Раздел 4 Формирование механизмов устойчивого развития экономики промышленных отраслей, предприятий, корпораций, а также систем управления производством, инноваций и т.д.

Тема 7. Формирование систем механизмов, методов устойчивого развития экономики, промышленных предприятий, отраслей, сфер деятельности и экономической безопасности

1. Основы функционирования примышлённых предприятий, способы и механизмы их устойчивого развития

Тема 8. Формирование механизмов внутрифирменного, стратегического планирования, форм собственности гармонизации промышленной и мировой политики, товарных рынков внешнеторговой деятельности

1. Сущность, механизм и методология стратегического планирования

1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Вопросы темы

1. Методологические предпосылки неоклассики, их ограниченность.

2. Зарождение институционализма, его методологические истоки.

3. Современное состояние институциональной экономики.

4. Предмет и метод институциональной экономики.

1. Методологические предпосылки неоклассики, их ограниченность

До возникновения институционализма в конце XIX столетия в экономической науке господствовали неоклассические представления об экономическом поведении. Период становления неоклассики совпал по времени с периодом активного развития естественных наук. Это не могло не способствовать осуществлению попыток применения рациональных принципов и точных методов исследования к изучению социально-экономической реальности и толкованию поведения экономических субъктов.

Неоклассическая теория базируется на следующей поведенческой модели: индивиды принимают решения рационально, т.е. таким образом, чтобы максимизировать свою полезность, и применяют для этого всю доступную информацию. Одновременно предполагается, что их выбор определяется только величиной ожидаемой выгоды и не зависит от политического, социального, психологического, этического, эмоционального и иных контекстов принятия решений. Подобная позиция, подразумевающая рассмотрение людей как самодостаточных, не зависящих от внешней среды субъектов интересов, целей и действий и объяснение общественных, надындивидуальных феноменов «микропричинами», носит название методологического индивидуализма.

Помимо принципов неограниченной рациональности и индивидуализма к методологическим предпосылкам неоклассической теории относятся:

– Устойчивость предпочтений. По утверждению неоклассиков, предпочтения каждого индивида постоянны, известны ему, не зависят от других субъектов, обладают свойством ненасыщаемости и сопоставимы между собой в зависимости от способности приносить полезность при реализации. Все же, многочисленные наблюдения показали, что в действительности люди склонны изменять свои предпочтения в зависимости от своего эмоционального состояния, внешних обстоятельств и иных неэкономических факторов.

– Совершенство рынка как среды. Еще классик Адам Смит (1723 – 1790) писал о том, что в условиях отсутствия государственного вмешательства в экономику спрос естественным образом уравновешивается предложением. При наличии устойчивых предпочтений рыночное равновесие приобретает стабильный и предсказуемый характер, так как игроки могут точно предугадывать реакции друг друга. Кроме того, сами рыночные сделки бесплатны, т.е. не сопряжены с дополнительными издержками.

Тем не менее, уже в XIX веке было замечено, что атрибутом рыночной экономики являются кризисы перепроизводства и, в то же время, рынок зачастую не обеспечивает достаточный выпуск социально значимых благ. Помимо этого, заключение сделок не бесплатно, но сопряжено с затратами ресурсов – трансакционными издержками.

– Полнота информации. Неоклассики полагали, что информация, необходимая субъектам для принятия решений, в полном объеме содержится в ценах и поэтому может быть получена экономическими агентами без каких-либо издержек. Цены как меновые пропорции указывают на сравнительную ценность благ и ресурсов и, соответственно, на то, на чем следует экономить и в чем, наоборот, имеется настоятельная потребность. Кроме того, считалось, что сами агенты наделены абсолютными когнитивными (познавательными) способностями для регистрации и обработки всей поступающей им информации. На практике же информация асимметрична, и ее получение сопряжено с затратами. Полная информация встречается лишь на сильно локализованных рынках, где участники сделок лично знают друг друга, либо при системе директивного планирования.

– Независимость участников сделок друг от друга. Эта предпосылка справедлива лишь для рынков совершенной конкуренции, однако они являются абстракцией.

– Всегда существующее, единственное и совпадающее с оптимумом по Парето равновесие во взаимодействиях экономических агентов. В действительности же равновесие достигается далеко не всегда и зачастую не соответствует критерию Парето. Кроме того, равновесие системы не в состоянии объяснить ее эволюцию и непрерывную изменчивость.

2. Зарождение институционализма, его методологические истоки

Возникнув в конце XIX века, институционализм нацеливается на устранение противоречий в положениях неоклассической школы. Причем реализация этой задачи связывалась первыми институционалистами с созанием своего оригинального исследовательского подхода, во многом противоположного методологическому подходу неоклассической школы.

К виднейшим представителям «старого институционализма» относятся американские ученые Торстейн Веблен (1857 – 1929), Джон Р. Коммонс (1862 – 1945) и Уэсли Митчелл (1874 – 1948). Годом рождения ин-ституционализма считается 1898 год, ознаменовавшийся выходом в свет работы Т. Веблена «Почему экономика не является эволюционной наукой». Сам термин «институт» был введен в научный оборот несколько позже, в 1918 г., американским исследователем Уолтоном Гамильтоном (1881 – 1958) в его работе «Институциональный подход к экономической теории».

Недостаток интереса к институционализму в 1930-1960-е гг. был обусловлен неопределенностью понятия «институт», отсутствием специфической методологии и единого категориального аппарата, преимущественно описательным характером исследований. Отвлечению внимания научных кругов от институционализма способствовали и такие события, как выделение социологии в самостоятельную область знаний; разработка в рамках неоклассики теорий несовершенной и монополистической конкуренции; выход в свет книги Джона Мейнарда Кейнса (1883 – 1946) «Общая теория занятости, процента и денег» (1936); развитие эконометрики. Лишь в 1970-е гг. институционализм получил новый импульс к развитию. В 1990-е гг. институциональный анализ также пользовался повышенным спросом из-за необходимости изучения переходных процессов в бывших социалистических государствах.

Признанию институционализма как самостоятельного направления экономической мысли в 1970-е гг. в значительной мере способствовали работы Дж. Коммонса и еще одного американского ученого – Рональда Коуза (1910 – 2013). Критика неоклассической теории, с которой в разное время выступали оба исследователя, существенно дополнила данную теорию и была позитивно воспринята научным сообществом.

3. Современное состояние институциональной экономики

Р. Коуз наряду с Арменом Алчианом (1914 – 2013), Джеймсом Бью-кененом (1919 – 2013), Гарольдом Демсецем (род. в 1930), Дугласом Нортом (род. в 1920), Манкуром Олсоном (1932 – 1998), Гербертом Саймоном (1916 – 2001), Оливером Уильямсоном (род. в 1932), Треном Эггертссоном (род. в 1941) и др. считается представителем «второй волны» институционализма.

В рамках современного институционализма, зародившегося в 1970-е гг., выделяют два направления – неоинституционализм (neoinstitutional economics) и новый институционализм (new institutional economics). Ос-новной водораздел между ними связан с отношением к неоклассической школе.

По мнению Т. Эггертссона, одним из основоположников нового институционализма стал Г. Саймон, разработавший в середине 1950-х гг. концепцию ограниченной рациональности. Согласно данной концепции, в реальной жизни субъекты не располагают средствами для максимизации полезности и потому стремятся достичь лишь так называемой удовлетворенности. В дальнейшем концепция Г. Саймона была использована в научных изысканиях О. Уильямсона, который, в свою очередь, сформулировал понятие оппортунистического поведения, означающее уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения.

