентов.

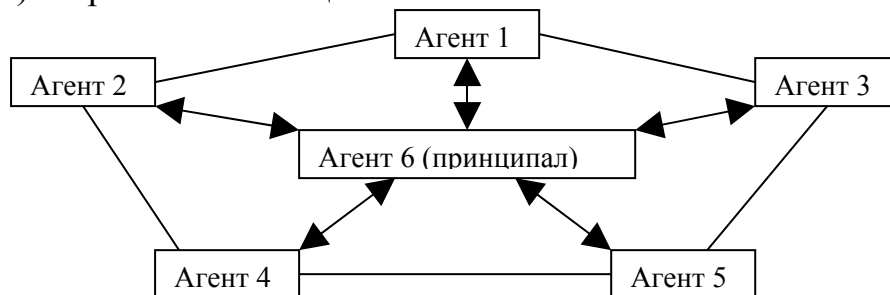


Рис. 19.1.

Все функции принципала *поочередно* выполняются всеми агентами. («колесообразная» структура). Таким образом, создаются предпосылки для

доверительного отношения между агентами и достижение с их помощью кооперации..

Повышение производительности происходит благодаря чувству ответственности за внесение справедливого вклада в общее дело. Появление кооперации дает дополнительный выигрыш

При наличии коалиции агентов появляется возможность решить проблему принципала и агента на основе «золотого правила». От принципала это правило требует, чтобы он вознаграждал агентов в соответствии с их вкладом в результат. От агента добросовестное выполнение задач.

На рисунке модель, где агенты выбирают между тремя стратегиями: золотым правилом, стандартом равных условий (принципал применяет уравнительную оплату, агенты работают «как все») и оппортунистическим поведением (занижение вознаграждения под предлогом ухудшения условий)

		Принципал		
		«Золотое правило»	Стандарт равных условий	Оппортунизм
Агент	«Золотое правило»	7, 7 [P]	4, 3	1, 9
	Стандарт равных условий	8, 4	5, 5	2, 6
	Оппортунизм	9, 1	6, 2	3, 3 [N, St ₁ , St ₂]

Факторы, ограничивающие модель «коалиция агентов»:

1) степень склонности агента к риску; 2) численность агентов эффективность достигается при объединении в группы по 5-10 человек, общее число - не более 10 групп по 10 человек); 3) исходное обладание агентами социальным капиталом (традициями взаимной поддержки, доверия).

19.2. Структура фирмы

Внутрифирменная структура

Наиболее распространены четыре типа внутрифирменных структур: унитарная (У- структура), холдинговая (Х- структура), мультидивизиональная (М - структура) и смешенная (С-структура).

Унитарная структура

Максимально централизованная. Если контроль делегируется, то по функциональным признакам. Руководители функциональных подразделений являются агентами по отношению к главному офису и прилипами по отношению к исполнителям заданий.

Холдинговая структура

Максимально децентрализованная. Агенты автономны в принятии решения, за исключением, касающимся распределения прибыли. Принципал сохраняет за собой контроль за финансовыми потоками контролируя деятельность агентов через организацию их соревнования.

Мультидивизиональная структура.

Полуавтономные производственные подразделения созданы по продуктовому и ли территориальному признаку и функционируют на основе самокупаемости. Сохранен принцип централизации при принятии стратегических решений. Оперативное управление и контроль децентрализованы. Центр сохраняет за собой право перераспределения прибыли в зависимости от целей фирмы.

Смешенная структура

Присутствуют все типы структур.

19.3. Типология фирмы

Траектория развития фирмы

При объяснении внутрифирменной структуры следует учитывать не только транзакционные издержки, но и учитывать предысторию развития фирмы, ее движение по особой *траектории* структурных изменений.

Во- первых, функцию, аналогичную идеологии в траекториях институтов, выполняет в фирме организационная культура, с помощью которой агенты оценивают решения принципалов.

