

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н. И. Вавилова»**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

краткий курс лекций

для студентов IV курса

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Профиль подготовки
Финансы и кредит

Саратов 2016

УДК 330.8
ББК 65.01
П 64

Рецензенты:

ВРИО директора ГНУ Поволжский НИИ экономики и организации
агропромышленного комплекса, доктор экономических наук, профессор
Е.Ф. Заворотин

Доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ им. Н.И.Вавилова», кандидат экономических наук
Ю.А. Шиханова

Институциональная экономика: краткий курс лекций для студентов IV
П64 курса специальности (направления подготовки) 38.03.01 Экономика / Сост.:
М.А. Болохонов // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 60 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Институциональная экономика» составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины и предназначен для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика. Краткий курс лекций имеет цель сформировать у студентов теоретические знания относительно современных подходов к изучению и пониманию экономических процессов и явлений на основе достижений новой институциональной экономики.

УДК 330.8
ББК 65.01

© Болохонов М.А., 2016
© ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2016

Введение

Структура курса лекций по дисциплине «Институциональная экономика», соответствует рабочей программе указанной дисциплины и охватывает изложение теоретического и методологического материала, а также признанные теоретические модели основных зарубежных ученых экономистов.

Отличительной особенностью курса лекций является использование последних достижений новой экономической теории, микроэкономики и аграрной экономики.

Материалы краткого курса лекций «Институциональная экономика» направления подготовки 38.03.01 Экономика позволяют студентам изучить информацию необходимую выработки навыков формирования собственной позиции на основе социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и экономических задач развития отдельных предприятий и производственных комплексов, выборе из нескольких вариантов хозяйственных решений.

Лекция 1

ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.

1.1 История зарождения и основные направления развития институционализма.

Институционализм возник и развивался как учение, которое было в оппозиции классической политической экономии, а затем и экономикс. По мнению американских ученых институционализм представляет собой «бунт против формализма». Институционализм стремится отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и реальные экономические проявления, процессы и тенденции. Школа институционализм вобрала лучшие теоретико-методологические достижения предшествовавших школ экономической теории.

Направления развития институционализма включают в себя:

- ✓ традиционный или «старый» институционализм (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс)
- ✓ современный институционализм, который в свою очередь подразделяется на:
 - неоинституционализм (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон, Дж. Бьюкенен)
 - новая институциональная экономика (Л. Тевено, Дж. Нэш, Г. Саймон)

Само понятие «институт» заимствовано из социальных наук. В настоящее время в рамках современного институционализма наибольшее распространение получило определение Дугласа Норта:

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

Причины по которым неоклассическая теория (начиная с 1960-х годов) перестала отвечать требованиям, предъявляемым к ней экономистами заключаются в следующем:

1. Неоклассическая теория основана на предпосылках и ограничениях, которые не соответствуют реальности. Построенные на таких предпосылках модели с очевидностью неадекватны экономической практике. Р. Коуз называл такое положение дел в неоклассике «экономикой классной доски».

2. Экономическая наука расширяет так называемый «круг феноменов» (например, таких как идеология, право, нормы поведения, семья), т.е. явлений которые не укладываются в выстроенные ей искусственные рамки. При этом указанные явления могут успешно анализироваться в рамках институционализма.

3. В рамках неоклассической теории практически нет направлений, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения, которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века.

Основные предпосылки неоклассической теории, которые составляют ее парадигму:

1. стабильные предпочтения, которые носят эндогенный характер;
2. рациональный выбор (максимизирующее поведение);
3. равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.
4. права собственности остаются неизменными и четко определенными;
5. информация совершенно доступна и абсолютно полна;
6. индивиды удовлетворяют свои потребности при помощи обмена, который происходит как бы без издержек и учитывается в первую очередь первоначальное распределение.

Критике в первую очередь подверглись 4-6 постулаты. Основной критике подвергся постулат о том, что обмен происходит без издержек. Критику этого положения можно найти еще в первых работах Р. Коуза. Экономическая практика с очевидностью показывает, что деятельность, связанная с обменом является продуктивной в большинстве случаев не намного менее продуктивной, чем материальное производство. В качестве примера можно привести ситуацию с IV сферой АПК (реализацией продовольственных товаров) в плановой экономике, где торговля считалась создающей издержки, а не стоимость.

Наличие так называемых транзакционных издержек (т.е. издержке рыночных взаимодействий) противоречит тезису неоклассической теории, что издержки функционирования рыночного механизма равны нулю. Такое допущение предоставляло возможность не учитывать в анализе влияние различных институтов. Соответственно, в том случае если транзакционные издержки положительны, то необходимо учитывать влияние различных институтов на функционирование экономической системы.

Во-вторых, наличие транзакционных издержек предопределяет необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание тезиса о неполноте и несовершенстве информации задает проблематику исследования контрактов.

Также подвергся пересмотру тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности. Исследования в этом направлении послужили отправным пунктом для развития таких направлений институционализма как теория прав собственности и экономика организаций.

1.2 Традиционный и новый институционализм

Традиционный институционализм возник на рубеже 19-20 веков. Это направление было связано с новой исторической школой (в частности, Лист Ф., Шмолер Г., Бретано Л.). Для институционализма с самого начала было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства государства и общества в экономические процессы. Ярчайшими представителями так называемого «старого институционализма» являются: Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт. Слишком широкий круг проблем не позволили указанным институционалистам образовать собственную исследовательскую программу.

Значение традиционного институционализма заключается в том, что в его рамках подверглись критике традиционные постулаты неоклассической школы. Работы институционалистов отличаются известной междисциплинарностью. Во многих своих аспектах они продолжают социологические, правовые, статистические исследования в их приложении к экономической проблематике.

Предшественниками неoinституционализма также являются экономисты Австрийской школы: Карл Менгер и Фридрих фон Хайек, которые использовали эволюционный метод, а также указали на необходимость синтеза многих наук изучающих общество.

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

К сегодняшнему дню основные идеи, теории и концепции неoinституционализма находятся в основе многих отраслей экономического знания. Основные из них:

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

Центральным понятием в теории прав собственности является само «право собственности». Права собственности в этой теории понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием и распределением благ.

Господствующая в обществе система прав собственности представляет собой сумму экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу. С точки зрения общества права собственности выступают как некие «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий (классические владение, пользование, распоряжение, а также право на доход).

2) Теория транзакционных издержек (родоначальники Р. Коуз и О. Уильямсон).

3) Теория экономических организаций. (Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар).

Фирма здесь рассматривается как сеть контрактов, как система обработки и передачи информации, а также как структура по обеспечению экономической власти и контроля над объектами собственности.

4) Экономика права. (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер).

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

Кроме того подвергается анализу следующий вопрос: как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов. В основе в данном случае находится тезис о том, что формирование правовых институтов направляется принципом эффективности.

5) Теория общественного выбора. (Д. Мюллер, Дж. Бьюкенен, К. Эрроу, Г. Таллок, М. Олсон)

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

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

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

Вопросы для самоконтроля:

1. Что представляет собой институционализм?
2. Охарактеризуйте понятие «институт»?
3. Назовите основные постулаты неоклассической школы?
4. Охарактеризуйте институциональную критику постулатов классической школы?
5. Как соотносятся традиционный и новый институционализм?
6. Назовите и охарактеризуйте основные течения нового институционализма?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Московский, А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 110-124.
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008. - № 11. - С.90-101.

Лекция 2 ИНСТИТУТЫ, НОРМЫ И ПРАВИЛА

2.1 Институты: причины формирования и роль в экономике и обществе

С позиций институционализма, анализ экономических процессов в любом обществе должен строиться на основе следующей трехуровневой схемы (ее предложил О. Уильямсон, а характеристики составляющих элементов были разработаны Д. Нортом и Л. Девисом) (рис. 1).

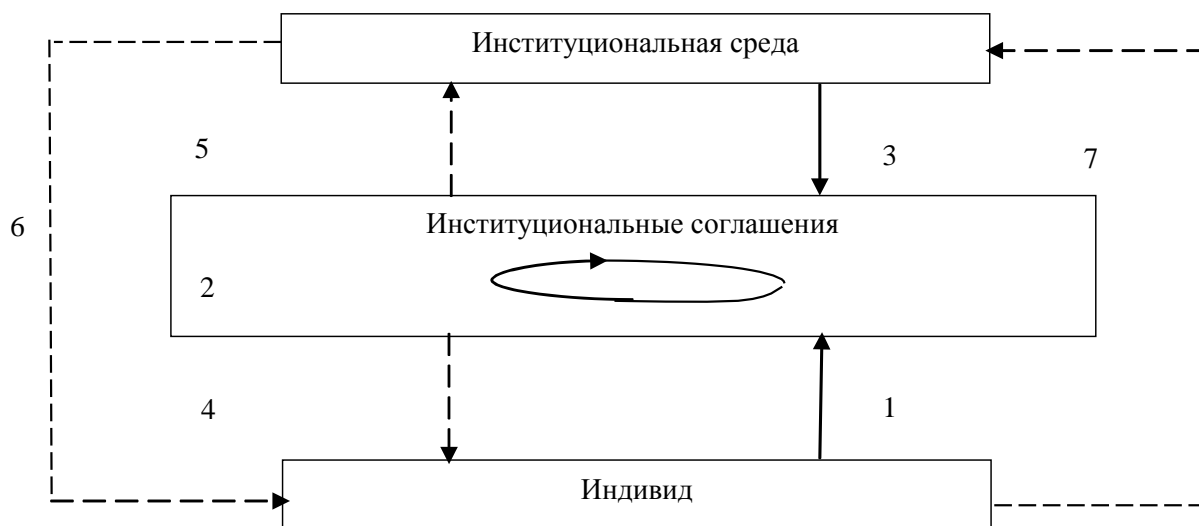


Рис. 1. Трехуровневая схема исследования¹

Согласно пояснениям Норта и Девиса, на первом уровне фигурируют отдельные индивиды, которые обобщенно характеризуются как «разрозненные атомы экономического пространства». (В институциональной литературе их определяют либо как экономических агентов, либо как авторов, в зависимости от того, самостоятельно или по воле других они функционируют в экономике). На втором уровне подразумеваются различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм, гибридных (смешанных) форм. Третий уровень представлен институциональной средой. Она определяется как совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые, с позиций институционалистов, образуют базис для производства, обмена и распределения.

Как видно из схемы, центральное место в анализе отводится институциональным соглашениям. Их Норт и Девис характеризуют как договоры между хозяйственными единицами, определяющие способы кооперации и конкуренции. На характер этих институциональных соглашений влияют и первый, и третий уровни, выделенные в схеме, т. е. и поведение отдельных индивидов, и требования институциональной среды. Кроме того, сами институциональные соглашения могут влиять друг на друга (например, формы рыночной координации могут влиять на поведение фирм, а поведение фирм может влиять на изменения структуры рынка). Данные три варианта влияний расцениваются как наиболее важные в экономике (они обозначены в схеме цифрами 1, 2, 3). Направления 4 и 5 характеризуют ответное влияние институциональных соглашений на индивидов (для индивидов институциональные соглашения определяют правила игры) и на институциональную среду (она может в той или иной мере изменяться под влиянием институтов, например, через опосредованное институтами или организациями влияние

индивидов на институциональную среду). Зависимость под номером 6 характеризует влияние институциональной среды на социальные условия жизни индивида (что связывается, нередко с теорией организованных идеологий, которая может обеспечивать, например, изменения индивидуальных предпочтений). Наконец, седьмой тип зависимости между выделенными уровнями анализа, т. е. влияние индивидов на институциональную среду, объясняется через участие населения в политическом процессе, в первую очередь – в выборах.

Выделение в приведенной схеме институтов в качестве главного объекта экономического анализа означает, что если с позиций неоклассики главной единицей анализа считается индивид с его интересами и предпочтениями, то с позиций институционализма такой главной единицей (центром) анализа являются институты как структуры, характеризующие взаимодействия людей. Это, конечно, не означает, что институционалисты не считают значимыми другие составляющие представленной схемы, прежде всего – такую ее направляющую часть, как институциональная среда. Определенная недооценка ее основополагающего влияния в структуре всех трех элементов схемы признается за институционалистами лишь в первые годы их исследований, когда весь анализ сводился практически к изучению институциональных соглашений, а институциональная среда рассматривалась как экзогенно заданная. Но в 70–80-х гг. XX в. один из ведущих представителей институционализма Д. Норт занялся фактически новым направлением – экономической историей, которое иногда называют «подход Вашингтонского университета». В рамках этого направления главное внимание уделяется исследованиям эволюции именно институциональной среды и ее влияния на проблемы и возможности экономического роста.

2.2 Нормы и правила, основные классификации правил

Понятие института тесно связано с понятиями норм и правил.

Нормы – это основные элементы институциональной среды любого общества, образующие, по образному выражению Г. Клейнера, «институциональный генофонд» экономики. С позиций институционального подхода, норма – определяется как предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий. Следовательно, нормы определяют, как должен вести себя индивид (или какие-либо совокупности субъектов) в различных ситуациях. Выполнение норм может носить добровольный характер или основываться на санкциях. Согласно Коммонсу, следует выделять экономические, политические и моральные санкции. Первые существуют в денежной форме, вторые – в форме ограничения свободы, третьи – в виде морального осуждения. (Согласно другим подходам санкции делятся на социальные, экономические и юридические).

Правила чаще всего характеризуются как конкретизация норм, т. е. рассматриваются как понятия, очень близкие понятию норм.

Правила и нормы не следует отождествлять с институтами. Во-первых, институт как понятие включает в себя (в варианте Норта) не только сами нормы и правила, но и механизмы их соблюдения. Во-вторых, к институтам относятся только те правила, которые применяются более чем к одному человеку, т. е. индивидуальные нормы и правила не являются институтами. В-третьих, одной из характерных черт институтов считается их относительная устойчивость, а разные нормы и правила, используемые людьми, могут очень существенно различаться по продолжительности периодов их функционирования, и, следовательно, по уровням устойчивости.

С понятием правил и норм также тесно связано понятие «привычка». Привычка определяется обычно как «многократно повторяющееся следование правилам». Если какие-либо привычки присущи группе лиц или обществу в целом и укрепляются в рамках данной

группы или общества, то они принимают форму правил, и в дальнейшем – может быть станут содержанием каких-либо институтов.

На практике люди имеют дело с огромным разнообразием норм и правил. Их так же, как и институты, делят на разные типы. Например, могут быть выделены следующие основные типы норм и правил:

- глобальные и локальные;
- формальные и неформальные;
- координирующие и распределительные;
- легальные и нелегальные;
- легитимные и нелегитимные;

эффективные и неэффективные для развития общества. Характеристика классификаций норм и правил во многом схожа с характеристикой классификаций институтов. Так, выделение глобальных и локальных норм и правил означает классификацию их по широте охвата. Глобальными нормами и правилами называются те, которые предназначены для всех, а локальными – предназначенные для ограниченного круга субъектов. Этот вид классификации связан с понятием иерархии правил. Смысл иерархии в том, что более общие правила являются определяющими по отношению к локальным, но не наоборот. Глобальные правила определяют альтернативы для локальных правил. Например, официально установленный законом семейный кодекс РФ является общим для всех субъектов федерации, но в стране могут действовать также республиканские законодательные нормы, которые включают в себя правила, распространяющиеся на жителей только тех или иных конкретных республик. В каждой семье могут складываться самые разные локальные правила (свои семейные кодексы), но они не должны противоречить нормам и правилам федерального и республиканского законодательства. Глобальные правила при самом общем подходе делятся на конституционные (политические) и экономические.

Локальные правила чаще всего оформляются двусторонними или много-сторонними контрактами между конкретными экономическими агентами.

Характеристика формальных и неформальных норм и правил также в своей основе схожа с характеристикой формальных и неформальных институтов. Так, под формальными нормами понимаются такие, которые создаются централизованно, осознанно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и / или письменной форме, используются в явном виде как ограничители набора альтернатив для индивидов. Они обеспечиваются легальной и специализированной защитой со стороны государства. Как правило, это – юридические, правовые нормы.

Для нормального функционирования современного общества нужны и формальные, и неформальные нормы и правила, так как и те, и другие имеют свои достоинства, и могут смягчать недостатки друг друга.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что собой представляют институты?
2. Трехуровневая система институционального исследования?
3. Классификация норм и правил?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Московский, А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 110-124.
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008. - № 11. - С.90-101.

Лекция 3 ТЕОРИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.

3.1 Связь теории с институциональными исследованиями.

Из всех теоретических направлений, на основе которых современные институционалисты строят свои исследования, самую изначальную, базовую роль играют исследования неопределенности. Фактически все, что изучается в рамках институционального направления, базируется на признании в качестве исходного положения о том, что в экономике и обществе существует фактор неопределенности.

В экономической литературе пока нет однозначного подхода к понятию неопределенности. Ее нередко определяют как то, что не поддается оценке, или как неполное представление о значениях различных параметров в будущем. С позиций Д. Норта, неопределенность – это такие условия, когда человек не способен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательных событий.