4. Предмет и метод институциональной экономики

Однозначное определение предмета и метода институциональной экономики вызывает определенные трудности в связи с наличием большого количества концепций и отсутствием единого толкования понятия «институт». В дальнейшем в качестве основного подхода будет использоваться подход Д. Норта, согласно которому институт – это совокупность правил, отраженных в формальных нормах и неформальных ограничениях и структурирующих взаимодействия людей.

Предметом институциональной экономики являются, во-первых, институциональные соглашения (договоры между экономическими агента-ми, направленные на снижение трансакционных издержек при распределении ограниченных ресурсов), во-вторых, институциональная среда (собственно институты) и, в-третьих, институциональные изменения.

Важной общей характеристикой методологии современного институционализма выступает и трансформация трактовки индивида. Так, главными поведенческими предпосылками отныне являются ограниченная рациональность и оппортунизм.

Одной из причин критики неоинституционализма как «продолжателя» традиций неоклассики выступает недоучет его представителями ментального фактора, который не тождественен рациональному эгоизму. Между тем, тип ментальности, или способ восприятия мира, господствующий в том или ином обществе, играет ключевую роль в выявлении мотивов экономического поведения индивида в ситуациях выбора.

В антропологии и психологии принято выделять два основных типа ментальности в зависимости от культурной принадлежности человека – восточный и западный. Первый ассоциируется с коллективизмом, терпимым отношением к противоречиям, изобретательностью, умозрительностью и интуитивностью решений. Он свойственен населению многих азиатских стран и России. Атрибутами второго выступают индивидуализм, аналитическое мышление, рациональность и практичность. Он, в свою очередь, доминирует среди жителей США и Европы.

К числу ученых, занимавшихся теоретическим анализом ментальных моделей экономического поведения, относится Д. Норт. Он отметил, что институты возникают и существуют не сами по себе, а являются в значительной мере порождением мышления и ментальных конструктов человека. При этом индивиды, обладающие различным культурным наследием, одни и те же феномены интерпретируют по-разному, что обусловливает вариативность выбора. Одновременно Д. Норт признавал, что институты оказывают обратное воздействие на ментальность людей и могут вызывать изменения их предпочтений. Ранее к похожему выводу пришел Т. Веблен. По мнению Т. Веблена, внешние обстоятельства формируют у человека привычки, которые, в свою очередь, в дальнейшем зачастую на-ходят отражение в его намерениях и убеждениях.

Тип ментальности позволяет привести множество индивидуальных моделей экономического поведения к единому знаменателю, понять их сходство как основу координации. Тем не менее, принадлежность к одному и тому же типу не означает полной унификации поведения. Существует большое количество индивидуальных и групповых факторов, влияющих на отклонение мотивации субъекта от общей ментальной модели.

2. ИНСТИТУТЫ И НОРМЫ

Вопросы темы

1. Понятие института.

2. Нормы и их признаки. Виды норм.

3. Институциональная система.

1. Понятие института

Понятие института не является чисто экономическим. Оно пришло в экономику из смежных общественных наук. Социология рассматривала его как совокупность ролей и статусов. Политическая философия – как общественную систему правил, которые определяют положение субъекта, его права и обязанности, разрешенные и запрещенные формы действий.

В общем понимании социальный институт – это форма организации и регулирования социальных отношений в различных сферах общественной жизни (экономические институты, политические институты, воспитательные институты и др.), придающая этим отношениям упорядоченность и являющаяся элементом социальной структуры. Институционализация отношений означает, что они осуществляются не произвольно, а в определенных формах.

В экономической теории понятие института было впервые включено в анализ Т. Вебленом. У исследователя, однако, нет однозначного определения экономического института. Под ним он понимал: распространенное представление об образе отношений между обществом и личностью; привычные виды реакции на стимулы; структуру производственного (экономического) механизма.

Институционалисты первой волны («старые институционалисты») также не дали четкого и приемлемого в аналитическом плане определения экономического института.

У. Гамильтон (автор термина «институционализм») рассматривал институт в качестве преобладающего и устойчивого способа мышления или действия, ставшего обычаем социальной группы или социума в целом. Дж. Коммонс отождествлял его с рамками, которыми общество ограничивает индивидуальное поведение. У. Митчелл видел в институтах вы-кристаллизовавшиеся из практики господствующие и стандартизированные общественные привычки.

В современной теории сохраняется неоднозначность представлений о сути понятия «институт».

Одним из определений института, получившим сегодня широкое признание и активно используемым в институциональном анализе, является определение Д. Норта. С его точки зрения, институт – это совокупность норм, выступающих эффективными ограничениями экономической деятельности, т.е. обладающих механизмами обеспечения исполнения.

Институты упорядочивают отношения людей, повышают предсказуемость их поведения и снижают издержки, связанные с осуществлением взаимодействий. К их функциям относятся: рамочное регулирование деятельности субъектов, минимизация числа конфликтов между ними; обеспечение стабильности и предсказуемости результатов хозяйственной деятельности; обеспечение свободы и безопасности действий в определенных рамках; минимизация затрат на обеспечение сделок, удешевление экономических коммуникаций в условиях неопределенности; передача знаний посредством формального или неформального обучения нормам.

2. Нормы и их признаки. Виды норм

В определении Д. Норта норма играет главенствующую роль, поэтому рассмотрим сначала это понятие. Норма – универсальная категория, связанная с самыми разными сферами деятельности человека. Применительно к экономической сфере под нормой понимается санкционированный способ экономического поведения в конкретной ситуации.

Экономическим нормам присущ ряд характерных признаков. Любая норма может быть идентифицирована и описана с их помощью. Основные признаки норм:

1. Круг адресатов нормы – лиц, чье поведение должно ей соответствовать;

2. Тип процесса (взаимодействия), в рамках которого норма действует;

3. Содержание нормы (предписания формы поведения);

4. Цель, достигаемая выполнением предписания;

5. Стимул следования предписанию;

6. Гарант нормы – субъект, уполномоченный контролировать выполнение предписания и приводить в действие стимул.

Различие личных и социальных норм связано с разным соотношением адресата нормы и ее гаранта.

В первом случае гарант нормы совпадает с ее адресатом в рамках одной личности. Тем самым норма предполагает внутреннее принуждение к следованию ей, и санкционированное поведение приобретает форму личной привычки. В случае социальной нормы гарант нормы не совпадает с ее адресатом. Здесь предполагается наличие механизма внешнего принуждения адресатов к выполнению предписания.

Для структурирования экономического поведения имеют значение именно социальные нормы. Согласно вышеприведенной классификации, их состав неоднороден и включает две группы норм, различающиеся формой фиксации: Формальные нормы, документально закрепленные в законе или иных признаваемых адресатами официальных документах (например, нормы обязательственного права, налогообложения, стандартизации товаров, сертификации и др.). Формальные нормы опираются на административные стимулы (силу закона) и персонифицированного гаранта их обеспечения (субъекта применения законного насилия). Неформальные нормы – укоренившиеся в сознании людей обычаи и традиции (например, нормы деловой этики, правила распределения общинных земель, правила гостеприимства, правила обмена дарами). Неформальные нормы опираются на моральные стимулы (силу общественного мнения) и неперсонифицированного гаранта их обеспечения (общество либо его часть).

Грань между формальными и неформальными нормами подвижна. Формальные правила могут быть восприняты общественным сознанием и превратиться в неформальные. С другой стороны, неформальная норма может получить правовое закрепление и стать формальной.