Организационная культура совокупность норм, правил и традиций, регулирующих взаимодействие членов организации, являющаяся отражением их коллективных знаний и опыта

Во- вторых, важную роль играет рутина, как «запоминание действий при регулярном повторении». Снижая информационную асимметрию внутри организации и облегчая контроль, рутина способствует решению проблем принципала и агентов

Оргкультура и рутина закрепляет характер отношений принципала и агентов, определяет последующую эволюцию. Внутрифирменная структура, сформированная в условиях нестабильности и задавшая траекторию последующего развития фирмы, обусловит потери в будущем, когда внешняя среда стабилизируется. В долгосрочной перспективе более выгодной может оказаться неоптимальная в краткосрочной перспективе структура.

19.4. Основные типы фирм

Совокупность факторов, влияющих на траекторию развития фирм в каждой стран уникальна. Отсюда – многообразие типов фирм.

К факторам, определяющим траекторию организационного развития относятся:

- институциональная среда, в том числе траектория институционального развития;

- степень специфичности активов (степень развитости конкурентного рынка);
- степень неопределенности внешней среды;
- степень склонности к риску (процент населения, нейтрального к риску);
- степень сложности сделок, зависящая от общего уровня социально-экономического развития;
- соотношение цены доступа к закону и цены вилегальности.

Отличие национальных траекторий организационного развития касаются не только структуры фирм, но и целевой функции, поведения предприятия относительно поставщиков, наемных работников и потребителей и других параметров функционирования фирмы. Далее описаны типовые «идеальные» предприятия.

Предприятие, действующее в командной экономике (Предприятие К)

Предприятие К рассматривается как типовое предприятие Советского Союза. Структура властных отношений должна выглядеть следующим образом



Рис. 19.2.

Реально эффективный механизм контроля существовал между плановым органом и дирекцией предприятия, и трудящиеся не могли реализовать свои функции принципала (как это следовало из Конституции). Бюрократический аппарат получил возможность отождествлять свои интересы с интересами общества в целом и фактически выступал в качестве принципала. Предприятие К следует определить как предприятие унитарной организации, коей являлось Министерство.

Структура производственных и сбытовых связей задавалась принципалом и производилось через такой механизм распределения ресурсов как фондирование. Все горизонтальные связи предприятий К осуществлялись через вертикальные связи (через принципала). Попытки предприятия К самостоятельно изменить структуру производства и сбыта карались.

Объем занятости определяется в отношении нижнего предела плановыми заданиями, а в отношении верхнего предела – ожидаемой величиной дефицита рабочей силы. Поэтому предприятие создает собственный запас ресурсов, в том числе рабочей силы – в форме *избыточной занятости*. Будучи не в состоянии обеспечить всех сотрудников работой, выплачивает им уравнительную, фактически не заработанную ими зарплату. Бюрократия обеспечивает такие возможности.

Фирма А

Фирма А – американская фирма идеально отвечает неоклассической экономической теории. Фирма нацелена на максимальную прибыль в условиях заданной конкуренцией цены на ее продукцию и структуры издержек, описываемых производственной функцией.

Ориентацию на максимальную прибыль задают принципалы фирмы ее акционеры. Прибыль зависит от действия менеджеров - агентов по отношению к принципалу, а менеджеры, в свою очередь. Являются принципалами по отношению к работникам

Взаимоотношение акционеров и менеджеров в схеме «принципал - агент» решается на базе двух альтернативных механизмов – «голоса» и «выхода».



Рис. 19.3

Акционеры реализуют свои права на контроль над деятельностью менеджера либо голосованием на собрании акционеров (определяя состав директоров), либо продажей акций. Оба альтернативных механизма имеют недостатки. При голосовании не всегда просто учесть мнение «минорных акционеров» (выход – передать голоса крупным акционерам) При «выходе» возможно падение цены акций. Основными элементами политики взаимоотношений менеджера и работников (политики «фордизма») являются:

- высокий уровень оплаты труда, включая индексацию при росте цен;
- жесткая производственная дисциплина с машинным контролем;
- профсоюзы – посредники в конфликтах между работодателями и наемными работниками;
- высокая степень ротации кадров между предприятиями одной и той же отрасли.