Обобщенно можно сказать, что неопределенность – это неясность, нечеткость в оценке ситуации или перспектив развития.

Среди основных причин существования неопределенности, как правило, выделяются следующие:

- неполнота, недостоверность и асимметричное распределение информации между субъектами;

- ограниченность когнитивных способностей людей;

- постоянное присутствие фактора случайности в жизни людей (хотя случайности многие исследователи считают просто непознанными закономерностями);

- стихийный характер природных явлений;

- особенности психологии людей;

- многовариантность альтернатив при выборе благ, решений, действий и т. п.;

- циклический характер развития экономики;

- влияние на экономику политических и социальных факторов;

- неравномерность экономического развития.

В условиях рыночной экономики к этим общим причинам неопределенности добавляются также такие особенности рыночного механизма, как постоянные колебания спроса, предложения и рыночных цен; противоречивость (несовпадения) интересов участников рыночных операций и сделок. Как подчеркивал Ф. Найт, неопределенность рыночной экономики выступает ее конституирующим признаком.

Исследуя неопределенность, люди признают ее противоречивое влияние на экономическую деятельность.

Позитивное влияние состоит в следующем:

- ощущение неопределенности заставляет экономических субъектов постоянно мобилизовать свои аналитические и творческие способности;

- неопределенность может означать появление шанса на улучшение ситуации, если, например, до нее у данного экономического субъекта была ситуация устойчивого беспросветного застоя;

- она может помочь данному экономическому субъекту какое-то время скрывать свое фактическое неблагополучие от конкурентов и противников.

Но неопределенность чаще играет негативную роль в экономике и обществе:

- она не позволяет четко определить перспективы на будущее, т. е. формировать рациональные ожидания, выбирать эффективные направления действий;

из-за нее снижаются возможности рационального поведения экономических субъектов (т. е. они дезориентированы относительно выбора эффективных направлений действий);

она приводит к снижению в обществе объемов инвестиций, снижает уровень эффективности экономической деятельности, а это ведет к замедлению экономического роста;

она может очень значительно увеличивать издержки взаимодействий людей в экономике и обществе.

Учитывая и ощущая негативные проявления и последствия неопределенности, люди во всех эпохах стремятся хотя бы частично приспособиться к неопределенности, снизить ее уровни, и защититься (хоть в какой мере) от нее.

С этих позиций всю историю развития цивилизации можно фактически рассматривать как непрерывный процесс совершенствования способов борьбы с неопределенностью. На случай возможной непогоды люди стремятся строить все более прочное жилье. На случай возможного неурожая создаются запасы сельскохозяйственных продуктов. На случай снижения доходов формируются денежные резервные фонды и т. п.

Но, по большинству оценок, неопределенность в экономике и обществе в целом не снижается, а даже усиливается. Основными причинами этого являются:

1. Противоречивый характер процесса познания мира, т. е. такая общеизвестная истина, что чем больше люди узнают об окружающем мире, тем большими для них становятся области неизвестного.
2. Усиление роли НТП в экономике и обществе.
3. Глобализация, так как с формированием открытых моделей национальных экономик в огромной мере увеличился круг факторов неопределенности из внешней среды не только для отдельных людей, но и для целых стран.
4. Усиление в экономике роли человеческого (интеллектуального, креативного) капитала, так как человеческое поведение, по оценкам исследователей, всегда является источником фундаментальной неопределенности.
5. Увеличение на рынках доли товаров, качество и устройство которых не способен оценить потребитель.

3.2 Классификация неопределенностей.

Если удастся осуществить рандолизацию, т. е. перевести некоторые неопределенности нестохастической природы в разряд случайных факторов, то в исследования становится возможным ввести методы теории вероятностей и математической статистики.

Чем дальше продвигаются исследования форм неопределенности, тем больше наблюдается попыток дать развернутую классификацию этих форм. Так, с позиций К. А. Смирновой, целесообразно выделять следующие разновидности неопределенности, в зависимости от влияния на нее различных факторов:

1. объективная («природы»);
2. неопределенность из-за отсутствия достаточной информации;
3. стратегическая, вызванная зависимостью от других субъектов рынка;
4. порожденная слабоструктурируемыми проблемами;
5. вызванная нечеткостью как процессов и явлений, так и информации, их описывающих;
6. перспективная (появление непредусмотренных факторов);
7. ретроспективная (отсутствие информации о поведении объекта в прошлом):
 - а) информацию можно восстановить;
 - б) информацию можно восполнить перспективной;
 - в) информацию нельзя ни восстановить, ни восполнить;
8. техническая – невозможность предсказать результаты принимаемых решений;

9. стохастическая;
10. неопределенность целей;
11. неопределенность условий.

Одной из наиболее подробных классификаций форм неопределенности, отражающая влияние на нее местоположения объектов, источников и факторов возникновения, а также вероятности наступления события, дана на рис. 2.

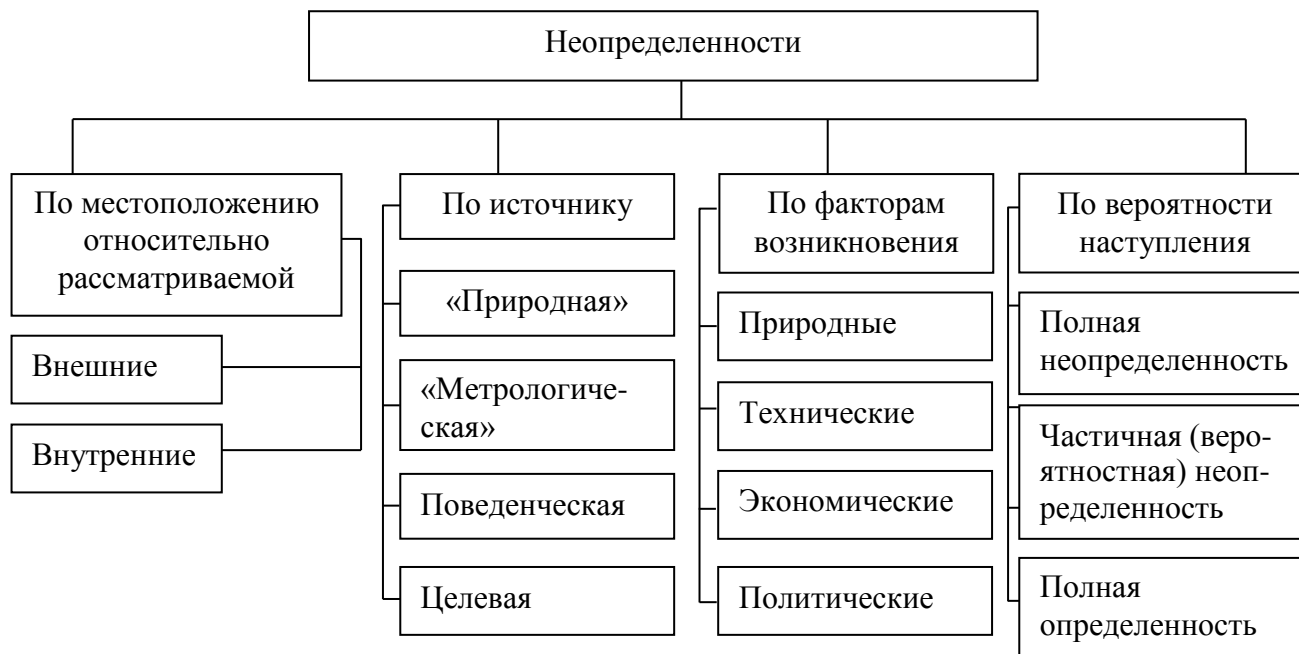


Рис. 2. Классификация неопределенностей

В каждой выделенной форме неопределенности, приведенной в схеме, объединяется огромный круг факторов. Так, например, в качестве источников «природной» неопределенности авторы выделяют возможные флуктуации в природной среде, негативные стохастические процессы в техносфере, нестабильность социально-политической ситуации; нестабильность деловой окружающей среды, неизмеримо возросшую в процессе экономической глобализации; вероятностный характер НТП; нестабильность внутренней среды организации.

В качестве источников «метрологической» неопределенности выделяется неточность информации об объекте принятия решений, например, о величине спроса на товары, услуги и капитал, о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров, клиентов и конкурентов, о ценах, тарифах, курсах валют и т. п.

Чем дальше будут продвигаться институциональные исследования транзакционных издержек, соглашений, типов предприятий и структуры контрактов, тем больше будет потребность представителей институционального направления. В учете различных форм неопределенности, обуславливающих специфику рассматриваемых ими явлений.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие и сущность неопределенности?
2. Значение и роль неопределенности в институциональной теории?
3. Классификация неопределенностей?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Московский, А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 110-124.
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008. - № 11. - С.90-101.

Лекция 4. ТЕОРИЯ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ

4.1 Теория асимметрии информации

Информация является одним из важных типов экономических ресурсов. Каждому экономическому агенту доступен лишь ограниченный массив информации. Неполнота информации об объекте сделки, об осуществлении сделки и о ее возможных последствиях вызвана следующими причинами:

получение информации связано с затратами ресурсов. Рациональный экономический агент не будет платить за информацию больше того уровня, на котором предельные издержки на ее получение превышают предельный доход от ее использования;

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

экономические агенты не в состоянии запомнить и переработать весь объем доступной им информации. Они вынуждены отбирать для хранения и непосредственного использования только наиболее важную информацию. Часть совокупной информации неизбежно теряется;

не все экономические агенты обладают достаточными знаниями и навыками, которые позволили бы им адекватно переработать поступающую информацию.

Неполнота информации является неременным признаком экономической жизни. Большая или меньшая неполнота информации может влиять на условия и особенности функционирования рынков, создавая дополнительные транзакционные издержки для экономических агентов. Наибольшее воздействие на рыночную активность оказывает особый тип неполной информации – асимметричная информация. Асимметричность информации встроена в экономические отношения. Она характерна для многих ситуаций в бизнесе. Как правило продавец товара знает о его качестве больше, чем покупатель. Рабочие знают о своих навыках и способностях лучше предпринимателей. Должники лучше, чем кредиторы, знают о перспективах погашения долга. Совет директоров и менеджеров знает больше чем акционеры, о прибылях компании, а клиенты страховых компаний – больше о собственной кредитоспособности, чем страховщики.

Асимметричная информация может порождать серьезные проблемы, затрудняющие эффективное функционирование рынка.

Разрешению проблемы асимметричной информации, наряду с производителями высококачественных товаров, способствует деятельность государства, направленная на поддержку фирм и продавцов высококачественных товаров. При этом, используют такие рычаги, как стандартизация, лицензирование, контроль над рекламной активностью продавцов, ценовая политика. Стандарты – набор критериев, которым соответствует высококачественный товар, вводится по инициативе государственных регулирующих органов. Эти же институты предусматривают обязательную сертификацию товара, т. е. соответствие его стандарту. В России примером ужесточения государственной политики в области сертификации является рынок алкогольной продукции, на котором вытеснения качественной продукции некачественной проходят особенно активно и приводят к банкротству предприятий производящих качественную продукцию.

4.2 Асимметричная информация о качестве товара

Значение асимметричной информации о качестве товара было впервые проанализировано Джоржем Акерлофом в его классической работе «Рынок «лимонов»: Неопределенность качества и рыночный механизм». Со временем работы Дж. Акерлофа подержанный автомобиль служит образцовым примером наличия информационной асимметрии на рынке. Иными словами, продавец о недостатках подержанного автомобиля знает больше чем покупатель. Это касается не только подержанных автомобилей («лимонов»). «Лимонами» называют все товары в качестве которых покупателю нельзя быть уверенным. Дж. Акерлоф показал, что если продавцы знают о качестве товаров больше чем покупатели, то товары с низким качеством на рынке начинают преобладать.

Рассмотрим модель автомобильного рынка. На этом рынке наблюдается значительная разница в ценах на новые автомобили и автомобили, которые только что покинули витрины торговых залов. Какое же объяснение данному феномену? Предположим, что автомобили классифицируются всего по двум признакам: с одной стороны, новые и подержанные, с другой – хорошие и плохие. Новая машина может быть хорошей, но может оказаться и «лимоном»; тоже самое верно и для подержанных машин.

Приобретая новый автомобиль, субъект заранее не знает, что он покупает – хорошую машину или «лимон». Однако ему известно, что с вероятностью q данная машина окажется хорошей, а с вероятностью $(1 - q)$ – плохой; предполагается, что q – это доля хороших машин среди всех произведенных, а $(1 - q)$ – доля «лимонов».

Вместе с тем владелец автомобиля, пользовавшийся им какое-то время способен лучше разобраться в том, что за машина ему досталась, т. е. он присваивает новую вероятность тому, что его автомобиль «лимон». Это новая оценка более точная, чем первоначальная. Таким образом, возникает асимметрия доступной информации, поскольку (т. е. владельцы) знают о качестве машин больше, чем покупатели. В тоже время и хорошие и плохие автомобили будут продаваться по одной цене, так как покупатель не может отличить хорошую машину от плохой. Безусловно, что подержанный автомобиль не может оцениваться также высоко, как новый – иначе владельцам «лимонов» было бы выгодно продать свои машины, а затем по той же цене купить новые, вероятность которых оказаться хорошими (q) будет выше, а плохими – ниже. В результате владелец хорошей машины оказывается в неблагоприятном положении: он не может продать свою машину по ее стоимости, но не может даже получить ожидаемую стоимость своей новой машины. Это представляет собой модифицированное проявление закона Грешама – т. е. «плохие» машины имеют тенденцию вытеснить с рынка «хорошие». Плохие машины вытесняют хорошие, потому что и те, и другие продаются по одной и той же цене. Это обусловлено тем, что покупатель не может отличить их друг от друга (качество известно только продавцу). В более общем случае различие в качестве товаров может иметь худшие последствия – плохие автомобили вытесняют с рынка «не совсем плохие», «не совсем плохие» вытесняют машины среднего качества, которые вытесняют «не совсем хорошие», а те, в свою очередь, хорошие, так что рынок полностью прекратит свое существование.

Пусть на рынке подержанных автомобилей существует два вида товара: автомобиль типа А («слива») – высокого качества, автомобиль типа Б («лимон») – низкого качества (табл.2). При этом максимальная готовность покупателей платить за товар типа А равна 600 дол., а за товар типа Б – 200 дол. В свою очередь, продавцы готовы продавать товар типа А не меньше чем за 500 дол., а товар типа Б не меньше чем за 150 дол. Предположим далее, что на рынке 100 автомобилей типа А и 100 автомобилей типа Б.

Варианты рыночного равновесия в зависимости от полноты информации

Подержанный автомобиль	Количество автомобилей, шт.	Максимальная цена покупателя, дол.	Минимальная цена продавца, дол.
Высокого качества	100	600	500
Низкого качества	100	200	150

Рассмотрим три варианта рыночного равновесия в зависимости от полноты и симметрии информации о качестве автомобилей:

1. Информация полная и симметричная. Если бы качество конкретного автомобиля было известно и продавцу, и покупателю, возникло бы два независимых рынка – рынок автомобилей типа А и рынок автомобилей типа Б. На первом равновесная цена установилась бы в интервале от 500 до 600 дол., на втором – в интервале от 150 до 200 дол. Объем продаж автомобилей – 200 шт., выигрыш потребителей – $(600 - P_p) 100 + (200 - P_i) 100$; выигрыш производителей – $(P_p - 500) 100 + (P_i - 150) 100$.

2. Информация неполная, но симметричная. Предположим, что ни покупателю, ни продавцу неизвестно качество выбранного наугад автомобиля. При этом и продавцы, и покупатели знают, что из 200 автомобилей половина – высокого качества. Вероятность того, что выбранный наугад автомобиль – высокого качества, составляет 0,5. Тогда покупатель готов заплатить за него максимальную цену $P_d = 600 \cdot 0,5 + 200 \cdot 0,5 = 400$ дол., а продавец готов продать автомобиль минимум за $P_s = 500 \cdot 0,5 + 150 \cdot 0,5 = 325$ дол. Цена установится в этих границах. Объем продаж автомобилей по-прежнему составит 200 шт. Обратим внимание, что по сравнению с первым вариантом общественное благосостояние (сумма выигрышей покупателей и продавцов) не снизится. Часть покупателей понесет потери, заплатив за автомобиль низкого качества больше, чем была готова заплатить. Однако другая часть покупателей выиграет, заплатив за автомобиль высокого качества существенно меньше, чем была готова. То же самое относится и к продавцам.