В реальной жизни формальные и неформальные нормы повсеместно соседствуют друг с другом. Это соседство в разных сферах экономики может принимать разные формы.

3. Институциональная система

Категории «норма» и «институт» не тождественны. Во-первых, помимо нормы институт обязательно включает механизм внешнего стимулирования. Во-вторых, в основе экономического института лежит не любая норма, влияющая на экономическое поведение, а нормы, являющиеся основополагающими для общественной организации производства, обмена и распределения. В-третьих, институт, как правило, представляет совокупность нескольких норм. Это связано с тем, что любая конкретная деятельность – сложное сочетание качественно разных процессов, каждый из которых регулируется особыми нормами. Например, институт контракта отражает не только соответствующие нормы договорного права, но также нормы, относящиеся к сфере прав собственности, деловой этики и т. д.

Совокупность действующих в экономике институтов образует институциональную систему экономики. Эта система неоднородна, поскольку включает самые разные институты, отличающиеся: по степени зрелости (развивающиеся, развитые и разрушающиеся); по отраслевой принадлежности (институты, функционирующие в строительстве, добывающей, текстильной, пищевой промышленности и пр.); по уровню хозяйствования, на которые распространяются (нано-, мини-, микро-, мезо-, макро-, мегаинституты); по географическим масштабам распространения (глобальные, национальные, региональные, локальные) и пр.

Неоднородность системы норм проявляется и в том, что некоторые из них обладают большей значимостью по сравнению с другими, т.е. выполняют в рамках институциональной системы конституирующую функцию. Такие нормы называются конституционными.

Институциональная система упорядочивает взаимодействия людей, повышает их предсказуемость и снижает издержки, связанные с их осуществлением. Однако разные ее составляющие играют в этом процессе неодинаковую роль. В этом плане в составе институциональной системы можно выделить два уровня: институциональную среду; институциональные соглашения.

Институциональная среда включает совокупность основополагающих норм и форм упорядочения взаимодействий: типы организационных структур, формальные нормы, обычаи, традиции, ценности, устойчивые образцы поведения. Характер и состав институтов, образующих институциональную среду, отражает состояние макросреды экономической деятельности (экономической, демографической, политической, правовой, социокультурной, географической, технологической и др.). Воздействие институциональной среды на экономику носит общий характер в том смысле, что образующие ее институты имеют значение для всех форм экономической деятельности вне зависимости от их отраслевой специфики и локализации.

Институциональные соглашения представляют договоренности между участниками взаимодействий, отражающие и конкретизирующие существующий экономический порядок, диктуемый институциональной средой. В отличие от институциональной среды институциональные соглашения не обладают универсальностью в плане регулирования экономического поведения. Разные области экономических взаимодействий предполагают свои, особые типы соглашений.

4. ТРАНСАКЦИИ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Вопросы темы

1. Трансакция как базовый элемент неоинституционального анализа.

2. Трансакционные издержки и их виды.

3. Трансакционные издержки и экономическая эффективность.

4. Измерение трансакционных издержек.

1. Трансакция как базовый элемент неоинстуционального анализа. В неоинстуциональном анализе трансакционые издержки – базовое понятие. Категория «трансакция» была введена в экономику представителем традиционного институционализма американским экономистом Дж. Коммонсом, по мнению которого, трансакция представляет собой не просто обмен товаров, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Он определял суть собственности как правовой контроль над вещью. Передача этого контроля осуществляется посредством трансакции. В рамках данного подхода трансакции представляют собой соглашения по обмену правами собственности. В этом понимания трансакция является социальной формой любого взаимодействия. Многообразие социальных взаимодействий предполагает и многообразие форм трансакций, в рамках которого особое место занимает экономическая трансакция. Особенность этой формы состоит в том, что она сопряжена с изменением благосостояния участников трансакции. Дж. Коммонс предложил различать экономические трансакции, исходя из двух основных характеристик. Во-первых, характера правовых позиций сторон, их симметрии либо асимметрии. Симметричные правовые отношения добровольное соглашение сторон, асимметричные обычно предполагают принуждение. Во-вторых, социальной формы взаимодействия: межличностной, когда его участниками являются отдельные люди, либо межгрупповой, при которой сторонами взаимодействия выступают группы лиц. Согласно указанным критериям Дж. Коммонс выделил три типа трансакций: торговые, управления и рационирования. Торговые трансакции (трансакции сделки). В рамках торговой трансакции осуществляется обмен правами собственности, в результате которого экономические агенты повышают свое благосостояние. Отличительным признаком торговой трансакции является то, что она опосредует передачу богатства из рук в руки, а не его производство. Другим ее признаком является взаимность обмена правами собственности, придающая отношениям сторон симметричный характер.

2. Трансакционные издержки и их виды

В неоклассической теории объектом анализа экономических взаимодействий является обмен как передача из рук в руки блага – носителя определенных потребительских характеристик. При этом обмен благами осуществляется мгновенно в одном месте и в условиях совершенства информации. Стороны обмена ведут себя как рациональные субъекты, реализующие простое следование собственным интересам как форму эгоистического поведения. В таком понимании обмен не предполагает каких-либо затрат на свое осуществление. Категория издержек, конечно, является предметом изучения неоклассической теории, однако издержки воспринимаются ею как затраты, связанные с преобразованием исходного сырья в готовый продукт.

Вместе с тем, реальные экономические взаимодействия существенно отличаются от идеальной неоклассической модели обмена. Они, как правило, осуществляются в условиях несовершенства рыночной среды и потому сопряжены с затратами экономических субъектов на поиск партнера, ведение с ним переговоров, заключение соглашения, контроль за соблюдением договоренностям и пр. Кроме того, эгоистическое поведение участников взаимодействий далеко не всегда является простым следованием собственным интересам, но часто принимает форму оппортунистического поведения, направленного на максимизацию своих выгод в ущерб партнеру. В этой ситуации экономические агенты вынуждены предпринимать усилия по противодействию недобросовестному поведению контрагентов. Все это сопряжено с издержками, не имеющими никакого отношения к трансформации исходных ресурсов в готовый продукт.

Критика неоклассических представлений об обмене без затрат послужила основой для пересмотра представлений о природе и структуре экономических издержек. Институциональная экономика из неоднородности этой категории, предлагая выделять в составе экономических издержек два принципиально разных вида. Трансформационные издержки, обусловленные потребностями реализации технологических процессов создания благ и их доведения до сферы потребления, и трансакционные издержки, связанные с обеспечением социальных отношений и связей, опосредующих эти процесса.

Трансакционные издержки – один из центральных элементов институциональной теории. К ним относятся любые затраты (денежные, материальные, психологические, времени), связанные с обеспечением обмена правами собственности. Для понимания феномена трансакционных издержек наиболее существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом индивидов; неопределенность среды, в которой осуществляются трансакции. Это свойство обусловлено неполнотой и искаженностью информации, доступной для участников трансакций, а также невозможностью ее точной интерпретации в силу ограниченных познавательных способностей индивидов.

Учитывая эти аспекты, трансакционные издержки можно интерпретировать как издержки человеческих отношений, связанные с согласованием поведения экономических агентов, преследующих собственный интерес, в условиях неопределенности.