Структура производства и сбыта фирмы А полностью подчинена задаче минимизации транзакционных издержек.

Фирма J

Принципалами в фирме J являются, в основном, не индивидуальные акционеры (а финансовым институтам, холдингам). Очень большое значение имеют не закрепленные на бумаге, неформальные отношения. Так, наемные работники не являются владельцами фирмы, но принимают активное участие в контроле над деятельностью своей фирмы. Причем имеет место разделение обязанностей по контролю между акционерами и работниками. За последними - текущий контроль.

То есть модель фирмы J очень близка к модели коалиции агентов, в ней отсутствует классическое взаимодействие между принципалом и агентами. Во-первых широко применяется горизонтальная координация. Идеалом считается универсальный работник, способный осуществлять несколько смежных операций и осуществлять руководство. Горизонтальная координация способствует хорошей информированности всех работников и, в том числе «работе с колес». Во – вторых, принцип ротации лежит в основе планирования карьерного роста. В фирме действует иерархия рангов. Оплата труда определяется рангом. Система рангов общая для фирмы J, банков-акционеров, смежников, что способствует карьерному росту.

Основная цель фирмы не максимизация прибыли, а обеспечение непрерывного роста, расширение рынков сбыта. Такая цель оказывается общей для акционеров и работников.

Каждая фирма имеет постоянный круг смежников (*кейретсу*), чем достигается экономия издержек и разделение риска. Фирма J не стремится к независимости от государства. Государство для фирмы – арбитр, медиатор между интересами фирмы и интересами общества в целом, гарант сохранения равновесия в борьбе корпораций

Предприятие переходного типа (предприятие П).

. Предприятие переходного типа находится на полпути между предприятием K и фирмой A, ориентировано на сохранение трудового коллектива, на выживание

Структура выбора целей предприятия П связана с ее структурой собственности. Наблюдается рассогласование формальной и реальной структурой собственности в пользу «инсайдеров» - работников и руководителей предприятий. Имеет место *рекомбинированная собственность*, суть которой:

- размытость границ частной и государственной собственности. Формально приватизированное предприятие не связано с государственным бюджетом. Но государство не готово пойти на банкротство предприятия, не выполняющего своих обязательств перед бюджетом, берет часть дебиторской задолженности на себя. Практика взаимозачетов имитирует подлинные финансовые сделки и маскирует факт невозможности остановки предприятия из-за возможного протеста рабочих;
- размытость организационных границ. Проблема неплатежей отражает не только несоответствие денежной массы объему производимых товаров, но и готовность предоставить товарный кредит своим смежникам. Наличие взаимных неплатежей дает основание положить наличие взаимного контроля и возможность товарно-денежных потоков *между* предприятиями на тех же основах, что и *внутри* предприятия;
- несовпадение формальной и реальной структуры собственности. Внешние собственники не могут реализовать своего права контроля над менеджером предприятия П ввиду не оптимального функционирования фондового рынка и оппортунистического использования менеджером

асимметрической информации. Агенты - менеджеры сохраняют над предприятиями, основная часть акций которых принадлежит внешним инвесторам. А также сохраняют контроль над работниками благодаря политике патернализма посредством поддержки социальной сферы.

Таким образом, ориентация на выживание означает стремление агентов сохранить status quo. Принципалы не могут осуществить свой контроль над предприятием посредством «голоса», ни посредством «выхода». Ключевой момент

Структура производственных связей формируется предприятием П не на основе минимизации транзакционных издержек, а на основе стремление сохранить проверенные временем связи. Старые «красные» директора не допускали оппортунизм в связи с наличием этических норм, действующих в отношении «своих».

Оппортунизм новых партнеров заключается в недопустимо высоких транзакционных задержках.