3. Информация не полная и асимметричная. Теперь предположим, что информация о качестве товара известна только продавцу этого товара. Максимальная цена спроса для выбранного наугад автомобиля составляет 400 дол. Однако если продавец знает, что его товар – высокого качества, он не захочет продавать его только за 400 дол., что ниже его минимальной цены продажи. В результате на рынке останутся только товары низкого качества. Объем продажи – 100 автомобилей. Из-за асимметричности информации низкокачественные товары вытесняют с рынка высококачественные. Каковы же причины такого «провала» рынка? Проблема состоит в существовании внешнего эффекта, связанного с продавцами хороших автомобилей и плохих автомобилей; своим решением пытаться продать плохой автомобиль индивид оказывает влияние на складывающееся у покупателей впечатление в отношении качества «среднего» автомобиля, продаваемого на рынке. Это приводит к понижению цены, которую покупатели готовы заплатить за средний автомобиль и, таким образом, наносит ущерб людям, пытающимся продать хорошие автомобили. Именно этот «внешний эффект» и создает указанный провал рынка.

Проблемы, связанные с асимметричной информацией о качестве, имеют различное значение для рынков разного типа. Экономическая теория разграничивает товары следующим образом:

- товары, качество которых легко определить до потребления;
- товары, качество которых можно определить только после потребления;
- товары, качество которых затруднительно определить даже после потребления.

Риск безответственного поведения и неблагоприятный отбор, обусловленный асимметричной информацией, наиболее ярко проявляется на рынках двух последних типов.

Неблагоприятный отбор – это такой процесс, в результате которого в добровольных сделках, скорее всего, будут участвовать «нежелательные» члены популяции продавцов и покупателей. Проблема неблагоприятного отбора может быть настолько серьезной, что способна полностью разрушить рынок.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие и сущность асимметрии информации?
2. Причины асимметрии информации?
3. Асимметрия информации о качестве товара, опишите «рынок «лимонов»?
4. В чем причина «провала рынка» на «рынке «лимонов»?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Московский, А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 110-124.
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008. - № 11. - С.90-101.

Лекция 5.

МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

5.1 Модель экономического человека

Модель экономического человека достаточно давно используется в экономической теории. Она необходима для исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Саймон отмечал, что усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора, а сам выбор как процесс выпал из поля экономического анализа.

Неоклассическая модель экономического человека базируется на ряде предпосылок, которые подверглись критике в рамках неинституционализма. В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется следующее буквенное сочетание (акроним) REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Указанная модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Из этого следуют условия:

- 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- 2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т.е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;
- 3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);
- 4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Неоклассическая теория также исходит из предположений, что все потребители четко представляют себе свои потребности, которые ко всему прочему связаны функционально между собой. Для упрощения анализа неоклассики используют усредненную функцию полезности, где не учитываются разнообразие возможностей максимизации при постоянной величине дохода, а также различия между субъективными стремлениями использовать имеющиеся ресурсы и объективными возможностями их использования с учетом ограниченных ресурсов.

Социологические модели человека можно разделить на два вида:

1. Акроним SRSM - социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Целью является полная социализация. Возможность применения санкций - это контроль со стороны общества.

2. Акроним OSAM – человек, который имеет свое мнение, является достаточно восприимчивым, склонным к действию. Этот человек имеет сложившееся собственное мировоззрение, т.е. мнение относительно различных сторон окружающего мира. Несмотря на то, что такой человек воспринимает изменения, он действует в соответствии со своим мнением. Но это еще не экономический человек, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения.

5.2 Принцип рациональности

Понятие рациональность является очень сложным для научного анализа. Попытаться определить рациональность можно следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу X если в тоже самое время (2) ему доступна альтернатива Y, которая с его точки зрения (3), предпочтительнее X.

По мнению Хайека рациональным поведением можно назвать такое поведение, которое «нацелено на получение строго определенных результатов». Теория рационального выбора объясняет только так называемое «нормальное» поведение человека. В экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения:

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

По О. Уильямсону можно выделить три основных формы рациональности:

1) Максимизация. Предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Это в частности принцип неоклассической теории. В данном случае фирмы можно охарактеризовать производственными функциями, а потребителей - функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, что предопределяет повсеместную оптимизацию.

2) Ограниченная рациональность представляет собой познавательную предпосылку, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это неполная рациональность, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

В основе ограниченной рациональности предпосылка о существовании ограниченного ресурса - интеллекта. Повсеместно можно наблюдать стремление экономить на интеллекте. Для этого либо уменьшаются издержки в ходе самих процессов принятия решения (за счет большей информированности, либо личных способностей, либо наличием опыта и т.д.), либо обращаются к помощи властных структур.

3) Органическая рациональность - слабая рациональность процесса. Ее используют в своем эволюционном подходе такие ученые как Уинтер и Нельсон, а также Алчиан, проследивая «эволюцию» в рамках одной или нескольких фирм. Также ее использовали представители австрийской школы, а именно Хайек, Менгер, связывая ее с явлениями более общего характера, такими институтами как деньги, рынки, а также аспектами прав собственности. По их мнению указанные институты невозможно «запланировать». Общая схема таких институтов не созревает в чьем-либо сознании, они слишком сложны и изменчивы.

Следующее положение, а именно ориентация на собственный интерес предстает в формах:

1) Оппортунизм. Под ним понимают следование собственным интересам, в том числе путем обмана, злоупотребления доверием, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество. Здесь речь об информации, т.е. разнообразные ее искажения, сокрытие, запутывание контрагента.

Идеальной является ситуация, когда существует гармония в процессе обмена информацией, что подразумевает открытый доступ с обеих сторон, немедленное сообщение в случае изменения информации. Однако экономические агенты используют оппортунизм. Всё это создает информационную асимметрию, которая значительно усложняет задачи анализа экономической организации, поскольку в случае отсутствия оппортунистического поведения любое поведение могло бы подчиняться заданным правилам.

Нейтрализовать оппортунизм позволяет контракт, в котором обе стороны согласовали все вопросы, по которым не доверяют друг другу.

2) Простое следование своим интересам это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Другими словами все возможные действия заранее оговариваются, а информация об окружающих процессах, доподлинно известна. В данном случае не существует никаких препятствий в виде отклонения от правил или нестандартного, нерационального поведения.

3) Послушание. Также слабая форма ориентации на собственный интерес. Субъекты полностью идентифицируют себя с достижением планового результата. Следует предположить, что в чистом виде указанный тип не существует в экономике, скорее применим

к изучению процесса социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, так как за него фактически решают другие.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что представляет собой модель экономического человека?
2. Охарактеризуйте основные социологические модели человека?
3. Охарактеризуйте принцип рациональности?
4. Что представляет собой «рациональность»?
5. Что представляет собой «следование собственным интересам»?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Малкина, М.Ю. Экономическая теория. Часть I. Микроэкономика / М. Ю. Малкина. - Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2009. – 436 с.
2. Сторчевой, М. Новая модель человека для экономической науки / М. Сторчевой // Вопросы экономики. – 2011. - №4. - С. 78-98.

Лекция 6. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

6.1 Истоки и значение теории прав собственности

В западной экономической науке вопросы теории прав собственности стали выделяться в отдельный раздел исследований в экономической теории еще в 60–70-е гг. XX в. В современных условиях, по мнению известного специалиста в данной проблеме Р. И. Капелюшникова, развитие теории прав собственности продолжается уже не столько в качестве самостоятельной концепции с четко очерченными границами, сколько в качестве методологической и общетеоретической основы трех новых направлений экономического анализа – экономики права, новой экономической истории и теории экономических организаций.

Экономическое понимание категории «права собственности» нельзя смешивать с его юридическим значением. Экономический аспект подразумевает более широкое понятие, нежели юридический. Если юридический аспект подразумевает только формальные правила поведения, то экономический включает также разнообразные неформальные социальные нормы, регулирующие права людей в вопросах использования ограниченных благ. Поэтому под правами собственности понимают формальные и неформальные санкционированные нормы поведения индивидуумов, которые должны соблюдаться в обществе, а их несоблюдение относительно существования и использования ограниченных благ должно нести наказание (или издержки). Под «благом» в данной теории подразумевается все то, что приносит человеку полезность или удовлетворение. Следовательно, главной задачей теории прав собственности является взаимодействие между экономическими и правовыми системами.

Сложившаяся в обществе ситуация прав собственности представляет собой сумму экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу. Следует отметить, что в данной теории основополагающим моментом считается понятие не «собственность», а «право собственности»: не ресурс сам по себе является собственностью, пучок или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность. Собственность в первоначальном значении этого слова относилась только к праву, титулу, интересу, а ресурсы могли называться собственностью не больше, чем они могли называться правом, титулом или интересом.

Кроме того, в данной теории под отношениями собственности понимаются не отношения человека к вещи, а отношения между людьми по поводу использования редких вещей или ресурсов. Важное значение в данной проблеме отводится и проблеме редкости благ и ресурсов. Данная теория распространяется не только на материально-вещественные, но и нематериальные объекты (включая личную свободу индивидуума). Отношения собственности здесь рассматриваются как санкционированные обществом, причем необязательно государством. Эти права могут существовать и защищаться также в форме обычаев, традиций, специфических моральных форм.

6.2 Классификации правомочий

В литературе по теории прав собственности наибольшее распространение получила широкая классификация А. Оноре. Она включает:

1. Право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью.
2. Право пользования, т. е. личного использования вещи.
3. Право управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована.
4. Право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами - право присвоения).

5. Право на капитальную стоимость вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи.
6. Право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации.
7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию.
8. Право на бессрочность.
9. Запрет вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом.
10. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга.
11. Право на остаточный характер, т.е. ожидание естественного возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине.

Однако в экономической литературе представлены и другие классификации расщепления прав собственности на отдельные правомочия и возможность обмена отдельными правомочиями. Так, например, профессор Калифорнийского университета в Беркли Р. Д. Кутер включил в перечень правомочий 12 элементов:

- 1) использовать;
- 2) потреблять;
- 3) истощать;
- 4) разрушать;
- 5) улучшать;
- 6) разрабатывать;
- 7) преобразовывать;
- 8) продавать;
- 9) дарить;
- 10) завещать;
- 11) закладывать ресурс;
- 12) сдавать в аренду.

Кроме того, В. М. Васильцова и С. А. Тертышный считают, что ряд экономистов пользуется более коротким перечнем, который включает: право использования актива, которое определяет, какие способы использования актива являются законными; право получать доход, приносимый активом; право изменять физическую форму актива и его место положение; право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене, т. е. право отчуждать актив.

Фундаментальным положением теории прав собственности является положение о том, что любой акт обмена есть обмен пучками правомочий. Согласно данной концепции физическое благо или услуга представляют собой не только сумму физических параметров, но и прикрепленных к ним пучков прав собственности. Соответственно ценность товара и его цена определяются общностью этих факторов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Истоки и сущность теории прав собственности?
2. Отличие юридического и экономического смысла «права собственности»?
3. Классификации правомочий?
4. Взаимодействие агентов как обмен «пучками правомочий»?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Московский, А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 110-124.
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008. - № 11. - С.90-101.

Лекция 7

ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК. ТЕОРЕМА КОУЗА.

7.1 Понятие и виды трансакций

Понятие «трансакция» ввел в научный оборот Дж. Коммонс. Трансакция – это не простой обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности. Такое определение имеет смысл (Коммонс) в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружение непосредственно, т. е. за рамки его физического контроля, и следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения или простого обмена товарами.

Указанная теория показывает влияние трансакционных затрат, к которым можно отнести издержки по спецификации и защите прав собственности, издержки поиска информации, названные издержки оппортунистического поведения, издержки ведения переговоров; издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг, на процесс принятия решений и на эффективность экономики в целом.

Классификация трансакционных издержек:

издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг - затраты на замеры, саму измерительную технику, потери от возможных ошибок;

издержки ведения переговоров;

издержки поиска информации - затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации об интересующих товарах и услугах, о ценах на них, о существующих на рынке поставщиках и потребителях;

издержки оппортунистического поведения, под которым понимается недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или направленное на получение односторонних выгод. Оппортунистическое поведение в данном случае может рассматриваться как «отлынивание», которое возникает при наличии асимметрии информации, когда один агент четко знает, сколько им затрачено усилий, а другой имеет об этом лишь приблизительное представление (еще это называют ситуацией «скрытого действия»). Проблема «отлынивания» возникает, когда люди работают в команде и определить личный вклад каждого участника очень сложно, т.е. это сопряжено с несоизмеримыми затратами времени и средств. Другая форма указанного поведения - «вымогательство» наблюдается когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования на данном предприятии и не имеющим высокой ценности вне нее (специфические навыки и опыт) Такой ресурс и называют «специфическим». У остальных участников появляется возможность претендовать на часть дохода (так называемую, квази-ренду) от этого ресурса, угрожая его владельцу, например, увольнением, разрывом отношений, если тот откажется делиться. Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

издержки по спецификации и защите прав собственности - расходы на содержание государственных органов, таких как суд, арбитраж, органы государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

Наличие трансакционных издержек делает разные виды трансакций отличными по степени экономичности в зависимости от обстоятельств, а также времени и места. Именно поэтому для одних и тех же операций могут использоваться различные типы трансакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.

7.2. Теорема Коуза

«Теорема Коуза», изложенная в его статье «Проблема социальных издержек» (1960 г.), относится к числу наиболее общих положений неинституциональной теории. Данная «теорема» посвящена проблеме так называемых экстерналий или внешних эффектов. Это

побочные результаты какой-либо деятельности, которые касаются не непосредственных участников, а любых третьих лиц.

Примерами отрицательных экстерналий могут служить: загрязнение водоема отходами производства, что доставляет неудобство тем, кто привык купаться в этом водоеме; загрязнение воздуха; шум от самолетов, который мешает жителям, живущих рядом с аэропортом и т.д. Примеры положительных экстерналий: свет, освещающий помимо входа в торговое помещение значительную часть улицы; асфальтированная дорога и стоянка около предприятия, если они становятся зоной для использования всеми желающими, а не только клиентами предприятия.

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

Ориентация лишь на частные выгоды и соответственно издержки приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями, либо к недопроизводству благ с положительными экстерналиями. Эти ситуации в неоклассической школе назывались «провалы рынка» служили для обоснованием государственного вмешательства в экономику посредством, например, введения штрафов (равных экстерналий издержкам) и, соответственно, субсидий (равных экстерналий выгодам) производителям благ.

Против указанной позиции неоклассиков о необходимости государственного вмешательства и была направлена «теорема Коуза».

С точки зрения Р. Коуза в условиях трансакционных издержек равных нулю (т.е. предпосылка неоклассической школы) рынок сам справится с экстерналиями. Теорема Коуза гласит: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности».

Теорема доказывалась Коузом на ряде примеров.

Представим себе, что рядом с растениеводческой фермой расположена животноводческая (выращивание крупного рогатого скота), причем скот может заходить на поля первого фермера, чем наносит ущерб посевам. Если скотовод не несет за это ответственности, его частные издержки будут меньше социальных. На первый взгляд есть все основания для вмешательства государства. Однако Коуз доказывает обратное: если закон разрешает фермеру и скотоводу вступать в контрактные отношения по этому поводу, тогда вмешательства государства не потребуется; все разрешится само собой.

Можно задать оптимальные условия производства, при которых и фермер и скотовод получают максимум благосостояния, например: фермер собирает со своего участка урожай в 100 ц зерна, а скотовод откармливает 100 голов крупного рогатого скота. Но вот скотовод решает завести еще одну, сто первую голову. Чистый доход от нее составит 100 долларов. Это также приведет к превышению оптимальной нагрузки на пастбище и, соответственно, угрозе порчи посевов для фермера. Из-за этой дополнительной головы будет потерян урожай в размере 1 ц зерна, что дало бы фермеру 110 долларов чистого дохода.

Рассмотрим первый случай: правом не допускать порчу посевов обладает фермер. Тогда он потребует от скотовода компенсацию, не меньшую, чем 110 долларов. А прибыль от сто первой головы только 100 долларов. Соответственно животновод откажется от увеличения стада и структура производства останется прежней (а, значит, и эффективной) - 100 ц зерна и 100 голов скота.

Во втором случае права распределены так, что скотовод не несет ответственности за порчу посевов. Однако у фермера остается право предложить скотоводу компенсацию за отказ от выращивания дополнительной коровы. Размер «выкупа», по Коузу, будет лежать в пределах от 100 долларов (прибыль скотовода от сто первой головы) до 110 долларов (прибыль фермера от десятого центнера зерна). При такой компенсации оба участника окажутся в выигрыше, и

скотовод опять-таки откажется от выращивания «неоптимальной» единицы скота. Структура производства не изменится.

То есть при любом распределении прав собственности, исход оказывается одним - права все равно переходят к той стороне, которая ценит их выше (в данном случае - к фермеру), а структура производства остается неизменной и оптимальной.

Из «теоремы Коуза» следуют выводы:

Во-первых, теорема в определенном смысле раскрывает смысл права собственности. Согласно Коузу, экстерналии появляются лишь тогда, когда права собственности определены недостаточно четко или вообще размыты. Если же права собственности определены четко, то все экстерналии «интернализуются», т.е. внешние издержки становятся внутренними.

Во-вторых, теорема снимает обвинения с рынка относительно «провалов». Преодоление экстерналий возможно посредством создания и совершенствования прав собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются в первую очередь несовершенством законодательства.