Поскольку трансакционные издержки возникают тогда, когда экономические субъекты обмениваются правами собственности, их формирование связано с осуществлением всех видов действий, необходимых для осуществления такого обмена. К таким видам деятельности относятся: поиск информации о ценах и качестве, а также поиск потенциальных покупателей и продавцов и информации об их репутации; торги (переговоры) с потенциальными партнерами, необходимые для выявления подлинных их позиций и поиска взаимоприемлемого решения, а также заключение соглашения в случае выработки такого решения; надзор за партнерами по соглашению, обеспечение выполнения его условий и взыскания убытков в случае необходимости; защита прав собственности от посягательства третьей стороны и ряд других.

Соответственно этим видам деятельности, институциональная экономика выделяет разные виды трансакционных издержек.

Издержки поиска информации, или издержки выявления альтернатив. Это издержки, обусловленные поиском наиболее выгодной цены и других условий контракта в условиях неопределенности. Перед тем, как субъектом будет совершена сделка, он должен располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих благ, каковы сложившиеся на данный момент условия их купли-продажи. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

Издержки измерения. Издержки этого рода связаны с тем, что любой продукт или услуга – это комплекс характеристик, и в акте обмена учитываются лишь некоторые из них, причем точность оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться суррогатами. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. Эти измерения заключаются в определении параметров обмениваемых прав (цвета, размера, веса, количества и т.д.), а также в определении прав собственности (права пользования, права получения и отчуждения дохода). Издержки ведения переговоров. Достижение соглашения требует времени и отвлечения значительных средств на проведение переговоров с потенциальными партнерами об условиях обмена, на анализ и сопоставление альтернативных предложений и принятие оптимального решения, а также на заключение соглашения и его оформление. Одним из инструментов снижения издержек этого рода является стандартизация договоров. Кроме того, для снижения издержек заключения контракта часто используют в качестве гаранта третью строну, которая отчасти может компенсировать недостаток взаимного доверия сторон. Издержки мониторинга. Они включают затраты ресурсов, связанные с отслеживанием хода реализации заключенных соглашений и выполнения сторонами своих обязательств. Необходимость контроля обусловливается возможностью недобросовестного поведения партнера в форме уклонения от достигнутых договоренностей. Издержки защиты от оппортунистического поведения. Возможность неполного исполнения стороной договора своих обязательств оборачивается для его партнера потерями. Предотвращение такого рода потерь связано с созданием защитных механизмов, блокирующих оппортунистические устремления. Затраты на такие механизмы формируют данный вид трансакционных издержек. Помимо них издержки защиты от оппортунистического поведения включают также потери, которые несут экономические агенты от такого поведения в случаях отсутствия механизмов защиты либо их неэффективности.

Издержки адаптации контракта к непредвиденным изменениям. В условиях неопределенности стороны, заключающие соглашение, не в состоянии предусмотреть все возможные изменения той среды, в которой соглашение будет реализовываться. Изменения ситуации, не предусмотренные достигнутым соглашением, снижают эффективность достигнутых ранее договоренностей и требуют их корректировки. Корректировка связана с затратами на переговоры и оформление новых договоренностей. Издержки адаптации включают также потери ввиду инерционности этого процесса, вследствие чего на протяжении известного периода стороны продолжают реализовывать ставшие неэффективными договоренности.

Издержки спецификации и соблюдения прав собственности. Трансакция как отчуждение в той или иной мере прав собственности предполагает установление и фиксацию прав на объект в качестве своей необходимой предпосылки. Поэтому необходимыми условиями являются асимметрия в распределении этих прав до начала контактов и новое за-крепление прав после их осуществления. Это предполагает механизм фиксации и защиты прав собственности. Все затраты, связанные с функционированием этих механизмов входят в категорию трансакционных издержек. Сюда же относятся затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав.

Издержки защиты от третьих лиц. Имеются в виду лица, не являющиеся сторонами контракта, но претендующие (законно или незаконно) на присвоение части выгод от его реализации (государство, мафия и др.). Затраты ресурсов, связанные с противодействием таким претензиям формируют данный вид трансакционных издержек. В их состав включается также ущерб в виде потери части выгод, если их перераспределения в пользу третьих лиц не удалось избежать.

Трансакционные издержки можно также классифицировать по критерию «этапы контрактного процесса». При этом выделяются две их группы: предконтрактные («ex ante») издержки, в которые включаются издержки поиска информации, в том числе о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, издержки ведения переговоров; издержки измерения товаров и услуг; издержки заключения контракта. постконтактные («ex post») издержки. К ним относятся издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма; издержки адаптации контракта; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав; потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной их защиты; издержки защиты от претензий со стороны третьих лиц.

3. Трансакционные издержки и экономическая эффективность

Трансакционные издержки имеют важное экономическое значение не только потому, что они сопряжены с непроизводительным расходованием ограниченных ресурсов и, тем самым, являются вычетом из общественного благосостояния. Вне зависимости от того, на кого ложится бремя их финансирования, трансакционные издержки увеличивают стоимость благ для их конечных потребителей. Это обусловливает сокращение спроса в экономике и масштабов происходящих в ней обменных процессов.

В разных областях экономических взаимодействий уровень трансакционных издержек различен, поэтому различно и их влияние на конечную цену благ и уровень спроса на них. Это обусловливает деформацию структуры обменных процессов относительно той, которая соответствует эффективному распределению ограниченных ресурсов между сферами их применения. Наличие положительных трансакционных издержек как фактора, сокращающего масштабы обмена и деформирующего его структуру, таким образом, препятствует оптимальному распределению ресурсов и достижению максимального общественного благосостояния в соответствии с оптимумом по Парето. В связи с изложенным, уровень трансакционных издержек в экономике и ее различных сферах имеет значение с точки зрения эффективности хозяйственной деятельности.

Трансакционные затраты общества на том или ином этапе экономического развития не произвольны. Они предопределяются действием многих факторов, влияние которых может носить разный знак и по-разному проявляться в различных сферах взаимодействий. Рассмотрим наиболее значимые.

Неопределенность. Она связана с отсутствием четкой и поддающейся познанию закономерности будущего развития событий, важных для экономических взаимодействий. По мере усложнения экономической системы, роста ее масштабов и элементного состава, дифференциации структуры производства технологий и т. д. неопределенность имеет тенденцию к росту. Сложнее и обширнее оказывается информация, необходимая для принятия оптимального решения. Это ухудшает информационную обеспеченность принимаемых решений. Соответственно, возрастает вероятность неэффективного выбора и потери от него.

Специфичность объекта трансакций. Наиболее значимой характеристикой объекта с точки зрения формирования трансакционных издержек является его специфичность. Она непосредственно влияет на форму организации отношений. По мере роста специфичности обменов, что является характерной чертой экономического развития, растут возможные потери от неэффективных договоренностей или от их нарушений. Это предъявляет более высокие требования к информационному поиску, к выбору партнера и четкости соглашений, к механизмам их обеспечения и адаптации, к контролю за процессом. Все это влечет рост трансакционных издержек.

Масштабы трансакций. Чем они выше, тем на больший объем обмениваемых ресурсов распределяются трансакционные издержки, связанные с данным обменом. Иными словами, для однородных трансакций возникает экономия на масштабе. Существует оптимальный объем взаимодействий, обеспечивающий в рамках существующих условий обмена минимум трансакционных затрат на единицу обмениваемого ресурса. Для каждого вида ресурса и ситуации обмена оптимум свой.