Литература

- 1 «Институциональная экономика». Под ред. Д.С.Львова. Уч. пособ. М., 2001.
- 2 А.И.Амосов. «Ценообразования и социально-экономическая политика в России». ЭиММ, 2005, том 41, №1
- 3 А.И.Амосов. «О трансформации экономики России (с позиций эволюционно-институционального подхода)». ЭиММ, 1999, том 35, №1.
4. А. Аузан – Цикл лекций, опубликованных в статьях: «Не выходя за порок». «Новая газета» (НГ), 31.01 – 02.02 2005 г.; «Колея России». «НГ», 07.02-09.02 2005 г.; «Пипл развеян по ветру». «НГ», 14.02-16.02 2005; «Договор 2008. Критерии справедливости.». «НГ», 29.06-02.07 2006 г.
5. С.Аукционек. «Модель бартерного производства». Вопросы экономики
6. .В.А. Балацкий. «Функциональные свойства» институциональных ловушек». ЭиММ, 2002, том 38, №3.
7. В.А.Волконский. «Институциональный подход к проблемам кризиса российской экономики». ЭиММ, 1999, том 35, №1
8. М.М.Вороновйцкий, А.В. Щербаков. «Модель поведения предприятия при олигопольной конкуренции на денежном и бартерном рынке одновременно». ЭиММ, 1999, том 35, №2
9. П.К.Катышев, В.М.Полтерович «Политика реформ, начальные условия и трансформационный спад». ЭиММ, 2006, том 42, №4
10. С.А.Корнеев. «Критический обзор некоторых теоретических вопросов приватизации». ЭиММ, 1998, том 34, №1
11. Ляско. «Эффективен ли бартер в экономических обменах?» Вопросы экономики, 2001, №3
12. Лившиц В.Н. «Загадки современной экономики России и политики ее государственного регулирования». ЭиММ, 2007, том 43, №1.
- 13 В.Л.Макаров, Г.Б.Клейнер. «Бартер в экономике переходного периода». ЭиММ, 1997, том 33, №2
14. С.Малахов. «Трансакционные издержки в Российской экономике» Вопросы экономики, 1997, №7
15. Ю.В.Овсиенко. «Куда ведут социально-экономические реформы в России?» ЭиММ, 1999, том 35, №1.
16. Ю.В.Овсиенко. «Институциональные сдвиги в России и их социально-экономические последствия». ЭиММ, 2000, том 36, №4.
17. Ю.В.Овсиенко «Перераспределение доходов как результат российских реформ» ЭиММ, 2002, том 38, №4.
18. Ю.В.Овсиенко «Институциональные изменения: общие принципы и особенности в постсоветской России». ЭиММ, 2003, том 39, №2
19. Ю.В.Овсиенко. «Институциональные барьеры Российской модернизации». ЭиММ, 2005, том 41, №2.
20. А.Н.Олейник. «Институциональная экономика». Уч. пособ. М., 2000

21. А.Н.Олейник. «Институциональные ловушки постприватизационного периода в России». Вопросы экономики, 2004, №6
22. В.М.Полтерович. «Институциональные ловушки и экономические реформы». ЭИММ, 1999, том 35, №2
23. Полтерович В.М.. «Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории». ЭИММ, 2006, том 42, №1.
24. В.М.Полтерович. «Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия». ЭИММ, 2006, том 42, №2.
25. Скоробгатов. «Институты как фактор порядка и как источник хаоса». Вопросы экономики, №8, 2007.
26. Тамбовцев В.Л. Экономическая теория институциональных изменений. М. 2005
26. Н.П.Федоренко. «О целях и стратегии социально-экономического развития России». ЭИММ, 2003, том 39, №2
27. С.Цухло. «Феномен бартерозамещения: новое качество промышленного роста». Вопросы экономики, 2000, №5
28. А.Шаститко. «Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории» Вопросы экономики 2003, №1
29. А.Яковлев. «О причинах бартера, неплатежей и уклонений от уплаты налогов в Российской экономике». Вопросы экономики, 1999, №4

Подписано в печать 19.12.2006.
Усл.печ.л. 2,6. Уч-изд.л. 2,3. Тираж 10экз.
Тверской государственный университет,
Редакционно-издательское управление.
Адрес: Россия, 170000, г. Тверь, ул. Желябова, 33.
Тел. РИУ: (0822) 35-60-63