В-третьих, теорема выявляет ключевое значение транзакционных издержек. В том случае, когда издержки положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

В-четвертых, теорема показывает, что самого наличия внешних эффектов недостаточно для вмешательства со стороны государства. В случае низких транзакционных издержек оно будет излишним, в случае же высоких издержек может быть экономически нецелесообразным. Ведь действия государства сами по себе сопряжены с положительными транзакционными издержками (административные и управленческие).

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое транзакция?
2. Приведите классификацию транзакций?
3. Охарактеризуйте «теорему Коуза». Приведите выводы из «теоремы Коуза»?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Коуз, Р.** Фирма, рынок и право / Р. Коуз. - М.: Дело ЛТД, 1993. - 192 с;
2. Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. - 704 с.
3. Институциональная экономика: сборник заданий / Е.В. Савченко. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. – 36 с.

Лекция 8

ТЕОРИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ И ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

8.1 Сущность теории контрактов

Теория прав собственности и теория трансакционных издержек легли в основу теории контрактов. Теория контрактов рассматривает обмен по контракту правами собственности, которые фиксируются и отражают вопрос о том, какие правомочия и на каких условиях подлежат передаче.

Акт обмена в институционализме представляет собой обмен «пучками прав собственности». Каналом, по которому они передаются и выступает контракт. Он фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче.

Ряд сделок совершается мгновенно. Однако достаточно часто передача прав собственности носит отсроченный характер, представляя собой длительный процесс. Контракт таким образом ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения принимаются добровольно.

Контракты можно классифицировать на явные и неявные, нуждающиеся и не нуждающиеся в третьей защите, индивидуальные и коллективные, и наконец кратко- и долгосрочные. Согласно неинституциональному подходу выбор типа контракта обычно диктуется исключительно соображениями экономии издержек трансакций. Выбранный участниками контракт будет тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен ресурсы и структура относящихся к ним трансакционных издержек.

Наличие трансакционных издержек имеет важные следствия. Во-первых, из-за них контракты никогда не станут полными: контрагенты будут неспособны заранее предусмотреть права и обязанности на все случаи и соответственно зафиксировать их в контракте. Во-вторых, исполнение контракта никогда не будет гарантировано на сто процентов: участники, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклониться от исполнения ее условий.

Указанные проблемы встают перед любым контрактом. Это приводит к тому, что участники испытывают потребность в гарантиях, которые бы облегчали адаптацию к непредвиденным обстоятельствам и обеспечивали бы защиту контракта от оппортунистических действий, в первую очередь от риска неисполнения обязательств..

8.2 Типы контрактов и механизмы управления договорными отношениями

Можно выделить три основных типа контракта:.

1. Классический контракт. Классический контракт является безличным, т.е. не зависит от того кто выступает в качестве контрагента. Подобный контракт содержит четко оговоренные пункты («если,...то»). По сути это стандартный (типовой контракт). Это документ, который формализует устные договоренности. После выполнения конкретной сделки он прекращает свое существование, но его положения могут быть использованы в другой подобной сделке. В таком контракте достаточно четко оговариваются санкции за нарушение условий контракта. Споры по таким контрактам обычно решаются в судебных инстанциях.

2. Неоклассический контракт. Это долговременный контракт в условиях неопределенности. Очевидно, что далеко не все события будущего могут быть прописаны в нем в качестве условий. Оптимальный вариант адаптации к некоторым событиям невозможно предвидеть пока эти события не произойдут. Участники такого контракта соглашаются на привлечение третьей стороны (т.е. решение дела в досудебном порядке), что позволяет снизить затраты на разрешение споров, в случае наступления неоговоренных в контракте событий.

3. Отношенческий (или обязательственный) контракт. Указанные контракты являются продолжением долговременных взаимовыгодных отношений между субъектами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет определяющую роль. Контракт закрепляет непрерывность отношений. Неформальные условия фактически становятся важнее формальных пунктов, что позволяет более оперативно реагировать на изменения в окружении субъектов. Личность участников здесь приобретает главенствующее значение. Споры разрешаются в результате двухсторонних договоренностей (или простого торга). В процессе споров стороны вправе ссылаться не на формальную сторону контракта, а на историю их взаимоотношений в целом. Здесь прецедент становится важнее пункта договора.

Каждой из указанных контрактных форм соответствует специфический механизм управления договорными отношениями:

1) Безличный рыночный механизм. Подходит к одноразовым и часто повторяющимся контрактам по поводу стандартизированных типовых товаров.

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

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

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

Контрагенты, заменяя классический рыночный обмен, более сложными формами контрактации (включая вне рыночные способы экономической координации), с одной стороны, стремятся к монополизации, с другой, к снижению издержек.

8.3 Сущность теории общественного выбора

Теория общественного выбора – это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах. Цель подобного поведения – получить благо или ресурс при этом переложив издержки получения результата на окружающих.

В рамках теории общественного выбора популярность получила теория поиска ренты. Например, Дж. Бьюкенен выделяет три типа расходов, связанных с поиском ренты: 1) расходы потенциальных получателей монополии; 2) усилия бюрократов, стремящихся превратить в свои доходы расходы потенциальных монополистов; 3) искажения, возникшие в результате образовавшейся монополии или деятельности государства, направленной на поиск политической ренты.

Не случайно модель поиска ренты опирается на модель чистой монополии. Для чистой монополии характерно сокращение выпуска продукции и на фоне повышения цен.

Институты формирования и присвоения ренты создаются как на уровне государства, так и на уровне предприятий. Соответственно, платой за создание и поддержание первых является политическая рента, а платой за вторые – инсайдерская рента.

Различные политики и политические партии на этапе выборах получают финансирование от бизнес-структур, нацеленных на совместный поиск ренты. Политик, однако, контролируется избирателями, поскольку должен учитывать возможность переизбрания, т.е. обеспечить себе долгосрочную партийную и общественную поддержку. Но даже у политика, который очень чувствителен к этим ограничениям, остается широкая свобода политического выбора.

Политическая рента связана с использованием властных полномочий, а в экономике с искусственным ограничением конкуренции. Конкуренция при этом сохраняется, но переходит из собственно рыночной сферы в сферу воздействия на государство (т.е. из экономики в политику). Вместо затрат на совершенствование экономических благ крупные предприятия совершают дополнительные затраты на политическую деятельность: на лоббирование, на

финансирование политических партий, на подкуп, взятки и т.п. Поскольку эти затраты оказываются «эффективнее» с точки зрения получения уже не прибыли, а ренты. Последняя же в отличие от прибыли может иметь относительно стабильный характер независимо от складывающейся рыночной конъюнктуры.

К механизмам возникновения политической ренты можно отнести:

1. Лоббизм — это система реализации интересов отдельных групп путем целенаправленного влияния на законодательные и исполнительные органы государственной власти. Лоббизм строится на взаимовыгодном обмене между бизнесом и отдельными представителями законодательной ветви власти. Представители бизнеса получают необходимые «послабления» в области ценовой и налоговой политики, а представители законодательства (в лице депутатов и их партий) — финансовую поддержку на предстоящих выборах в парламент. В большинстве случаев такие сделки оборачиваются значительными внешними общественными издержками.

2. Логроллинг - практика взаимной поддержки политических деятелей от различных политических партий, оказывающих содействие друг другу в принятии нужных решений путем «торговли голосами» («я голосую за тебя, а ты глосуй за меня»).

3. Гонорары за лекции и публикации. За рубежом политические деятели также нередко получают гонорары, больше чем премии Нобелевских лауреатов.

4. Политические пожертвования (например, продажа билетов на традиционный обед с президентом США по поводу инаугурации или в рамках предвыборной кампании).

5. Отклонение прямых издержек проекта от его действительных затрат, которые должны включать все внешние эффекты, оказываемые им на другие проекты или статьи бюджета.

Рентоориентированное поведение, т.е. деятельность индивидов, направленная на получение стабильной ренты от имущества, статуса, ресурса и т.п. при несоизмеримо меньших текущих затратах на обслуживание механизма получения ренты, вытесняет цель извлечения прибыли, реализуемую при помощи инвестиций, поскольку наличие ренты уничтожает мотивации к модернизации производства и другим средствам снижения издержек производства.

Возможность нейтрализовать рентоориентированное поведение связана с проблемой изъятия ренты, а она в свою очередь с проблемой расчета ренты.

Для определения величины, например, природной ренты можно использовать следующий подход, основанный на определении экономически обоснованных факторных доходов, а также исключения влияния X-неэффективности на затраты.

Экономически обоснованный валовой рентный доход равен валовому доход (TR) за минусом материальных издержек с учетом амортизации (скорректированные на X-неэффективность) минус среднеотраслевая заработная плата в промышленности \times коэффициент условий труда минус средняя нормальная прибыль в промышленности \times коэффициент конкурентности отрасли. Чистый рентный доход равен экономически обоснованный валовой рентный доход минус затраты на воспроизводство (восстановление) природных ресурсов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что представляет собой теория контрактов?
2. Охарактеризуйте основные типы контрактов и отличия между ними?
3. Охарактеризуйте механизмы управления договорными отношениями?
4. В чем заключается сущность теории общественного выбора?
5. Охарактеризуйте механизмы получения политической ренты?
6. Что такое рентоориентированное поведение?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виноградова, А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. /А.В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет. – 2012. – 70 с.
2. Институциональная экономика: Гл. 1.4. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений (С. Соссье): Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.
3. Шаститко, А. Достоверные обязательства в контрактных отношениях / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2006. - №4. - С. 126-143.

Лекция 9

ТЕОРИЯ ИГР И ТИПЫ РАВНОВЕСИЙ.

9.1 Теория игр и институциональная экономика

Теория игр способствовала формулировке языка моделей новой институциональной экономики. Основные положения теории игр строятся на следующих допущениях: а) может существовать несколько точек равновесия; б) точки равновесия необязательно совпадают с точками оптимума по Парето; в) равновесие может не существовать вообще.

В институциональной экономике формальные модели строятся с помощью теории игр, развитие которой берет отсчет с момента появления книги Дж. Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (1944). Указанная теория анализирует ситуации при которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого оказывает влияние на общий результат взаимодействия и, следовательно, на решения остальных индивидов. Решая вопрос о своих действиях, индивид вынужден ставить себя на место контрагентов. Во-вторых, теория игр не требует полной рациональности индивидов, в ней используется целый ряд моделей индивидов, от индивида как совершенного калькулятора до индивида как робота. В-третьих, теория игр не предполагает существования, единственности и Парето-оптимальности равновесия во взаимодействиях.

Первое уточнение касается кооперативных и некооперативных игр. В кооперативных играх возможны обмен информации между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх исходным пунктом в анализе является индивидуальный участник, причем обмен информацией между участниками и формирование коалиций исключены. Далее, игра может быть представлена либо в стратегической (матричной), либо в развернутой форме. Например, уже классической стала, так называемая «дилемма заключенных».

9.2 Типы равновесий

Под игровой стратегией понимается привычный стереотип поведения, которому следует игрок при выборе альтернативы действий в течении некоторого промежутка времени. Она задается значениями вероятного выбора всех возможных вариантов поведения.

Доминирующая стратегия. Игры, основанные на принципе доминирования, обеспечивают участнику максимальную полезность, вне зависимости от действий другого игрока. При этом основой механизма согласования стратегий поведения участников взаимодействий является существование неких комбинаций вариантов поведения, способствующих увеличению выигрышей обоих игроков.

В каждом взаимодействии могут существовать различные виды равновесий: равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу и равновесие по Парето.

Доминирующая стратегия представляет собой такой план действий, который обеспечивал бы участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника. Соответственно, равновесием доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий всех участников игры.

Равновесие по Штакельбергу представляет собой ситуацию, когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, при этом решения принимаются сначала одним участником и сразу же становятся известны второму участнику. Такой тип равновесия возникает когда существует временной лаг в принятии решений участниками: один из них принимает решения, уже зная, как поступил другой. Равновесию по Штакельбергу соответствует максимум полезности игроков в условиях неодновременности принятия ими

решений. В отличие от равновесия доминирующих стратегий и равновесия по Нэшу этот вид равновесия существует во всех случаях.

Равновесие по Нэшу представляет собой ситуацию, в которой ни один из участников не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий. Таким образом, стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока, то есть это равновесие игрока максимумом полезности в зависимости от действий другого игрока.

Равновесие по Парето представляет собой ситуацию, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положения другого. Существует при том условии, что нельзя увеличить полезность обоих игроков одновременно.

Рассмотрим на примерах методы поиска равновесий указанных четырех видов.

Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А должна решить, стоит ли ей входить на рынок, а фирма Б — стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить (Рисунок 9.1.1). В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы оказываются в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она условно «делится» своей прибылью с А.

	Фирма Б		
		Оставить прежним	Снижение выпуска
	Входить на рынок	-2;-1	5;5 [N2,StA,P]
	Не входить	0;8 [N1,StБ]	0;8

Рисунок 9.1.1. Условия определения равновесия

1. Равновесие доминирующих стратегий. Фирма А сравнивает свой выигрыш при обоих вариантах развития событий (-2 и 0, если Б решает сохранить выпуск) и (5 и 0, если Б решает снизить выпуск). У фирмы А нет стратегии, обеспечивающей максимальный выигрыш вне зависимости от действий Б: $0 > -2$ следует «не входить на рынок», если Б оставляет выпуск на прежнем уровне, $5 > 0$ следует выходить, если Б снижает выпуск. Хотя у фирмы А нет доминирующей стратегии, у фирмы Б такая стратегия имеется. Она заинтересована снижать выпуск вне зависимости от действий А ($5 > -1$). Следовательно, равновесие доминирующих стратегий отсутствует.

2. Равновесие по Нэшу. Лучшие ответные действия фирмы А на решение фирмы Б оставить выпуск прежним — не входить, а на решение снизить выпуск — входить. Лучший ответ фирмы Б на решение фирмы А войти на рынок это снижение выпуска, при решении не входить обе стратегии становятся равнозначными. Поэтому два равновесия по Нэшу (N1, N2) находятся в точках (5, 5) и (0, 8) — А входит, а Б снижает выпуск, или А не входит, а Б не снижает выпуск. Убедиться в этом достаточно легко, так как в этих точках никто из участников не заинтересован в изменении своей стратегии.

3. Равновесие по Штакельбергу. Предположим, первой принимает решение фирма А. Если она выбирает входить на рынок, то в конечном счете окажется в точке (5, 5): выбор фирмы Б однозначен в этой ситуации, $5 > -1$. Если она решает воздержаться от входа на рынок, то итогом будут две точки (0, 8): предпочтения фирмы Б допускают оба варианта. Зная это, фирма А максимизирует свой выигрыш в точках (5, 5) и (0, 8), сравнивая 5 и 0. Предпочтения однозначны, и первое равновесие по Штакельбергу StA будет находиться в точке (5, 5). Аналогичным образом, равновесие по Штакельбергу StБ, когда первой принимает решение фирма Б, будет находиться в точке (0, 8).

4. Равновесие по Парето. Для того чтобы определить оптимум по Парето необходимо последовательно перебрать все четыре исхода игры, отвечая при этом на вопрос:

«Обеспечивает ли любой другой исход игры увеличение полезности одновременно для обоих участников?» Например, из исхода (-2, -1) мы можем перейти к любому другому, выполняя указанное действие. Только из исхода (5, 5) мы не можем двинуться дальше, не уменьшая при этом полезности ни одного из игроков, это и будет равновесием по Р. Парето.

В условиях отсутствия полной информации проблема выбора встает еще острее. Теория неполной рациональности (Г. Саймон) содержит альтернативные процедуры выбора в условиях неполной информации. Процесс принятия решения включает две стадии: 1) поиск; 2) принятие удовлетворительного варианта. В этой теории предполагается, что индивид не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, он не способен и обработать ее оптимальным образом.

9.3 Игровые стратегии

Максиминные стратегии. При поиски оптимальных решений используются стратегические игры, в основе которых лежит метод максимина (минимакса) и различные критерии:

максиминный критерий Вальда, который обеспечивает максимизацию минимального выигрыша, или, что то же самое, минимизацию максимальных потерь, которые могут быть при реализации той или иной стратегии. Величина, соответствующая максиминному критерию, называется нижней ценой игры, под которой следует подразумевать максимальный выигрыш, который гарантируется выбором одной из своих стратегий при минимальных результатах;

минимаксный критерий, который дает игроку максимальный проигрыш, на который он может рассчитывать, выбрав одну из своих стратегий в расчете на наихудшее для себя поведение конкурента. Величина минимакса называется верхней ценой игры;

максимаксный критерий, основанный на положении о том, что взаимное воздействие участников стратегических игр совпадает. Вследствие этого оптимальным решением является стратегия, приводящая к получению наибольшего значения критерия оптимальности в платежной матрице;

критерий пессимизма-оптимизма (критерий Гурвица) позволяет учитывать комбинации наихудших состояний. При этом используемый показатель пессимизма-оптимизма, принимающий значения от 0 до 1, определяется игроком, принимающим решения экспертным путем. Для этого проводят интуитивно-логический анализ исследуемой ситуации с количественными или порядковыми оценками процессов и формальной обработкой результатов экспертизы.