Регулярность отношений. Она проявляется в частоте возобновления отношений сторон взаимодействия в прежней форме. Эти отношения могут быть как регулярными (непрерывными либо систематически повторяющимися), так и нерегулярными (спорадически повторяющимися либо разовыми. С ростом регулярности отношений связанные с ними трансакционные издержки имеют тенденцию к снижению. Тому есть ряд причин. Растет возможность применения сторонами трансакций более экономичных специализированных механизмов организации обмена. Появляется возможность использования ими эффективных механизмов контроля и защиты обмена, которые в принципе неприменимы в нерегулярных трансакциях. Регулярность способствует наработке сторонами позитивного и негативного опыта и совершенствованию взаимоотношений.

Состояние институтов. Роль институтов, упорядочивающих взаимодействия, связана с тем, что они, во-первых, являются нормами общего действия и, во-вторых, обладают свойством общественных благ. Однажды установленные правила, способствующие снижению того или иного вида трансакционных издержек, могут почти бесконечно распространяться на новые массы сделок, приводя к масштабному сокращению этой компоненты затрат в масштабе общества. И, наоборот, ухудшение институциональной среды способно вызвать общий рост трансакционных издержек.

Как было отмечено ранее, наличие положительных трансакционных издержек оказывает негативное влияние на эффективность экономики, препятствуя оптимальному распределению в ней ограниченных ресурсов. Этим их негативное влияние, однако не исчерпывается. Трансакционные издержки также являются сдерживающим фактором для экономического развития, что обусловлено их тенденцией к росту в ходе этого развития.

Отдача исходных ресурсов зависит от способа их трансформации в производимые продукты. Чем эффективнее технология, использующая данный ресурс, тем выше его отдача при перемещении в данный технологический процесс. Важнейшей предпосылкой перехода к более совершенным способам трансформации является специализация производства, последовательное сосредоточение производственных единиц на создании особых продуктов, отличных от других набором свойств.

Обособление производства разнородных продуктов сочетается с его концентрацией – ростом масштабов однородного производства в рамках отдельных хозяйственных единиц. Все это создает условия для прогресса технологий, применения более совершенных и эффективных средств производства. Переход к более совершенным технологиям, обусловливая рост отдачи ресурсов, приводит к снижению уровня трансформационных издержек в экономике и росту общественного благосостояния.

Экономия трансформационных издержек растет по мере роста уровня специализации. Но развитие специализации сопряжено с ростом обмена в экономике. При этом обмен растет опережающими темпами по сравнению с ростом уровня специализации, поскольку число связей между участниками обмена находится в квадратичной зависимости от количества этих участников.

Обмен связан с трансакционными издержками, которые, соответственно, быстро возрастают по мере роста уровня специализации производства. Возрастающие трансакционные издержки являются вычетом из той экономии на издержках трансформации, которую создает процесс совершенствования техники и технологии производства. Чем большим оказывается этот вычет, тем меньшие выгоды получает общество от технического прогресса. Если бы имела место неизменность во времени форм и механизмов организации экономического обмена, то на определенном этапе развития дальнейшее углубление специализации производства и сопутствующий ей технологический прогресс оказались бы невозможными. Общество вынуждено было бы отказаться от части технологий, эффективных в трансформационном плане.

4. Измерение трансакционных издержек

Представителями институционального направления предпринимались попытки разработать методы оценки величины трансакционных издержек. Один из подходов состоит в том, чтобы четко специфицировать издержки в каждом конкретном случае. В одном случае, например, это издержки входа на рынок (регистрация фирмы, получение лицензии), в другом – издержки, связанные с заключением и защитой контрактов, и т.д.

При поэлементном разбиении многие составляющие этих издержек оказываются вполне измеримы.

Иной подход предложили Дж. Уоллис и Д. Норт. Для отнесения затрат к издержкам трансакций ими был использован следующий критерий: с точки зрения потребителя, этими издержками являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу; с точки зрения продавца, этими издержками являются все его затраты, которые он не нес бы, если бы «продал» товар самому себе. На базе этого подхода была предпринята попытка определить размеры трансакционного сектора в экономике США и тенденции его развития.

Расчет производился на основе определения совокупного объема ресурсов фирм, оказывающих трансакционные услуги, а также измерения ресурсов, выделяемых на трансакционные услуги фирмами, производящими другие товары и услуги. К фирмам, оказывающих трансакционные услуги, отнесены фирмы «трансакционных отраслей». А именно, функционирующих в следующих сферах: финансы и операции с недвижимостью. Основная функция этих фирм – обеспечение передачи прав собственности; банковское дело и страхование. Их основная функция – посредничество в осуществлении обменов и снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности; правовые или юридические услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации и контроля выполнения условий контрактов; оптовая и розничная торговля. Она трактовалась как трансакционная отрасль, хотя включает как трансакционные, так и трансформационные услуги.

К трансакционному сектору экономики Норт и Уоллис также отнесли услуги: государства. К трансакционным услугам в государственном секторе отнесены: национальная оборона, полиция, воздушный и водный транспорт, финансовое управление и общий контроль; образование, здравоохранение, содержание автомагистралей, пожарная охрана и т.д. внутрифирменные трансакционные услуги. Для их количественной оценки было предложено выделить профессии, которые напрямую связаны с выполнением трансакционных функций (деятельность по приобретению ресурсов; распределению производимого продукта; координацией и контролем за выполнением трансформационных функций). Величина издержек определялась через начисление заработной платы работников этих профессий.

В результате исследования было выявлено, что рост трансакционного сектора экономики США, вырос с четверти ВНП в 1870 г. до половины ВНП в 1970 г. Резкое увеличение трансакционного сектора, началось в середине XIX в. в связи с развитием сети железных дорог, что подготовило почву для расширения рынков. Факторами, вызвавшими рост трансакционного сектора, явились: углубление специализации и разделения труда, увеличившее число заключаемых сделок. Это обусловило рост расходов на получение и обработку информации. Рост числа сделок сопровождался ростом их обезличенности с развитием рыночных отношений, что привело к возрастанию затрат на обеспечение прав собственности и защиту контрактов; увеличение масштабов предприятий и рост капиталоемкости технологий. Бесперебойное функционирование крупного производства, реализующего сложные технологии, потребовало создания механизмов, обеспечивающих устойчивость поступления ресурсов и реализации производимой продукции, а также эффективную координацию и контроль за действиями людей внутри фирмы. Это привело к возрастанию удельного веса внутрифирменных трансакционных услуг в трансформационном сек-торе экономики; усиление роли и влияния государства.

Рост масштабов трансакционного сектора и доли трансакционных издержек в общем объеме экономических издержек сопровождался уменьшением средних трансакционных издержек на одну сделку. В конечном счете, развитие трансакционного сектора было обусловлено именно тем, что снижение издержек на одну трансакцию открыло путь дальнейшему углублению специализации и разделения труда.

5. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

Вопросы темы

1. Контракт в институциональной экономике.

2. Оппортунизм в контрактных отношениях.

3. Заключение и реализация контракта.

4. Методы борьбы с контрактным оппортунизмом.