Получаемое в результате обработки обобщенное мнение экспертов принимается как решение проблемы.

Смешанные стратегии. Стратегия, в соответствии с которой игрок делает случайный выбор среди двух или более возможных действий, исходя из некоторого набора вероятностей. Рассмотрение смешанных стратегий обусловлено тем, что некоторые игры не имеют равновесий Нэша в чистых стратегиях. Если выбирается смешанная стратегия, то любая игра имеет хотя бы одно равновесие Нэша. Для определения конкретной чистотой стратегии в той или иной игре перед ее началом запускается механизм случайного выбора, соответствующий данной смешанной стратегии. Предположим, что смешанная стратегия Р игрока А полностью определяется вероятностями p_1, p_2, \dots, p_t , с которыми игрок А выбирает соответствующие чистые стратегии A_1, A_2, \dots, A_t . Поэтому смешанную стратегию Р можно отождествить с m -мерным вектором

$$P = (p_1, p_2, \dots, p_t), p_i > 0, i = 1, 2, \dots, t; \sum p_i = 1.$$

Обозначим через SA множество смешанных стратегий игрока А. Каждую чистую стратегию A_1 :

$$i = 1, 2, \dots, m,$$

игрока А можно рассматривать как смешанную. i -я координата которой равна 1, а все остальные равны 0. Поэтому множество S_{Ac} чистых стратегий игрока А является собственным подмножеством его смешанных стратегий SA , т. е.

$$S_{Ac} < SA, \Rightarrow S_{Ac} = \emptyset, S_{Ac} = SA,$$

где \emptyset – пустое множество.

Каждая смешанная стратегия представляется линейной комбинацией чистых стратегий с коэффициентами, являющимися координатами данной смешанной стратегии:

$$P = (p_1, p_2, \dots, p_m) = \sum_{i=1}^m p_i A_i.$$

Проиллюстрируем смешанную стратегию на примере (таблица). Предположим, что две компании по производству стальных колец «Турбина» и «Болт» запустили совместный проект. В проекте не был решен вопрос о толщине колец. Каждая сторона предпочитает действовать на свой страх и риск. Компании

«Турбина» и компания «Болт» доступны две стратегии: выпускать кольца толщиной 8 мм или 30 мм. Если оба производителя выпустят кольца с одинаковой толщиной, то выигрыш каждой составит 10. В противном случае потери каждого из них будут равны – 4. Определить возможные равновесные ситуации.

		«Болт»	
		Выпускать кольца-8	Выпускать кольца-30
«Турбина»	Выпускать кольца-8	10; 10	–4; –4
	Выпускать кольца-30	–4; –4	10; 10

Если компания «Болт» решает выпускать кольца толщиной 8 мм, то оптимальным для завода «Турбина» будет выпуск колец той же толщины, поскольку тогда он получит максимальный из возможных выигрышей ($10 > -4$). Если компании «Болт» будет выпускать кольца толщиной 30 мм, оптимальным для завода «Турбина» явится выпуск колец толщиной тоже 30 мм, ($10 > -4$). Аналогичные рассуждения о выборе оптимальной стратегии применимы и к компании «Болт». Таким образом, равновесия в чистых стратегиях составляют пары стратегий (Выпускать кольца – 8) и (выпускать кольца – 30). Найдем равновесие в смешанных стратегиях. Для этого поставим в соответствие каждой из сторон вероятность выбора ею той или иной стратегии. Пусть p и q – вероятности выбора заводом «Турбина» и компанией «Болт», соответственно, стратегии Выпускать кольца – 8. Ожидаемый выигрыш завода «Турбина» от стратегии Выпускать кольца – 8 составляет $10q - 4(1 - q)$, а от стратегии Выпускать кольца – 30 он равен $(-4)q + 10(1 - q)$. В условиях равновесия производителю безразлично, какую стратегию выбрать, т. е. выполняется равенство $10q - 4(1 - q) = (-4)q + 10(1 - q)$. Аналогичные рассуждения справедливы и в отношении компании «Болт». Найденные значения вероятностей составят $p = q = \frac{1}{2}$. Равновесие в смешанных стратегиях можно охарактеризовать следующим образом: каждый из производителей выберет стратегии Выпускать кольца – 8 и Выпускать кольца – 30 с равной вероятностью $\frac{1}{2}$.

Вопросы для самоконтроля:

1. Значение теории игр для институциональной экономики?
2. Перечислите и охарактеризуйте типы равновесий?
3. Перечислите и охарактеризуйте рассмотренные типы игровых стратегий?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виноградова, А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. /А.В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет. – 2012. – 70 с.
2. Майерсон, Р. Равновесие по Нэшу и история экономической науки / Р. Майерсон // Вопросы экономики. – 2010. - № 6. - С. 26-43.

Лекция 10

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ГРУПП.

10.1 Понятие «организация» в экономической теории

Введение в терминологический аппарат институциональной экономики понятия экономической организации не противоречит принципам индивидуализма. Индивидуализм - это не метод исследования, а фундаментальная идея. В данном случае мы осуществляем подход к фирме не как к единичному рыночному субъекту, а как организации, что позволяет идентифицировать некоторые виды экономических отношений, складывающихся в организации. Ими являются: способы передачи информации внутри организации, экономическая власть, контроль, мотивация. Используя вышеперечисленные инструменты можно проанализировать влияние различных форм собственности на структуру и эффективность организации.

Маршал А. впервые использовал понятие организации как экономического феномена. Он употреблял это понятие в трех аспектах уровней.

В первом организация рассматривается, как способность приводить в порядок сложные экономические взаимоотношения. В основе организации таким образом лежит разделение труда и она призвана оптимизировать имеющиеся ограниченные ресурсы.

Во втором понятие организации отождествляется с понятием промышленности или индустриальной организации. Здесь анализируется влияние механизации труда и рост производительности труда.

В третьем исследуется роль предпринимателя и рассматривается так называемая «деловая организация». Здесь основным вопросом становится сравнительная эффективность организационных форм предпринимательской деятельности.

Важным в этом контексте является то, что эффективность рынка и организации различна по своей сути. Если рынок представляет собой обезличенный процесс передачи прав собственности и обмена, то организация это распределение различных ресурсов с использованием властных полномочий, это иерархия внутренних предпочтений и ориентиров.

Рональд Коуз подчеркивал, что фирма возникает тогда, когда это позволяет экономить на трансакционных издержках, заменив их координацией внутри организации.

Экономическая организация обладает следующими признаками:

- 1) Общая цель, не сводимая к индивидуальным целям ее членов;
- 2) Набор ресурсов и способ их защиты;
- 3) Система официально утвержденных регламентов и форм контроля за их исполнением;
- 4) Структурой устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия);
- 5) Специфическим разделением труда между работниками;
- 6) Наличие вознаграждений и взысканий за участие или (неучастие) в делах организации.

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

10.2 Организация и группы

Социальная группа – это некое число людей, взаимодействующих друг с другом на регулярной основе. Первичная группа – небольшая ассоциация людей, связанных узами эмоциональной природы (семья, друзья). Вторичная группа – некоторое количество людей, регулярно встречающихся, но чьи отношения имеют по большей части обезличенный характер. Организация - это большая ассоциация людей, действующих на основании неличных связей, созданная для достижения специфических целей.

Почти все крупные организации являются бюрократическими по своей природе. Бюрократия включает в себя четкую иерархию власти, установленные регламенты, определяющие поведение должностных лиц.

Необходимость теории групп связана с тем, что отношения внутри групп развиваются по принципам отличным от взаимоотношений фирм или государства и налогоплательщиков.

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

1) Казуальное направление: повсеместность частных организаций и групп является результатом фундаментальной человеческой склонности к вступлению в ассоциации.

2) Формальный вариант отражает универсальный характер групп, который обусловлен эволюцией современного индустриального общества, которая привела к тому, что в обществе постоянно происходит социальная дифференциация, возникают новые ассоциации, которые пытаются брать на себя функции, до этого выполняемые семейными группами.

В рамках традиционной теории групп признается тот факт, что малые и большие группы различаются по масштабу осуществляемых ими функций, но не по природе (степени успеха по осуществлению этих функций и способности привлекать новых членов).

Любая группа или организация действует для получения коллективного блага, которое по своей природе будет выгодно всем членам группы, это является фундаментальной причиной возникновения групп.

Под большими группами обычно понимаются государство, профсоюзы, большие корпорации и т. п.

В больших и малых группах помимо общих заявленных целей остаются личные интересы индивидов. Сочетание личных и общественных интересов в одной организации наводит на параллель с рынком совершенной конкуренции. В рамках этой модели признается факт, что фирмы, стремящиеся к максимуму прибыли могут действовать против собственных интересов, будучи группой.

Малые группы могут оказаться во многих случаях более эффективными и жизнеспособными, чем большие.

Если существует определенное количество коллективного блага, которое можно получить при относительно небольших затратах, и некий индивид в определенной группе выигрывает от приобретения такого блага полностью за свой счет, то существует вероятность получения такого блага.

В этом случае общая выгода будет настолько велика по сравнению с общими затратами, что доля прибыли одного индивида превысит общие издержки. Коллективное благо будет обеспечено, если издержки по добыче коллективного блага малы по сравнению с выгодой для группы, причем общая выгода превышает общие издержки настолько же, насколько она превышает выгоду отдельного индивида. На основании вышесказанного можно сформулировать следующее правило: коллективное благо будет обеспечено, если превышение общей выгоды при производстве коллективного блага над общими издержками в $1/F_1$ раз сопровождается условием, что общая выгода превышает общие издержки в большее число раз, чем общая выгода группы превышает выгоду индивида, т.е. $V_g/C > V_g/V_i$, где

C - издержки по достижению единицы коллективного блага, T - объем коллективного блага

S_g - размер группы – const, F_i - часть общей выгоды, которая досталась индивиду - const

$V_g = (S_g T)$ - выгода группы (ценность блага для группы), V_i - ценность блага для индивида (выгода индивида)

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте понятие организация с точки зрения экономической теории?
2. Что собой представляют большие и малые группы?
3. В каких случаях группа будет обеспечивать коллективное благо и почему?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виноградова, А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. /А.В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет. – 2012. – 70 с.

Лекция 11

ФИРМА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.

11.1 Современная теория фирмы

Первой теорией фирмы, как организационного качества, является неоклассическая. Фирма рассматривается как способ рационального распределения и соединения ресурсов на уровне организационно-экономической единицы.

Основными парадигмами такого подхода к фирме являются:

- 1) ограниченность ресурсов;
- 2) рациональное поведение экономических субъектов;
- 3) бесплатность рыночных трансакций для производителя.

В рамках неоклассической парадигмы решается задача определения размеров и границ фирмы. Решая проблему равновесия производителя, фирма должна определить тот объем производства, при котором фирма может получить максимум прибыли. Этот объем производства и будет соответствовать оптимальному распределению ресурсов, оптимальному размеру фирмы.

Из теории следует, что такой объем производства, обеспечивающий производителю максимум прибыли, соответствует положению, когда предельные (дополнительные) издержки равны предельному (дополнительному) доходу:

$$MC = MR.$$

Вышеназванное условие максимума прибыли сохраняется и при рассмотрении различных типов рынка (совершенная конкуренция, производство дифференцированной продукции, монополистическая конкуренция, олигополия, олигополия II, монополия).

В дальнейшем на место неоклассической теории фирмы пришла другая – трансакционная или контрактная теория фирмы.

Истоки современных теорий фирмы связываются с трудами Й. Шумпетера и Ф. Найта. В теориях Й. Шумпетера и Ф. Найта причинами происхождения фирмы называются неэкономические факторы. Для Найта происходит специализация функций индивидов: одни, обладающие способностями к суждениям и прогнозированию и склонные к принятию на себя риска, назначаются на управленческие должности, остальные работники становятся их подчиненными. Так возникает предприятие с системой наемного труда.

Теория Найта (1921) характеризует фирму как институт эффективного распределения риска, основываясь на понятиях уклонения от риска и издержек приобретения информации.

Первым серьезным исследованием природы возникновения фирмы стала статья Рональда Коуза «Природа Фирмы», появившаяся в 1937 г.

Коуз объясняет существование фирмы экономией на трансакционных издержках. Фирма не отрицает издержки производства (уменьшаются лишь издержки торгов, издержки заключения договора и его гарантии, издержки уточнения договора и защиты прав собственности), однако, вместо них в фирме появляются издержки управления работниками после заключения с ними трудового соглашения.

Теория фирмы Р. Коуза была удостоена Нобелевской премии в области экономики.

Современные экономисты интерпретируют фирму как совокупность рыночных контрактов, отрицая существование в пределах фирмы какой-либо власти или отношений подчинения между нанимателем и наемным работником.

Алчиан и Демсец утверждают, что внутрифирменные отношения симметричны, что и работодатель и работник совершают рыночную сделку – услуга за услугу. В данной модели работодателю приданы функции мониторинга за качественным исполнением своих обязанностей сотрудниками, дабы избежать уклонения от работы.

Теории Гроссмана и Харта предлагают формализованную версию теории фирмы и позволяют делать предсказания относительно структуры прав собственности в фирме в зависимости от характеристик активов.

По Харту существуют следующие виды интеграции:

Горизонтальная интеграция – 1) экспансия (осуществляется фирмой путем приобретения фирм-конкурентов или слияния с ними);

2) любое проникновение фирмы в смежные сферы деятельности без осуществления вертикальной интеграции.

Вертикальная интеграция – переход двух или большего числа смежных стадий в производстве и оптовой торговле в единую собственность и под единое управление (процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями).

11.2 Контрактная теория фирмы

Вряд ли вызовет спор тезис о том, что фирма (внутрифирменная иерархия) является конкретной формой бытия экономического субъекта.

С точки зрения иерархического подхода, фирма должна иметь иерархическую структуру, т. е. вертикально построенную, состоящую из отношений руководства–подчинения, принимающих форму неэкономических (административных). Если же субъект не имеет внутренней иерархической структуры, то он не принимает организационной формы фирмы.

Второй подход к объяснению фирмы – контрактная система и предприятие, не имеющее вертикальной структуры. С одной стороны, трансакционные издержки, с другой – известные гарантии.

Рассмотрим пример: стоит задача произвести автомобиль. Вряд ли стоит серьезно рассматривать возможность его производства на чисто рыночной основе (метод “проб и ошибок” здесь просто не даст конечного результата – готового автомобиля). Комплекующие и сборочные узлы будут доставлены в определенное место и определенное время в соответствии с заключенными контрактами. Но необходима сборка.

Этот вид деятельности требует жесткого централизма и максимальных гарантий. Их может дать только фирма, использующая как экономические, так и неэкономические отношения.

Предприятие, не имеющее внутренней структуры, не может использовать принципы разделения труда. Это под силу только иерархизированной структуре. Такой структурой и является фирма. Общий вывод – автомобиль может быть произведен и тиражирован только фирмой с вертикальной иерархией, использующей также достоинства контрактной системы экономической организации.

Если достаточно простой вид деятельности (например, производство технически несложной продукции или предоставление услуг), то можно получить конкурентное производство, организованное вне рамок внутрифирменных иерархий.

Существование десятков миллионов мелких, мельчайших, семейных и несемейных предприятий тому подтверждение. В них нет разделения собственности и управления, поэтому не выделяется в качестве самостоятельного контроль.

С организационной точки зрения такие предприятия обычно не имеют многоуровневой вертикальной иерархии. Этот сегмент национальной экономики с организационной стороны предстает в виде своеобразного переплетения контрактного начала, а также нерыночных отношений в рамках рыночных систем. Здесь внутрифирменная иерархия (фирма), скорее, исключение, чем правило. В таблице сведены воедино характеристики контрактного и иерархического подходов к объяснению фирмы, с выделением в каждом затрат и результата.

Таблица

Контрактная система	Внутрифирменная
<p>Затраты. Трансакционные издержки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки по поиску информации. 2. Издержки, связанные с заключением контракта. 3. Издержки по контролю за реализацией контракта. 4. Издержки по юридической защите контракта. 	<p>Затраты. Внутренние трансакционные издержки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дополнительные затраты на внутрифирменное управление. 2. Дополнительные затраты по координации, возникающие в связи с включением данной транзакции во внутрифирменную иерархию.
<p>Результат. Растет защищенность транзакции (правовые гарантии цены, количества реализованной продукции). Однако</p>	<p>Результат. Полная гарантия транзакции, которая отныне становится частью внутрифирменной структуры.</p>

11.3 Сравнительный анализ форм экономических организаций

Любая организация сводится теорией прав собственности к контракту, определяющему распределение прав собственности между ее участниками. «Термин «фирма» является сокращенным определением организации деятельности на основе контрактных соглашений».