1. Контракт в институциональной экономике Контракт можно определить как добровольное соглашение между самостоятельными экономическими агентами. Соглашение может считаться контрактом, если в нем реализованы принципы: свободы договора и принцип согласования интересов сторон. Свобода договора означает, что агенты действуют самостоятельно, без принуждения, а, значит, ими движет исключительно экономический мотив - собственная выгода. Заключение соглашения в этих условиях отражает компромисс интересов сторон. Если в юридическом смысле, контракт предполагает обмен гражданскими правами и обязанностями, то институциональная экономика трактует эту категорию шире. Согласно институциональным представлениям понятие контракта, во-первых, охватывает любые, а не только гражданские отношения (в частности, отношения между государством и обществом). Во-вторых, к контрактам относятся не только соглашения, исполнение которых поддерживается законом, но и соглашения, обеспечение которых базируется на неформальных нормах, действующими в данной социальной среде. В-третьих, к контрактам относится широкий круг неявных соглашений, которые считаются заключенными «по умолчанию», и которые не требуют явного закрепления в той или иной форме. Таким образом, институциональная экономика относит к контрактам любые отношения, которые стороны стремятся поддерживать. Любой контракт характеризуется тремя атрибутами: субъекты контракта – стороны, заключившие его; предмет контракта – благо, по поводу которого заключен контракт; содержание контракта – права и обязанности, возникающие у сторон в результате его заключения. Институциональная экономика исследует контракт в контексте перераспределения редких ресурсов, понимая под ним согласование двусторонней или многосторонней трансакции, в результате которой происходит перераспределение прав собственности на предмет контракта. Иными словами, под контрактом ею понимается добровольное соглашение между самостоятельными экономическими агентами относительно правил обмена правами собственности. Правила, которые согласуют стороны контракта, не произвольны, в них находит отражение не только предпочтения партнеров, но также состояние внешнего институционального окружения. На поведение сторон контракта влияют «правила игры», задаваемые этим окружением. Выбирая те или иные предмет и содержание контракта, стороны вынуждены строить свои отношения с учетом существующих формальных и неформальных норм экономического поведения, актуальных для данного типа отношений. Однако большая часть этих норм не отражается в контракте в явном виде. Существуют различные классификации контрактов, отражающие разные критерии их различения. Выделяются следующие типы контрактов: полные и неполные (критерий – однозначность определения права и обязанностей сторон при всех возможных изменениях внешней среды в будущем); формальные и неформальные (критерий – наличие документального оформления договоренностей); явные и неявные (критерий – наличие или отсутствие явного выражения сторонами готовности к сотрудничеству при заключении контракта); моментальные, краткосрочные и долгосрочные (критерий – продолжительность периода исполнения достигнутых договоренностей); регулярные и нерегулярные (критерий – возобновляемость контрактных отношений в данной форме между конкретными партнерами); стандартные и нестандартные (критерий – унифицированность условий контракта для широкого круга потенциальных участников отношений); индивидуальные и коллективные (критерий – характер субъектов контрактных отношений); самовыполняющиеся и защищенные с помощью третьей стороны (критерий – необходимость участия лица, не являющегося стороной контракта, в обеспечении соблюдения его условий); в условиях симметрии либо асимметрии информации или переговорной силы (критерий – степень равенства информационных и переговорных позиций сторон); и др. С точки зрения включенности в сеть формальных и неформальных отношений различают классический, неоклассический и отношенческий контракты. Классический контракт – это двусторонний контракт, основанный на существующих нормах, имеющих универсальное значение (по преимуществу, формальных юридических нормах), четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. В силу этого классический контракт предполагает полноту и исчерпывающую формализацию условий. Полнота контракта является следствием особого типа отношений сторон. Это моментальные либо краткосрочные отношения, складывающиеся по поводу общих ресурсов.

Характер предмета контракта делает личность партнера несущественной для каждого из участников, поскольку издержки его замены край-не малы. Урегулирование споров, возникающих в ходе выполнения договоренностей, осуществляется судебным порядком. Поскольку все условия контракта четко определены, выявление факта невыполнения сторонами своих обязательств и, соответственно, применение санкций к ним не вызывает трудностей. Неоклассический контракт. В отличие от классического этот тип контракта предполагает длительные отношения сторон по поводу специфических ресурсов. Это обусловливает его неполноту контракта. Пробелы в нем создают проблему адаптации, и контракт должен предусматривать механизм ее осуществления. Одновременно неполнота контракта создает предпосылки оппортунистического поведения. В определенной мере склонность партнеров к такому поведению блокируется специфичностью их отношений, которая обусловливает взаимозависимость сторон. Расторжение таких сделок связано с потерями. Однако контракт этого типа заключается по поводу ресурсов малой и средней специфичности, поэтому взаимозависимость партнеров не является абсолютной. Соответственно, неоклассический контракт, с одной стороны, не исключает недобросовестное поведение партнеров, а, с другой, не исключает смену партнера как доступную реакцию на подобное поведение. Неполнота неоклассического контракта исключает использование судебного порядка урегулирования споров. Поскольку такой контракт содержит не только всеобщие нормы, но и некоторые специфические нормы, принуждение к исполнению договоренностей предполагает предварительное уточнение прав и обязанностей участников и вынесение на этой основе решения о наличии нарушений. Поэтому здесь преобладает арбитражный порядок урегулирования споров, что придает неоклассическому контракту фактически трехсторонний характер. Отношенческие контракты предполагают долгосрочные и сверхдолгосрочные отношения, которые складываются по поводу высоко-специфических ресурсов. Длительность отношений по таким контрактам обусловливает высокий уровень неопределенности среды, в которой реализуются договоренности. Контракт в этом случае отличается высшей степенью неполноты и содержит лишь общие, рамочные условия взаимодействия сторон. Высокая специфичность отношений делает личность партнера уникальной. Замена партнера либо невозможна, либо сопряжена с запретительно высокими издержками. Расторжение контракта с ним связано с высокими потерями. Крайняя заинтересованность партнеров в поддержании отношений блокирует оппортунистическое поведение, возможность которого существует ввиду неполноты контракта. Угроза разрыва отношений настолько действенна для сторон контракта, что они предпочитают отказаться от нарушения взятых на себя обязательств. Отношенческие контракты являются самовыполняющимися, то есть, не требующими вмешательства третьей стороны для принуждения к исполнению договоренностей. Уровень неопределенности отношений здесь настолько высок, что третья сторона оказывается не в состоянии выступать арбитром в их спорах. Урегулирование спорных ситуаций происходит на основе достижения сторонами консенсуса в ходе неформальных переговоров (двухстороннего торга). Возможность его достижения основывается на общности интересов сторон: максимизация выгод одной из них оказывается возможной лишь при полном соблюдении интересов другой. Обоюдное стремление к поддержанию консенсуса одновременно и снимает остроту проблемы адаптации контракта.

2. Оппортунизм в контрактных отношениях. В контрактных отношениях оппортунизм проявляется в стремлении сторон договора использовать контрактную неполноту, недостаток и асимметричное распределение информации, специфичность сделки для увеличения собственных выгод за счет партнера. Различают предконтрактный и посконтрактный оппортунизм. Предконтрактный оппортунизм может иметь место на стадии заключения сделки. Он состоит в стремлении навязать потенциальному партнеру условий взаимодействия, которые обеспечивают перераспределение совокупного выигрыша сторон в пользу оппортуниста. Предпосылками предконтрактного оппортунистического поведения служат асимметрия информации и разная переговорная сила сторон. Под асимметрией информации понимают неравное распределение значимой информации о предмете сделки между ее сторонами. Например, продавец товара лучше осведомлен о его качествах, чем покупатель. Наличие информационной асимметрии может привести к ухудшению контрактной среды в форме неблагоприятного отбора. Менее информированная сторона сделки, осознавая свое уязвимое положение, опасается переплатить за приобретаемое благо и предпочитает относительно дешевые товары относительно дорогим. Товары худшего качества начинают преобладать на рынке, а товары лучшего качества вытесняются с него. Переговорная сила представляет собой возможность одной стороны сделки влиять на поведение другой путем давления и/или способности идти на компромисс. Если стороны обладают неодинаковой переговорной силой, то более «сильная» сторона может использовать свои преимущества для перераспределения части выигрыша «слабой» стороны в свою пользу. Постконтрактный оппортунизм может иметь место на стадии исполнения контракта. Его предпосылками являются неспособность сторон в достаточной мере контролировать поведение друг друга и затруднения, связанные с расторжением контракта. В первом случае стороны сталкиваются с моральным риском, во втором – с опасностью вымогательства.