Распределение правомочий, характерное для тех или иных организационно-правовых форм, определяется нормами, зафиксированными в гл. 4 «Юридические лица» Гражданского кодекса РФ. Задача институциональной экономики заключается в оценке экономическо- го эффекта от конкретной конфигурации пучка правомочий.

В действительности право собственности распределено между четырьмя субъектами: его участниками, общим собранием участников, исполнительным органом и государством.

Насколько данное распределение правомочий, зафиксированное в законе, оптимально с точки зрения экономического обеспечения, помогут определить следующие критерии:

1. Степень спецификации правомочий в Гражданском кодексе РФ. (Насколько четко и однозначно определены собственники каждого из правомочий).

2. Распределение права владения и права на остаточную стоимость. (Принадлежат ли они одному и тому же экономическому субъекту)?

3. Каковы ограничения на изменение конфигурации пучка правомочий? (Какие факторы, помимо трансакционных издержек, препятствуют попаданию правомочий в руки тех собственников, которые в наибольшей мере в них заинтересованы)?

4. Возникает ли проблема принципала и агента и каковы варианты ее решения? (Принадлежат ли права владения, распоряжения и пользования разным субъектам)?

5. Степень разделения и перенесения рисков. (Конфигурация пучка прав собственности предполагает либо разделение функций принятия решений (право распоряжения) и принятия риска (право на остаточную стоимость), либо их концентрацию в руках одного и того же субъекта права собственности).

6. Степень аккумуляции капитала. (Предполагает оценку организационно-правовой формы с точки зрения ее способности обеспечить аккумуляцию капитала с минимальными трансакционными издержками).

Вопросы для самоконтроля:

1. Как складывалась и что собой представляет современная теория фирмы?
2. Назовите основные направления современной теории фирмы?
3. Охарактеризуйте неоклассическую теорию фирмы?
4. Охарактеризуйте контрактную (институциональную теорию фирмы)?
5. Охарактеризуйте стратегическую теорию фирмы?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.

Лекция 12

ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА.

12.1 Теория государства.

Государство, как определяющая и наиболее жизнеспособная организация совместной деятельности людей, по сравнению с другими институтами-организациями уникально, что проявляется в выполнении им политической, социальной, внешнеэкономической и многих других функций. Это единственный общественный институт, стоящий перед необходимостью решать всю совокупность вопросов, возникающих в связи с функционированием как общества в целом, так и каждого гражданина.

Государство, по Д. Норту, – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных.

Согласно неоклассической концепции – рыночная экономика без государства и рыночная экономика при наличии государства отличаются только разной степенью эффективности в размещении ресурсов и, соответственно, разной величиной благосостояния их участников. Но не существует фундаментальных различий в их функционировании.

С точки зрения неоинституционалистов, роль государства должна сводиться к установлению «правил игры», способствующих упрощению и развитию механизмов добровольного обмена, в котором участвуют граждане свободного общества, и осуществлять контроль за их соблюдением. Таким образом, с точки зрения институционального подхода, сущность государства двойственна. С одной стороны, государство как организация, должно подчиняться «правилам игры», а с другой – оно само формирует эти правила. Более того, учитывая, что в неоинституциональной экономике ключевым понятием являются «транзакционные издержки», а их снижение выступает в качестве критерия эффективности той или иной формы экономического взаимодействия, то существенную роль в их снижении представители данного направления, отводят государству.

В современной интерпретации неоинституционалистов можно выделить следующие функции государства:

спецификация и защита прав собственности: при условии ненулевых транзакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;

создание каналов обмена информацией: равновесная цена формируется на базе развитой информационной инфраструктуры рынка, позволяющей его участникам обмениваться информацией с минимальными издержками и минимальными искажениями;

разработка стандартов мер и весов: деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества обмениваемых товаров и услуг, а в более широком смысле к разработке универсальных мер относится и организация государством денежного обращения;

создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами: инфраструктура рынка включает в себя не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг (транспортная сеть, места для торговли и т. д.);

правоохранительная деятельность и выполнение роли третьей стороны в конфликтах: возникновение непредвиденных обстоятельств при исполнении контрактов требует вмешательства третьей стороны (суда) для создания гарантий от оппортунистического поведения сторон контракта в условиях указанных обстоятельств;

производство чистых общественных благ порождает проблему «безбилетника», что требует использования государством принуждения для финансирования их производства (в первую очередь, такого чистого общественного блага, как национальная оборона, в меньшей степени здравоохранения и образования как смешанных общественных благ).

12.2 Модель стационарного бандита МакГира – Олсона

Мансур Олсон сравнил эксплуататорское государство с "оседлым бандитом". К такому выводу он пришел, проанализировав события двадцатых годов в Китае, когда диктатор Фан Ючен подавил на своей территории бандитизм и разгромил относительно сильную армию бандита-гастролера Белого Волка. Большинство населения во владениях Фана предпочитали его присутствию нападениям бандитов-гастролеров.

В данной модели государство рассматривается в качестве бандита, рассчитывающего на долгосрочное обирание людей, живущих на контролируемой им территории. Оседлый бандит, в отличие от бандита-гастролера, который посещает разные районы с целью получения максимальной краткосрочной наживы (бандитами-гастролерами могут быть грабители любого масштаба, например, ими могут быть войска, вторгшиеся в сопредельное государство не с целью превратить его в колонию, а с целью просто отнять как можно больше у жителей и уйти) заинтересован в сохранении, во-первых, физической возможности заниматься хозяйством у своих подданных и, во-вторых, стимулов к расширению хозяйства.

У стационарного бандита и бандита-гастролера различны не только структуры доходов, но и структуры расходов. Стационарный бандит вынужден для обеспечения дохода в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка. В эти расходы входит:

– создание системы формальных правил, т. е. такой институциональной среды, которая позволяет структурировать (регламентировать) отношения обмена между экономическими агентами (гражданами) государства (даже работая в рамках неоклассических предпосылок конкурентности отношений, мы уже говорили о появлении "государства за сценой", создающего надежную базу для осуществления конкурентного поведения);

– обеспечение четкой интерпретации и соблюдения этих правил, т. е. создание такой информационной среды, которая бы носила правила до людей (поскольку "незнание закона не освобождает от ответственности", очень важным становится знание, и донесение информации об этих правилах (законах) – задача государства); а также создание специального пенитенциарного механизма, который бы идентифицировал нарушителя правил и позволял его адекватно наказать, в частности, для того, чтобы другим неповадно было.

На основе вышеназванных предпосылок Мансур Олсон построил формальную модель поведения стационарного бандита и посчитал оптимальную ставку налогообложения. Эта ставка должна быть не слишком маленькой, чтобы максимизировать доход, с одной стороны, но и не слишком большой, чтобы не блокировать дальнейшего развития производства.

М. Олсон характеризует данную модель государства следующим образом: "Поскольку оседлый бандит присваивает себе часть общественного продукта в виде налога-грабежа, ему выгодно обеспечить население не только мирным порядком, но и другими благами, которые оно не может получить от рынка. Это сулит ему значительные выгоды в виде увеличившихся налоговых поступлений от любых общественных благ, которые способствовали повышению продуктивности экономики или росту контролируемого им населения".

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте теорию государства?
2. Охарактеризуйте модель МакГира – Олсона?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.

Лекция 13. ТЕОРИЯ РЫНКА

13.1 Основные положения теории рынка.

Рынок явился результатом естественно-исторического развития обмена и тех условий, которые породили товарное хозяйство. Условиями возникновения товарного производства и рынка являются общественное разделение труда и экономическое обособление производителей (частная собственность на средства производства). Рынок развивался и продолжает развиваться в настоящее время, он является продуктом человеческой цивилизации.

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, возмездности, эквивалентности и конкурентности. Именно это и составляет родовые, сущностные черты рынка. Материальную основу рыночных отношений составляет движение денег и товаров.

Понятие рынка многогранно, и по мере развития общественного производства и обращения оно неоднократно изменяло свое содержание. Это не следует рассматривать как недостаток теории. Различные определения выделяют разные стороны такого сложного и многообразного феномена социально-экономической жизни человечества, как рынок, и выражают разные подходы научных школ или отдельных авторов к этому феномену. Различают узкое и широкое понимание рынка.

В узком смысле рынок – это отношения купли-продажи. В данном случае эти отношения охватывают лишь сферу обращения (обмена).

В широком смысле рынок – это вся система многообразных экономических отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления, основанная на определенных принципах, главным из которых является свобода экономической деятельности. Именно с такой, наиболее широкой трактовкой рынок сливается с понятием «рыночная экономика», «рыночная система», нередко выступая их синонимами.

Основные субъекты рынка – это люди (физические лица) и группы людей, специально созданные для совместного осуществления экономической деятельности. Эти группы обычно принимают форму юридически оформленных организаций – фирм, корпораций и т. д. (юридических лиц). Субъектами рынка могут выступать и государственные предприятия, если государство установит для них такие правила, которые близки к условиям деятельности на рынке физических и юридических лиц.

Субъекты рынка свободно, опираясь на собственные решения и предпочтения, вступают друг с другом в экономические отношения, которые в экономической теории называются контрактами. Контракты – это не только письменные договоры, которые заключают между собой продавец и покупатель, а и любые формы сотрудничества и соглашений между самостоятельными и независимыми участниками экономического процесса. Например, это купля-продажа, аренда, наем. Заключая контракты, субъекты рынка преследуют цель максимизации прибыли.

Рынок – сложная система отношений, способная решить широкий круг жизненно важных задач в экономике. По мере становления и развития рыночных отношений формировался и его механизм. Элементами рыночного механизма являются: а) цены; б) спрос и предложение; в) конкуренция.

Роль конкуренции в функционировании рыночного механизма исключительно велика.

1. Конкуренция через действие закона стоимости и закона спроса и предложения сопоставляет индивидуальные затраты товаропроизводителей с рыночными.
2. Конкуренция побуждает к учету потребностей рынка как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов.
3. Конкуренция порождает механизм саморегулирования рынка через механизм колебания цен, через воздействие на спрос и предложение.
4. Конкуренция выполняет функцию рыночного размещения ресурсов, которые непрерывно мигрируют туда, где отдача выше.
5. Конкуренция порождает среди товаропроизводителей или приспособленческое поведение, связанное с модернизацией производства только потому, что этим занимается конкурент, или обеспечивающее поведение, которое стабилизирует его прочные позиции на рынке в длительной перспективе, или новаторское поведение, которое обуславливает экономическую победу товаропроизводителя над конкурентами за счет новаций.
6. Конкуренция выполняет контролирующую функцию: все следят за тем, чтобы никто не мог обеспечить себе максимальную выгоду за счет другого, хотя и не всегда это удается в реальной жизни.
7. Конкуренция, в конечном счете, разоряет одних и обогащает других, она выступает как своеобразный двигатель экономического прогресса.
8. Не менее важны и социальные последствия конкурентной борьбы: она обеспечивает экономическую свободу каждому агенту рынка, воспитывает в нем предприимчивость и в то же время других участников рынка ломает, разоряет, бросает на дно жизни.
При анализе конкурентной борьбы важным является вопрос о видах конкурентной борьбы. Существует два основных критерия, по которым устанавливают виды конкуренции: это сфера и характер конкурентной борьбы.
9. С точки зрения сферы конкурентной борьбы различают конкуренцию внутриотраслевую и межотраслевую. Внутриотраслевая конкуренция формирует единую по отрасли рыночную цену. Тем самым при различных индивидуальных издержках этот вид конкуренции обеспечивает различия в прибылях, а в конечном счете побуждает повышать эффективность производства. Межотраслевая конкуренция формирует единую равновесную цену производства на макроэкономическом уровне и тем самым выполняет регулирующую функцию, обеспечивая равную прибыль на равный капитал и макроэкономическое рыночное равновесие.

13.2 Рынок как институциональное соглашение

Институционалисты определяют рынок как особый вид обмена. Его отличительной чертой является равенство продавцов и покупателей в выборе контрагентов, предмета и пропорций обмена. Рынок рассматривается как множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен. Важное значение при этом имеют издержки, сопровождающие данный вид обменных отношений.

Издержки осуществления рыночного обмена состоят из издержек приобретения информации о партнере и предлагаемом им товаре и затрат на создание механизмов для предупреждения и пресечения оппортунистического поведения контрагента. Основной формой проявления оппортунизма в этих условиях является предоставление некачественных товаров и услуг и несвоевременное возмещение издержек их производства. Приобретение объектов обмена сопряжено с затратой ограниченных денежных и неденежных ресурсов, поэтому даже после разрыва отношений потерпевшая сторона нуждается в возмещении понесенного ущерба. Существование механизма принуждения к выплате компенсации в этом случае обладает чертами общественного блага, поскольку приводит к пересмотру системы стимулов недобросовестного контрагента.

На предконтрактной стадии происходит поиск добросовестного партнера и оценки характеристик предлагаемого им товара, причем не только количественных, но и правовых.

Теоретически этих издержек можно избежать, однако в этом случае повышается вероятность риска оппортунистического поведения контрагента в процессе выполнения соглашения.

Для оценки добросовестности партнера самым лучшим критерием является собственный опыт, однако рыночный обмен часто предполагает взаимодействие ранее не знавших друг друга индивидов. В этих условиях приобретение информации о потенциальном контрагенте может представлять определенную сложность: выяснение дополнительных сведений требует затрат, повышающихся в отсутствии специализированных каналов передачи достоверной информации.

Издержки оценки возникают в связи с существованием разнообразных свойств товаров и услуг, оказывающих неодинаковое воздействие на полезность, получаемую индивидом в процессе потребления блага. Переход объекта обмена от одного контрагента к другому может быть связан с значительно высокими издержками однозначного определения полезных свойств обмениваемого блага, поскольку существуют различия в индивидуальной полезности и сложности в передаче сведений о некоторых существенных характеристиках.

Другие компоненты издержек оценки являются следствием ограниченной рациональности индивидов и их склонности к оппортунизму. Даже при наличии полной информации ограниченность познавательных способностей контрагента приводит к невозможности оценки и принятия во внимание им всех релевантных данных. Кроме того, даже если передача данных не представляет особых трудностей, один или оба контрагента могут быть заинтересованы в сохранении информационной асимметрии, стремясь к получению дополнительной выгоды от сокрытия полезных сведений.

Ценность блага для индивида состоит в наличии полезных свойств, но и в возможности их извлечения, которая иногда ограничивается другими индивидами. Ценность объекта снижается в условиях недостаточной спецификации и защиты правомочий, или распределения их таким образом, что контрагенты не могут в полной мере потреблять полезные свойства предоставляемых товаров и услуг. Д. Норт отмечает, что права легче специфицировать, если полезность блага легко оценить и если ее изменение происходит в предсказуемом направлении. Однако если на поток извлекаемой полезности могут оказать влияние стороны обмена, рыночная конъюнктура или параметры институциональной среды, определение и защита прав контрагентов становится проблематичной, и требуется затратить дополнительные ресурсы для того, чтобы установить, действительно ли благо приносит ожидаемую полезность. В этих условиях стороны могут попытаться «присвоить некоторую часть спорной полезности». Таким образом, недостаточная спецификация правомочий повышает вероятность возникновения оппортунистического поведения в процессе выполнения соглашения.

Рациональные индивиды будут вести себя оппортунистически всякий раз, когда выгоды подобного поведения будут превосходить выгоды от честной торговли. В условиях рыночного обмена вероятность проявления оппортунизма будет тем ниже, чем более полный договор удастся составить контрагентам. В то же время ненулевые издержки оценки характеристик партнера и предлагаемого им продукта не позволяют полностью специфицировать все условия обмена. В этой ситуации возникает необходимость создания у контрагентов стимулов к выполнению взятых обязательств. Особенность рыночного обмена заключается в том, что в связи с нерегулярностью трансакций и неспецифичностью товаров и активов со стороны не всегда считают целесообразным создавать гарантии для предотвращения оппортунизма, повышая тем самым вероятность его возникновения.

При запретительно высоком уровне трансакционных издержек, сопутствующих осуществлению рыночного обмена, последний может не состояться. Фактически речь идет о чрезмерно высоком уровне неопределенности, который стороны не хотят или не могут снизить. В этих условиях сократить уровень неопределенности и, таким образом, издержки обмена помогают формальные и неформальные правила и институты, а также организации, способствующие снижению асимметрии информации и обеспечению выполнения условий соглашения.

В качестве примеров правил и институтов, снижающих издержки обмена, можно отметить законы о защите товарных знаков и интеллектуальной собственности, о защите прав потребителей, о рекламе, нормативные акты организаций, контролирующими функционирование отраслевых рынков, правила и обычаи торговли, характерные для различных рыночных образований.

Институты структурируют отношения контрагентов, создавая дополнительную систему ограничений. Они различаются по сложности и должны соответствовать характеристикам обмена. С этой точки зрения определение рынка можно дополнить следующим образом: это совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством создания системы ограничений.

Известно, что правила выполняют не только координирующую, но и распределительную функцию, что является основанием для существования неэффективных институтов, повышающих уровень неопределенности и затрудняющих процесс взаимодействия контрагентов.

Степень сложности экономического обмена зависит от уровня разделения труда между индивидами. Высокий уровень специализации предполагает увеличение разнообразия полезных свойств объектов обмена и рост производительности труда, но при этом повышаются издержки осуществления рыночных трансакций. В условиях неопределенности и в отсутствие дополнительных гарантий стороны децентрализованного неперсонифицированного рыночного обмена вынуждены включать в стоимость товара и услуги премию за риск, величина которой зависит от вероятности проявления оппортунистического поведения. На протяжении многих веков размер этой премии был настолько высок, что мешал развитию сложных форм обмена и таким образом ограничивал экономический рост.

Чем выше уровень разделения труда, тем большее значение приобретает стабильность и непротиворечивость институтов, а также надежность организаций, позволяющих индивидам вступать в сложные контрактные отношения, минимизируя издержки, связанные с неопределенностью по поводу характеристик объектов обмена и выполнения условий соглашения.

Институты, структурирующие рыночный обмен, являются дополнением (а в некоторых случаях заменой) гарантий, предоставляемых сторонами в рамках более сложных механизмов управления контрактными отношениями. Вместе с тем, по мере усложнения параметров обмена и усиления роли формальных правил, требуется все больше затрат на поддержание и функционирование развитых институтов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие рынка?
2. Роль конкуренции на рынке?
3. Основные положения теории рынка?
4. Рынок как институциональное соглашение?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.

Лекция 14. ТЕОРИЯ СЕТЕВЫХ ЭФФЕКТОВ

14.1 Понятие и свойства сетевого блага

В современной экономике, которую многие ученые называют информационной, все большую роль играют сетевые блага. Сетевым благом называют товары и услуги, ценность которых для потребителя определяется возможностью взаимодействия с другими потребителями. Рост полезности сетевого блага для потребителей при увеличении их числа называется сетевым эффектом.

К сетевым благам можно отнести информационные продукты и средства коммуникаций, т. е. блага, которые обладают следующими особенными свойствами по сравнению с традиционными товарами.

Во-первых, полезность сетевого блага во многом определяется возможностью осуществлять коммуникации с другими пользователями. Например, ценность факса или телефона для их пользователя определяется количеством взаимосвязей, которые он может построить с их помощью.

Во-вторых, сетевые блага взаимосвязаны между собой, поэтому каждая новая единица сетевого блага увеличивает ценность других сетевых благ. Например, чем больше у населения мобильных телефонов, тем больше ценность каждого из них, поскольку число взаимодействий, которые можно создать с помощью телефона увеличивается. То же самое относится и к социальным сетям. Каждый новый участник социальной сети «ВКонтакте» увеличивает ценность этой сети. Поэтому мы часто наблюдаем, что распространение подобных благ происходит в геометрической прогрессии.

Б. Меткалфе сформулировал на основе своих наблюдений закон, получивший его имя, в соответствии с которым ценность любой сети для пользователя эквивалентна квадрату количества узлов соединения, т. е., если в сети присутствует n пользователей, а ценность сети для каждого пропорциональна количеству остальных пользователей, то общая ценность сети пропорциональна величине, определяемой уравнением:

$$n \cdot (n - 1) = n^2 - n.$$

Сегодня можно встретить с мнением, что закон Меткалфе недооценивает реальный рост ценности сети, который на самом деле оказывается выше: так, например, журналист, пишущий в области экономики, Дж. Браунинг отмечает, что наблюдение Б. Меткалфе основывалось на идее телефонной сети, соединяющей двух индивидов, а соответственно, общее количество потенциальных соединений зависело от количества попарных соединений в сети, но современные сети дают возможность для одновременного соединения трех, четырех и более индивидов, следовательно, ценность сети нарастает еще быстрее.

Абстрагируясь от точной арифметики роста ценности сети, тем не менее, следует признать, что рассмотренное свойство сетевого блага во многом противоречит традиционным представлениям классической экономической теории, когда ценность связывается с редкостью блага, причем по мере увеличения количества блага ценность его падает. В случае сетевого блага все совершенно иначе – нарастание объема производимого блага, его использование в нарастающем объеме – увеличивают его ценность. Следует отметить, что сетевые внешние эффекты и нелинейный рост ценности сети возникают не сразу, а лишь после того, как к сети подключилось какое-то определенное количество участников, т. е. сеть достигла критической массы.

Это совершенно четко прослеживается в отношении Интернета: первое сообщение по электронной почте было отправлено в 1969 г., но активное распространение Интернет началось лишь в 1990-е гг. Самым сложным при этом остается ответить на вопрос, какую массу считать критической.

В-третьих, сетевые блага требуют применения стандартов, поскольку одним из главных требований потребителя к сетевому благу является его совместимость с другими благами, которыми обладают участники сети. То есть, если у всех ваших друзей и других участников социальных сетей, в которых вы состоите, стоит программное обеспечение определенного стандарта, вам не имеет смысла использовать другой стандарт.

Стандарт – это «язык», на котором вы общаетесь с другими участниками сети. Кстати, язык, который мы используем в устной речи – это тоже сетевое благо. Чем больше людей в ваших социальных сетях понимают этот язык, тем его ценность выше.

В-четвертых, тиражирование сетевых благ является практически бесплатным по сравнению с их созданием, т. е. для сетевых благ эффект экономии от масштаба производства проявляется особенно сильно.

В-пятых, пользователям сетевых благ трудно заменить их другими благами, вследствие действия «эффекта сетевой ловушки» (об этом позже). На- пример, часто переключение на новое благо, даже более совершенное, требует переобучения, на что многие не готовы пойти.

В-шестых, сетевым благам свойственен эффект критической массы. То есть, до определенного момента, потребитель имеет низкую мотивацию пользоваться сетевым благом. Но, после того, как накапливается определенное количество пользователей, полезность блага резко возрастает и его распространение ускоряется. Наиболее ярким примером данного эффекта служат социальные сети типа Facebook или «Одноклассники».

14.2 Сетевые эффекты

Выделяют косвенные и прямые сетевые эффекты. Косвенный, или рыночно обусловленный сетевой эффект возникает в случае, если комплектующая продукция (запасные части, сервис, программы и пр.) становится дешевле и доступнее. Он имеет место, когда, например, наряду с ростом спроса на товар, как правило:

повышается заменяемость комплектующей продукции;

улучшается сервис в плане заблаговременной подготовки запасных частей, технического и ремонтного обслуживания и пр.;

формируются рыночные стандарты, которые стимулируют массовое производство, способствуя повышению качества продукта и снижению издержек производства.

Другими словами, косвенный сетевой эффект, возникает в случае, когда потребители оценивают товар выше, если он совместим с товарами других потребителей.

В то время как косвенный эффект характерен для множества обычных товаров, прямой сетевой эффект возникает только тогда, когда выгода от товара непосредственно повышается благодаря применению аналогичного товара другими людьми. Прямой сетевой эффект для потребителя обусловлен возможностью взаимодействовать с другими потребителями этого блага.

С сетевыми эффектами связана следующая стратегия ценообразования. Полезность сетевого блага для первых покупателей будет ниже чем для последующих. Поэтому, для первых покупателей товар предлагается по низким ценам, а затем цена увеличивается.

С недавнего времени в научной литературе стал встречаться термин «двусторонние сети», который рассматривает сетевые эффекты более широко, во взаимодействии нескольких категорий пользователей и делает ряд интересных и полезных для практического применения выводов.

Двусторонние сети – сетевые рынки, которые имеют две группы пользователей с возникновением сетевых эффектов между ними. В двусторонней сети присутствует две категории ее пользователей, для которых цели пользования сетью и их роли в сети четко различаются. Представители разных групп предъявляют различные требования к функциональности двусторонней сети. Но при этом они являются взаимозависимыми друг от друга, и именно их взаимодействие и определяет ценность использования ими общей сети.

Во множестве сетей пользователи являются гомогенными, т. е. они выполняют одинаковые функции. Например, в телефонных сетях один из пользователей посылает, а другой принимает вызов, однако любой из абонентов может играть как роль принимающего, так и роль передающего голосовые сообщения в разные моменты времени. Примерами односторонних сетей являются

также: передача мгновенных сообщений, факсов, электронной почты. Сети с гомогенными пользователями называются односторонними для того, чтобы отличить их от двусторонних сетей, которые обслуживают две различные категории пользователей.

В двусторонней сети присутствует две категории ее пользователей, для которых цели пользования сетью и их роли в сети четко различаются. Представители разных групп предъявляют различные требования к функциональности двусторонней сети. Но при этом они являются взаимозависимыми друг от друга, и именно их взаимодействие и определяет ценность использования ими общей сети.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие и свойства сетевого блага?
2. Косвенные и прямые сетевые эффекты?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.

Лекция 15. ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

15.1 Причины институциональных изменений

Институциональная система подвержена постоянным изменениям. Основной причиной таких изменений является несоответствие между уже сложившимися институтами и изменившимися условиями внешней среды.

К примеру, институциональная среда рыночной экономики (в первую очередь институт частной собственности), создав соответствующие стимулы, сделала наиболее привлекательной деятельность по созданию богатства и сыграла решающую роль в формировании определенного типа знаний. Эти знания определялись стремлением к поиску новых продуктов, новых технологий, новых организационных форм. По выражению известного австрийского экономиста Й. Шумпетера – новых комбинаций факторов производства, которые в его теории получили название нововведений.

Институциональная среда может также сделать наиболее предпочтительной экономической деятельностью перераспределение доходов, и в таком качестве знания и навыки развиваются в несколько ином направлении (институт пиратства, институт коммунистической партии, институт бюрократии). В последнем случае вознаграждение и иные экономические стимулы определяются не эффективными новациями, связанными с экономической деятельностью, а знаниями законов, по которым функционирует бюрократическая система.

Таким образом, информация и знания, в которых нуждается экономический субъект, в большой степени являются производной от конкретной институциональной среды, которая определяет направления их приобретения. Более

того, это направление может быть решающим фактором долгосрочного развития общества.

Структура стимулов, порожденная институциональной средой, определяет поведение человека, который осуществляет адаптацию в рамках существующей системы правил. Впрочем, индивиды могут не только адаптироваться к данной системе, но и пытаться пересмотреть ее. В случае успеха это будет означать изменение институциональной среды.

Институциональные изменения выражаются в появлении новых правил с соответствующими механизмами их обеспечения и исчезновении старых, действующих правил.

Что же побуждает участников экономической деятельности пытаться изменить сложившуюся институциональную структуру, в частности, систему от- ношений собственности как базовый экономический институт.

В рамках неинституционального анализа механизм институциональных изменений был предложен Д. Нортгом.

Д. Норт выделил следующие основные источники институциональных изменений.

Изменения в относительных ценах приводят к институциональным изменениям, которые восстанавливают экономическую эффективность в экономике или способствуют ее достижению. Изменения в относительных ценах (на- пример, изменения в соотношении цен факторов производства – цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю) меняют стимулы экономических агентов, которые вступают

во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений,

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

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

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

Одним из источников институциональных изменений является идеология. Ее можно трактовать как совокупность субъективных моделей, через призму которых люди воспринимают и оценивают окружающий мир. То есть в рамках неоинституционального подхода наблюдается попытка рационализировать поведение людей.

15.2 Неформальные институты.

Необходимо выделять как формальные правила (формальные базовые институты), так и неформальные правила (неформальные базовые институты). Это позволит более полно раскрыть существо национальной экономической модели, ее институциональные основы.

Среди черт современной экономики России выделяют неформальный характер экономических отношений, возникающих между экономическими субъектами. Экономике с преобладанием таких отношений называют чаще всего неформальной, т. е. неконтролируемой официальными институтами сферой хозяйственной деятельности. В такой экономике преобладают неформальные правила игры и неформальные ограничения. К неформальной экономике причисляют как домашнюю, так и теневую экономику. Объединение под одним термином столь разнокачественных сфер связано как с включением в нее деятельности, существующей вне правового пространства (например, домашний труд), так и вопреки этому пространству (нерегистрируемое предпринимательство). Однако понятие «неформальная экономика» распространяется на глубинные отношения между экономическими субъектами, неподконтрольные государству, носящие по большей части безвозмездный, нетоварный характер и присущие всякой, без исключения экономической системе.

Неполнота формальных институтов, в результате которой задаются общие параметры поведения, не учитывающие все варианты развития ситуации. Соответственно экономические агенты, действующие в рамках конкретных формальных институтов, вынуждены разрабатывать нормы и процедуры, упрощающие их работу или же относящиеся к проблемам, не предусмотренным формальными правилами.

Создание неформального института является менее затратным, чем создание формального, что объясняется наличием так называемых транзакционных издержек. Транзакционные издержки – издержки, связанные с обменом и защитой правомочий. Высокий уровень издержек спецификации и защиты прав собственности в обществе приводит к возникновению неформальных институтов перераспределения собственности, что в свою очередь увеличивает неопределенность экономических

агентов относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношении с контрагентами. Так, популярность рейдерства в нашей стране обусловлена исключительно высокой доходностью от данного вида деятельности.

Использование неформального института как запасного варианта, так как более предпочтительные формальные институты по различным причинам в данный момент являются не достигаемыми. Формальные институты существуют на бумаге, но неэффективны на практике. Например, экономические агенты создают неформальные институты не потому, что не одобряют формальные, а потому, что формальные институты и процедуры их создания лишены авторитета. Стремление к целям, которые не принимаются данным обществом. Благодаря своей относительной незаметности неформальные институты позволяют экономическим агентам осуществлять такие действия – от непопулярных до незаконных, – которые вряд ли бы получили одобрение общества.

Внимание следует обратить на следующие особенности.

Во-первых, необходимо отличать неформальные институты от слабых институтов. Многие формальные институты неэффективны в том смысле, что их правила существуют только на бумаге и в большинстве случаев обходятся или игнорируются. Однако слабость формальных институтов не обязательно ведет к появлению неформальных институтов. Вполне возможно отсутствие постоянных или обязательных правил, как формальных, так и неформальных.

Во-вторых, следует отличать неформальные институты от других неформальных закономерностей поведения. Не всякое поведение, строящееся по известным образцам, связано с соблюдением каких-либо правил или имеет своим источником совместные ожидания по поводу чужого поведения. Поведенческие закономерности могут быть плодом самых разных мотиваций. Можно процитировать пример, приведенный Дэниэлом Бринксом: снимать шляпу в церкви – это неформальный институт, а снимать пальто в ресторане – просто поведенческая закономерность. В последнем случае, оставаясь в пальто, человек может испытывать физический дискомфорт, но вряд ли он навлечет на себя общественное неодобрение либо санкции. Чтобы считаться неформальным институтом, поведенческая закономерность должна соответствовать сложившимся правилам или указаниям, нарушение которых приводит к тем или иным внешним санкциям.

В-третьих, следует отличать неформальные институты от неформальных организаций. Хотя исследователи нередко включают организации в понятие института, все же необходимо проводить различие между политическими актерами (или «игроками») и теми, правилами, которым они следуют. Так же, как формальные организации (такие, как политические партии и союзы) можно отличить от формальных правил, следует отличать и неформальные организации (кланы, мафии) от неформальных институтов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите основные причины институциональных изменений?
2. Сущность неформального института?
3. Особенности неформальных институтов?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.

Лекция 16

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

16.1 Основные понятия

Агропродовольственный рынок – это одна из форм организации межотраслевых взаимодействий предприятий продовольственного комплекса, включающая совокупность институтов, общественной целью функционирования которой является удовлетворение конечных потребителей в продовольственных товарах, и которая обеспечивает, посредством институтов, функционирование отношений субъектов рынка по поводу производства, переработки и реализации пищевых продуктов. Агропродовольственный рынок – это социально-экономическое пространство, которое само действует в рамках более общих правил и условий, заданных государством.

Таким образом, при характеристике рынка ключевым становится вопрос удовлетворения потребности, а при характеристике комплекса или отрасли вопрос о технологической взаимосвязи при преобразовании сырья в готовые для реализации продукты. В основе агропродовольственного рынка лежит рыночный механизм состоящий из базовых элементов, таких как цена, спрос, предложение и уровень конкуренции.

Наше определение института агропродовольственного рынка будет следующим: Институт агропродовольственного рынка – это совокупность организационно-правовых и экономических элементов, образующих целостную структуру, основными задачами которой является изменение уровня транзакционных издержек, координация, санкционирование и распределение выгод при взаимодействии субъектов рынка в процессе производства, переработки и реализации пищевых продуктов. В большинстве случаев институт создается или самоорганизуется для того чтобы снизить издержки прохождения продукта от производителя до конечного потребителя. Такая широкая трактовка института позволяет понимать под ним организации обеспечивающие взаимодействие между субъектами рынка (биржи, оптовые продовольственные рынки) и нормативные и подзаконные акты, регулирующие производство и реализацию пищевых продуктов, и органы их принимающие и исполняющие, и целый комплекс неформальных правил, которыми фактически пользуются субъекты. Институты фактически организуют рынок, при этом рынок сам является глобальным институтом. Институты рынка могут быть построены на рыночных или нерыночных принципах (например, санкции и императивные требования нормативных актов), поскольку само понятие рынка достаточно противоречиво. При этом к институтам можно отнести различные ассоциации производителей, переработчиков, торговых сетей и им подобные. Но это будет не конкретная ассоциация, а ассоциация в общем смысле, т.е. такой институт, который призван отстаивать интересы его участников (или иными словами снижать транзакционные издержки переговоров с другими субъектами рынка). Действительно объединение субъектов рынка позволяет отстаивать общие имеющиеся у них интересы, что исключает затратные переговоры каждого с каждым, как это часто происходит при заключении контрактов на агропродовольственном рынке.