Моральный риск возникает вследствие асимметрии распределения информации между сторонами о действительном поведении партнера после заключения контракта. Он состоит в отклонении поведения партнера от предусмотренного контрактом вследствие неполной наблюдаемости его действий либо бездействия. Моральный риск проявляется в возможности «отлынивания» партнера от выполнения своих обязательств по контракту, изменения его поведения в ущерб другой стороне, перекладывания рисков на другую сторону. Опасность вымогательства связана с возможностью предъявления одной из сторон требования изменить ранее оговоренные условия контракта в свою пользу. Такая опасность возникает тогда, когда противная сторона не может без существенных потерь выйти из заключенного соглашения, оказывается «запертой» в данном контракте. Важнейшей предпосылкой подобного положения являются инвестиции в специфические активы, осуществленные в ходе реализации договоренностей. Расторжение контракта влечет утрату инвестировавшей стороной недоамортизированной стоимости таких активов. В числе других предпосылок - трудности в поиске другого контрагента. Издержки смены партнера могут оказаться чрезмерно высокими. Следует также сказать и такой причине, как невозможность в полной мере отстоять свои права по контракту в суде, что чревато ущербом в случае развития конфликта. Опасаясь срыва заключенного соглашения, сторона – объект вымогательства готова уступить часть своих выгод для сохранения его в силе. Осознание контрагентом подобной зависимости партнера формирует его намерения начать шантаж с целью перераспределения части совокупных выгод от контракта в свою пользу.

3. Заключение и реализация контракта. Условно процесс заключения контракта можно разбить на четыре стадии: 1. Выбор контрактного поля; 2. Выбор вида контракта; 3. Согласование интересов сторон; 4. Фиксирование результатов торга. Следует отметить, что только на третьей стадии контрактный процесс приобретает характер двустороннего принятия решений, и только на четвертой стадии его результаты фиксируются в том или ином виде. Каждая сторона контрактных отношений имеет ресурс, который она намеревается предложить возможному контрагенту, с целью увеличения собственной полезности. Поэтому на первом этапе экономический агент должен определить для себя те сферы экономической деятельности, которые могут дать максимальную (или во всяком случае приемлемую) отдачу на вложенные ресурсы. Ввиду наличия, как правило, некоторого множества вариантов применения ресурса, обеспечивающих прирост полезности, он должен осуществить выбор из совокупности имеющихся альтернатив. Иначе говоря, потенциальный участник экономических взаимодействий должен выбрать своеобразное контрактное поле как область своего будущего экономического поведения. Определив подходящую сферу вложения своего ресурса, его владелец должен определить форму включения своего ресурса в экономический оборот и свою позицию в этом процессе. То есть, выбрать предпочтительный вид контракта. С экономической точки зрения, наиболее важными представляются такие виды контракта, как контракт купли-продажи, контракт найма, контракт займа и контракт аренды. Выбор вида контракта базируется на двух основных предпосылках: экономическими (величина ожидаемых выгод от размещения ресурса) и психологическими (предрасположенность к принятию на себя рисков в условиях не-определенности контрактной среды). На первых двух стадиях субъект, намеревающийся вступить в контрактные отношения, определяет для себя желаемые результаты и те рамки, за которые не должно выходить будущее соглашение. То есть, формирует собственные резервные позиции как тот минимальный результат, на который он согласен. Однако в условиях неопределенности и несовершенства информационной среды для владельца ресурса существует вероятность получить больший платеж за него, и такая вероятность им учитывается на стадии ведения переговоров с потенциальными партнерами. Исходным моментов переговоров становится объявление желаемой величины платежа, которая превышает минимально допустимый результат. Эта величина представляет открытую позицию владельца ресурса. Процесс переговоров (торга) с потенциальными партнерами для владельца ресурса нацелен на поиск контрагента, контракт с которым обеспечивает ему максимальные выгоды (наибольший платеж за ресурс). Поскольку этот процесс является двухсторонним, такие устремления обусловливают конфликт интересов сторон и необходимость их согласования. Механизм согласования базируется на корректировке сторонами своих открытых позиций до достижения результата, устраивающего обе стороны. Если в процессе переговоров каждая из сторон смещается на собственную закрытую позицию, достигнутое соглашение обеспечивает равновесие сторон и оптимальное распределение выгод между ними. Однако переговоры не обязательно ведут к выработке оптимального контракта. Разница между выгодами позиции, зафиксированной в контракте, и резервной позиции стороны – ее выигрыш по контракту (и одновременно потери партнера).