Субъекты рынка – это предприятия различных организационно-правовых форм (в том числе крестьянские фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели, т.е. семейные хозяйства), которые вступают на агропродовольственном рынке во

взаимодействия, носящие в основном рыночный характер, отношения же внутри субъектов носят иерархический нерыночный характер. Когда мы говорим, что субъекты вступают в отношения по производству, переработке и реализации пищевых продуктов посредством институтов, это подразумевает, что субъекты вступают в отношения с институтами, но это отношения опосредованные, т.е. они необходимы для реализации основных из перечисленных отношений, через которые и реализуется основная цель. Например, когда мы говорим, что предприятие-производитель реализует продукт питания, его основная цель – это вступление с покупателем в определенное отношение посредством заключения договора купли-продажи и получение экономического эффекта в виде прибыли. Но для этого предприятию-производителю необходимо вступить в определенные отношения, например, с рынком розничной торговли, оптовым продовольственным рынком, но не с торговой сетью, поскольку, она сама является рыночным субъектом, и такой контракт будет уже контрактом между субъектами. Институты же функционируют за счет опосредованных контрактов, тем самым создавая дополнительные транзакционные издержки для субъектов, но при этом собственно упрощая для них заключение и исполнение контрактов. Субъектов агропродовольственного рынка можно условно разделить на три группы по сферам АПК, с точки зрения специфики взаимодействий с другими субъектами. При этом один субъект агропродовольственного рынка может по другой классификации относиться к нескольким сферам АПК. В этом отчасти проявляется отличие в понятиях «продовольственный комплекс» и «агропродовольственный рынок».

Субъекты – это самостоятельные участники агропродовольственного рынка. Самостоятельность их проявляется в том, что они свободны в выборе моделей поведения на рынке в рамках общих правил, установленных законодательством и неформальных правил, т.е. они самостоятельно выбирают внутренние регламенты работы, контрагентов по сделкам, источники финансирования. Субъекты рынка – это организации.

В основе критерия разделения на институты и субъекты в рамках агропродовольственного рынка следующее утверждение: институты не оказывают существенного прямого влияния на конъюнктуру агропродовольственного рынка (на соотношение спроса и предложения), и напротив, субъекты агропродовольственного рынка (сельхозпроизводители, переработчики и даже крупные розничные сети и рынки) такое влияние оказывают. Речь идет именно о прямом влиянии на конъюнктуру, например, интервенционные закупки (деятельность государственных регуляторов как внерыночных институтов), дают некоторые сигналы рынку и в этом отношении меняют конъюнктуру, но косвенно, т.е. действительное изменение происходит за счет роста объемов производства (решение о котором в конечном итоге принимают субъекты – производители). Если сельхозпроизводители и переработчики, создающие и существенно преобразующие товарную стоимость, со всей очевидностью, влияют на предложение, а конечные потребители на спрос, то роль крупных розничных сетей как субъектов агропродовольственного рынка не так очевидна. Можно считать их лишь посредниками, добавляющими определенную полезность товару, но это не так. Розничные сети – это полноправные субъекты агропродовольственного рынка, которые могут существенно влиять на конъюнктуру, причем и на спрос и на предложение. Влияние на спрос также достаточно очевидно. Например, в населенном пункте появляется сетевой магазин и смещает спрос потребителей на новые товары, снижает их издержки на приобретение старых, что в свою очередь может привести к смещению спроса с дешевых продуктов на более дорогие, к росту объемов торговли. Это отчасти

повлияет на предложение. Но еще большее влияние на предложение оказывают розничные сети за счет эффекта масштаба. Крупные субъекты торговли заключают договоры напрямую с импортными производителями, что изменяет объем товарного предложения на рынке продуктов питания, изменяет величину конкуренции на определенном сегменте рынка. Кроме того, решения сетей относительно выбора контрагентов влияют на конкуренцию среди производителей. Розничные сети как свободные экономические субъекты вольны выбирать контрагентов самостоятельно (в отличие от оптовых продовольственных рынков, бирж и других институциональных конструкций, на которые наложены определенные обязательства по работе с любым контрагентом или товаром, пусть и удовлетворяющим определенным условиям). В дальнейшем исследовании будут также приведены примеры, когда сети стимулируют производителей снижать даже производственную себестоимость, уже не говоря о коммерческой. Таким образом, отнесение сетевой розницы к субъектам агропродовольственного рынка кажется нам вполне обоснованным.

Отдельно следует выделить потребителя как коллективный субъект агропродовольственного рынка. Особенность коллективного субъекта в том, что хотя каждый отдельный потребитель не оказывает решающего влияния на конъюнктуру рынка, тем не менее, определенная численность потребителей (зависит от масштаба рынка) может оказывать существенное прямое влияние на спрос, если предпочтения этих потребителей устойчиво совпадают. На наш взгляд лишь в этом случае потребитель выступает как субъект рынка, хотя и обладающей коллективной, а не индивидуальной волей. Косвенно коллективный характер субъекта «потребитель» подтверждают и отдельные меры государственного воздействия на рынок. Когда государство воздействует на субъекты рынка, оно может воздействовать на отдельные предприятия (в случае, например, нарушения последним императивных норм), что в частности является сигналом для других субъектов (например, выполнять указанные нормы). Когда же речь идет о воздействии на потребителя, подразумевается именно его коллективный характер. Поскольку воздействие на отдельного потребителя не может привести к конъюнктурным изменениям на рынке. Понятие коллективного субъекта агропродовольственного рынка хотя и не имеет практической правовой значимости поскольку заимствовано из психологии, тем не менее имеет экономическую значимость. Исследованием предпочтений потребителей (именно совпадающих предпочтений) как коллективного субъекта агропродовольственного рынка заняты маркетинговые службы отдельных предприятий, что также подтверждает тот факт, что потребитель воздействует на конъюнктуру рынка именно как коллективный субъект.

Главная сложность при описании коллективного субъекта заключается в том, что отсутствует персонифицированный субъект выражения воли коллективного субъекта. Отнести предприятия IV сферы АПК к такому субъекту нельзя, поскольку они обладают собственными интересами, хотя и предъявляют схожие с потребителями требования к предприятиям остальных сфер АПК. Развитие институтов потребительского рынка, таких как объединения потребителей, потребительская кооперация, ассоциации защиты прав потребителей и им подобных позволят выделять таких персонифицированных субъектов.

Совокупность институтов, субъектов и взаимодействий образует институциональную структуру агропродовольственного рынка.

16.2 Теневая экономика

Теневая экономика представляет собой противоправные, неучтенные государством виды экономической деятельности. Она включает в себя производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а также социально-экономические отношения между гражданами, социальными группами общества в целом.

Теневой экономика состоит из криминальных и некриминальных секторов. Согласно классификации ООН неофициальный сектор включает в себя следующие виды деятельности:

— скрытая, т.е. законодательно разрешённая, но официально не учитываемая деятельность в рамках формализованных структур и процедур. Может осуществляться с целью уклонения от уплаты налогов (например, работа предприятий промышленности в неучтенную «третью» смену);

— неформальная - законодательно разрешённая, но не учитываемая деятельность неформальных структур (например, работа подсобных рабочих при выполнении строительных работ без официального оформления по трудовому законодательству с оплатой выполненных работ наличными денежными средствами);

— нелегальная - законодательно запрещённая деятельность (контрабанда, незаконная продажа оружия).

В рамках агропродовольственного рынка присутствуют первые два вида теневой экономики, которые проявляются в следующем.

Скрытый характер проявляется в искажении отчетных данных предприятиями различных сфер АПК как с целью уклонения от уплаты налогов, так и с целью получения дополнительных доходов в ущерб формальным собственникам предприятий.

Неформальная проявляется в форме создания личных подсобных хозяйств в сельском хозяйстве, которые фактически являются крупными фермерскими хозяйствами или даже сельхозорганизациями.

Методы измерения масштабов теневой экономики:

- ✓ многофакторный анализ;
- ✓ расхождение между фактическими и официально учтенными трудовыми ресурсами;
- ✓ метод электробаланса;
- ✓ анализ объема операций;
- ✓ анализ записей налоговых книг.
- ✓ анализ соотношения наличных денег и вкладов;
- ✓ расхождение между расходами и доходами;
- ✓ анализ спроса на наличность;
- ✓ выборочные обследования и отклонения от средних значений

Институциональными причинами появления теневой экономики являются отсутствие эффективной системы государственных институтов, защищающей права собственности и договорные отношения; подчинение системы определенной группе индивидов и их собственным целям; высокие транзакционные издержки официального бизнеса.

Институциональные причины роста теневой экономики в России в 1990-х гг.

1. Отказ государства выполнять ранее возложенные на него функции

2. Существенное ослабление системы наказаний
3. Нарушение status quo в обществе
4. Рост коррупции
5. Развал системы правовых институтов
6. Распространение неформальных поведенческих моделей

Затраты, связанные с организацией легальной деятельности: получение формального или неформального разрешения на предпринимательскую деятельность; получение прав на покупку или владение земельными участками; официальный найм рабочих с необходимостью осуществлять страховые отчисления; знание и соблюдение соответствующих законов и нормативов; получение информации о ценах, качестве и количестве конкретных товаров и услуг, о потенциальных клиентах; затраты на получение кредита; покупка сырья и материалов и ее документальное оформление; подключение к инженерной инфраструктуре (сети электро-, водо-, газоснабжения) и их дальнейшее использование; уплата налогов; система контроля за выполнением условий договоров др.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определения основным понятиям: агропродовольственный рынок, институт, субъект агропродовольственного рынка?
2. В чем отличие между субъектами и институтами агропродовольственного рынка?
3. Охарактеризуйте потребителя как коллективного субъекта?
4. Что такое теневая экономика, из чего она складывается?
5. Приведите примеры элементов теневой экономики в современном российском АПК?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Болохонов, М. А. Классификация особенностей, влияющих на институциональную структуру продовольственного рынка [Текст]/ М. А. Болохонов // Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики: сб. материалов II всерос. науч. -практ. конф. - Саратов, 2010.
2. Болохонов, М. А. Проблемы эффективности организационной структуры сельскохозяйственных предприятий [Текст]/ М. А. Болохонов // Система управления современной организацией: проблемы организационного проектирования, логистического управления и информационной безопасности: сб. материалов всерос. науч. -практ. конф. – Волгоград. – М.: ООО «Глобус», 2009.
3. Болохонов, М. А. Субъекты продовольственного рынка и рыночная эффективность // Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики [Текст] : материалы III всерос. науч.-практ. конф. / Министерство сельского хозяйства РФ, ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И.Вавилова», Факультет менеджмента и агробизнеса, Кафедра экономики сельского хозяйства ; ред. С. В. Монахов [и др.]. - Саратов : "КУБиК", 2011.
4. Виноградова, А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. /А.В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет. – 2012. – 70 с.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Болохонов, М. А.** Классификация особенностей, влияющих на институциональную структуру продовольственного рынка [Текст]/ М. А. Болохонов // Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики: сб. материалов II всерос. науч. -практ. конф. - Саратов, 2010.
2. **Болохонов, М. А.** Проблемы эффективности организационной структуры сельскохозяйственных предприятий [Текст]/ М. А. Болохонов // Система управления современной организацией: проблемы организационного проектирования, логистического управления и информационной безопасности: сб. материалов всерос. науч. -практ. конф. – Волгоград. – М.: ООО «Глобус», 2009.
3. **Болохонов, М. А.** Субъекты продовольственного рынка и рыночная эффективность // Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики [Текст] : материалы III всерос. науч.-практ. конф. / Министерство сельского хозяйства РФ, ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И.Вавилова», Факультет менеджмента и агробизнеса, Кафедра экономики сельского хозяйства ; ред. С. В. Монахов [и др.]. - Саратов : "КУБиК", 2011.
4. **Виноградова, А.В.** Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. /А.В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет. – 2012. – 70 с.
4. Институциональная экономика: сборник заданий / Е.В. Савченко. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. – 36 с.
5. Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. - 704 с.
6. Институциональная экономика : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.
7. **Коуз, Р.** Фирма, рынок и право / Р. Коуз. - М.: Дело ЛТД, 1993.- 192 с;
8. **Кузьминов, Я.И.** Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный
9. **Майерсон, Р.** Равновесие по Нэшу и история экономической науки / Р. Майерсон // Вопросы экономики. – 2010. - № 6. - С. 26-43.
10. **Малкина, М.Ю.** Экономическая теория. Часть I. Микроэкономика / М. Ю. Малкина. - Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2009. – 436 с.
11. **Московский, А.** Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. Московский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 110-124.
12. **Нуреев, Р.М.** Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
13. **Олейник, А.Н.** Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.
14. **Сторчевой, М.** Новая модель человека для экономической науки / М. Сторчевой // Вопросы экономики. – 2011. - №4. - С. 78-98.
15. **Фролов, Д.** Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008. - № 11. - С.90-101.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Лекция 1 Предмет изучения дисциплины	4
1.1 История зарождения и основные направления развития институционализма.....	4
1.2 Традиционный и новый институционализм	5
Вопросы для самоконтроля.....	6
Список литературы.....	6
Лекция 2. Институты, нормы и правила.....	7
2.1 Институты: причины формирования и роль в экономике и обществе.....	7
2.2 Нормы и правила, основные классификации правил.....	8
Вопросы для самоконтроля.....	9
Список литературы	9
Лекция 3. Теория неопределенности.....	10
3.1 Связь теории с институциональными исследованиями	10
3.2 Классификация неопределенностей	11
Вопросы для самоконтроля.....	12
Список литературы	13
Лекция 4. Теория асимметрии информации.....	14
4.1 Теория асимметрии информации	14
4.2 Асимметричная информация о качестве товара	15
Вопросы для самоконтроля.....	17
Список литературы	17
Лекция 5. Модели поведения человека в институциональной экономике	18
5.1 Модель экономического человека	18
5.2 Принцип рациональности	18
Вопросы для самоконтроля.....	20
Список литературы	20
Лекция 6. Теория прав собственности.....	21
6.1 Истоки и значение теории прав собственности	21
6.2 Классификации правомочий	21
Вопросы для самоконтроля.....	22
Список литературы	22
Лекция 7. Теория трансакционных издержек. Теорема Коуза.....	23
7.1 Понятие и виды трансакций	23
7.2. Теорема Коуза	23
Вопросы для самоконтроля.....	25
Список литературы	25
Лекция 8. Теория оптимальных контрактов и теория общественного выбора ...	26
8.1 Сущность теории контрактов.....	26
8.2 Типы контрактов и механизмы управления договорными отношениями	26
8.3 Сущность теории общественного выбора	27
Вопросы для самоконтроля.....	28
Список литературы	29
Лекция 9. Теория игр и типы равновесий.....	30
9.1 Теория игр и институциональная экономика	30

9.2 Типы равновесий	30
9.3 Игровые стратегии.....	32
Вопросы для самоконтроля.....	33
Список литературы	33
Лекция 10. Теория экономических организаций и групп	34
10.1 Понятие «организация» в экономической теории	34
10.2 Организация и группы.....	34
Вопросы для самоконтроля.....	35
Список литературы	35
Лекция 11. Фирма как экономическая организация	36
11.1 Современная теория фирмы	36
11.2 Контрактная теория фирмы	37
11.3 Сравнительный анализ форм экономических организаций	38
Вопросы для самоконтроля.....	39
Список литературы	39
Лекция 12. Теория государства	40
12.1 Теория государства	40
12.2 Модель стационарного бандита МакГира – Олсона	41
Вопросы для самоконтроля.....	41
Список литературы	41
Лекция 13. Теория рынка.....	42
13.1 Основные положения теории рынка	42
13.2 Рынок как институциональное соглашение	43
Вопросы для самоконтроля.....	45
Список литературы	45
Лекция 14. Теория сетевых эффектов.....	46
14.1 Понятие и свойства сетевого блага	46
14.2 Сетевые эффекты	47
Вопросы для самоконтроля.....	48
Список литературы	48
Лекция 15. Теория институциональных изменений.....	49
15.1 Причины институциональных изменений	49
15.2 Неформальные институты	50
Вопросы для самоконтроля.....	51
Список литературы	52
Лекция 16. Институциональная структура российского агропродовольственного рынка и теневая экономика	53
16.1 Основные понятия	53
16.2 Теневая экономика	56
Вопросы для самоконтроля.....	57
Список литературы	57
Библиографический список.....	58
Содержание.....	59