На заключительной стадии контрактного процесса стороны фиксируют те результаты, к которым они пришли в результате переговоров. В зависимости от характера сделки фиксация результатов может предполагать большую или меньшую полноту заключаемого соглашения и разную степень его формализации. Заключаемые контракты могут обладать различными свойствами, определяющими характер отношений между сторонами на стадии исполнения договоренностей. Во-первых, отношения между ними могут быть равными, а могут приобретать характер подчинения. Во-вторых, между сторонами могут преобладать доверительные отношения, а могут – отношения, основанные на четко очерченных правах и обязательствах. В-третьих, контракт может предполагать различные механизмы контроля за исполнением обязательств и адаптации к непредвиденным ситуациям. На свойства контракта влияют разные факторы. В их числе: особенности самих участников (например, их отношение к риску); состояние среды, в которой реализуются договоренности (от которой зависит, на-пример, степень неопределенности результатов сделки); особенности предмета сделки (например, его специфичность) и др. Особенность лиц, заключивших контракт, в плане их отношения к риску, влияет на такое его свойство как распределение риска между сторонами. Контракт может быть: контрактом с симметричным распределением риска; контрактом с асимметричным распределением риска. Наличие конфликта интересов сторон создает предпосылки их конкуренции на стадии реализации договоренностей за долю в совокупном выигрыше по контракту. В зависимости от того, в какой мере этот конфликт преодолен в процессе разработки и оформления контракта, взаимодействия сторон на этой стадии могут быть: неограниченно конкурентными; ограниченно конкурентными; неконкурентными. Возможность конкуренции сторон и перераспределения выгод на стадии реализации контракта зависит от таких факторов, как неопределенность внешней среды и склонность сторон к оппортунистическому поведению. Неопределенность непредвиденным образом изменяет относительное положение сторон, что служит поводом для пересмотра условий ранее достигнутого соглашения. Наличие условий для оппортунистического поведения создает стимулы для сторон использовать свое положение для увеличения своих выгод за счет другой стороны. Если внешней среде присуща неопределенность, а надежных способов защиты от оппортунизма нет, то отношениям между сторонами в ходе исполнения контракта будет свойственна постоянная борьба за увеличение своей доли в общих выгодах. В этом случае их отношения будут неограниченно конкурентными. Напротив, когда и неопределенность контрактной среды, и возможности для оппортунистического поведения отсутствуют, доли сторон в общем выигрыше будут стабильны, а их отношения – неконкурентными. Если имеет место либо неопределенность среды контракта, либо возможность недобросовестного поведения, то возникает ситуация ограниченной конкуренции сторон. Важнейшей особенностью предмета контракта, влияющей на характер взаимоотношений сторон в процессе реализации договоренностей, является его специфичность. Контракт по поводу общих ресурсов предполагает независимость сторон в правовом, экономическом, технологическом смысле на постконтрактной стадии их взаимодействия. Замещение общих ресурсов специфическими обусловливает фундаментальную трансформацию контрактных отношений: из независимых сторон партнеры пре-вращаются в зависимых друг от друга, а их взаимодействие из обезличенного – в персонифицированное. Контрактные отношения, обусловленные фундаментальной трансформацией, могут складываться по-разному в зависимости от того, насколько стороны контракта на этапе его разработки и оформления сумели снять проблему неопределенности и создать барьеры на пути оппортунистических устремлений друг друга. В этом плане можно выделить следующие виды контрактов по поводу специфических ресурсов, каждый из которых полагает свой особый тип отношений сторон: идеальные контракты; контракты, основанные на планировании; контракты, основанные на доверии; контракты, основанные на текущем управлении. Идеальный контракт предполагает отсутствие неопределенности развития событий на стадии их исполнения, т.е. содержит исчерпывающее описание всех значимых условий. Одновременно у сторон такого контракта отсутствуют стимулов для использования непредвиденных изменений ситуации в свою пользу. В результате между сторонами складываются отношения, которые принимают вид «контрактной идиллии». Контракт, основанный на планировании, также составлен таким образом, что неопределенность на стадии его реализации отсутствует. Его отличие от идеального контракта состоит в том, что в процессе выработки соглашения стороны не сумели (либо не имели стимулов) создать механизмы, блокирующие недобросовестные действия друг друга. Однако сам факт, что стороны в контракте исчерпывающим образом оговорили свои будущие взаимодействия, делает невозможным изменение согласованного ими распределение долей выигрыша в чью-то пользу. Недобросовестное поведение здесь становится однозначно выявляемым и наказуемым, а потому бессмысленным. Отношения сторон в этой ситуации принимают вид «планирования» – безусловного исполнения совместно разработанного порядка действий. Контракт, основанный на доверии, является неполным вследствие неспособности сторон при его разработке устранить неопределенность будущего состояния контрактной среды. Наличие пробелов в нем создает условия для пересмотра сторонами своих обязательств. Однако, на деле такая возможность блокируется на основе разработки сторонами, заинтересованными в устойчивости контрактных отношений, специальных мер – достоверных обещаний (достоверных обязательств и/или достоверных угроз). Достоверные обещания делают оппортунистическое поведение экономически не целесообразным. Поэтому изменение долей сторон в хо-де исполнения контракта может быть связано только с объективной необходимостью для сохранения отношений. Отношения, складывающиеся при таком положении дел – это отношения, основанные на доверии. Контракт, основанный на текущем управлении, так же не исключает неопределенности условий будущих взаимодействий сторон. Однако в отличие от контракта на доверии в нем отсутствуют какие-либо механизмы, блокирующие оппортунистические устремления сторон. Поэтому при каждом непредвиденном изменении ситуации стороны будут стремиться использовать его в свою пользу. Такое поведение постоянно воспроизводит конфликт интересов и создает угрозу для контрактных отношений, в устойчивости которых стороны заинтересованы ввиду их специфичности. В этой ситуации невозможность устранения конфликта интересов на стадии разработки контракта делает актуальным создание механизмов перманентного снятия этого конфликта в период исполнения договоренностей. Между сторонами возникают отношения управления, заключающиеся в текущей корректировке отношений по мере изменения внешней среды контракта и, тем самым, ограничении конкуренции сторон. Контракты, которые не устраняют конкурентности отношений сторон на стадии своей реализации, нуждаются в механизмах, разрешающих возникающие между сторонами конфликты и обеспечивающих исполнение договоренностей, – в структурах управления. Структура управления контрактом может различаться с точки зрения осуществления контроля, механизма разрешения споров и способа адаптации к изменяющимся условиям. Обычно выделяют следующие типы структур управления кон-трактом: рыночные; двухсторонние; трехсторонние; объединенные. Рыночные структуры управления предполагают контроль только за фактическим исполнением другой стороной своих обязательств, обращение в суд для принуждения их исполнения, в случае нарушений, и адаптацию путем расторжения контракта или смены контрагента. Трехсторонняя структура управления контрактом отличается наличием арбитра, который в случае конфликта разъясняет сторонам их права и обязанности по контракту, и только после этого стороны могут требовать прямого принуждения к исполнению. Структуры двустороннего управления предполагают решение конфликтов и адаптацию к изменяющимся условиям на основе переговоров между сторонами контракта. Наконец, структуры объединенного управления предполагают, что улаживание конфликтов и адаптация к новым условиям происходит на основе решения одной из сторон. Как следствие, эта сторона вынуждена контролировать не только факт, но часто и сам процесс исполнения другой стороной своих обязательств. Структуры управления контрактом отличаются не только разной степенью гибкости и учета интересов сторон, но и разными издержками. Так рыночное управление происходит во многом автоматически, и издержки его реализации минимальны. Трехстороннее управление более гибко, однако, требует издержек, связанных с обращением к арбитру. Еще более гибким и более затратным является двустороннее управление. Наконец, объединенное управление позволяет полностью удовлетворить интересы одной из сторон, зато в этом случае издержки этой стороны, связанные с контролем за исполнением ее решений, оказываются наиболее высокими. Рыночная структура управления соответствует классическому контракту. Трехсторонняя – неоклассическому. Две оставшиеся структуры управления – варианты управления отношенческим контрактом. На выбор организационной формы влияют: регулярность сделки, степень специфичности предмета контракта, степень неопределенности внешней среды. Регулярность сделки. В деятельности экономического субъекта те или иные сделки могут быть одноразовыми (специально не рассматриваются), случайными (редкими) и регулярными. При прочих равных, чем меньше регулярность сделки, тем менее выгодно создание дорогостоящей системы управления контрактом. Уровень специфичности предмета контракта. Он может иметь разный уровень специфичности. Неспецифические ресурсы не теряют своей стоимости при разрыве контракта, мало и среднеспецифические – теряют ее частично. Высокая специфичность ресурсов связана не только с потерей стоимости, но и вообще с крайней сложностью оценки их возможной стоимости за рамками сделки. Специфичность сделки делает нежелательным ее расторжение и требует создания специальных механизмов урегулирования споров. Уровень неопределенности внешней среды. Уровень неопределенности контрактной среды может различаться, и это влияет на контрактную организацию. С ростом уровня неопределенности растут издержки взаимодействий. Стремление к их минимизации обусловливает изменения в организации взаимодействий. В первую очередь, это затрагивает сделки со специфическими ресурсами. Если увеличение уровня неопределенности на организацию стандартных сделок не влияет (здесь сохраняется рыночное управление), то для сделок со специфичными активами меняется предпочтительность использования разных структур организации. Для регулярных отношений растет предпочтительность объединенного управления в сравнении с использованием двухстороннего управления. Для нерегулярных отношений рост неопределенности снижает возможности трехстороннего управления. Это способствует отказу от него в пользу иных структур, изначально не свойственных этому типу сделок. Таким образом, по мере роста регулярности сделки, специфичности актива и неопределенности становится выгодной все более затратная система управления, но, вместе с тем, и обладающая большей гибкостью.

4. Методы борьбы с контрактным оппортунизмом Выше мы выделили два источника предконтрактного оппортунизма: неодинаковая переговорная сила сторон и асимметричное распределение информации. Соответственно, будут различаться методы противодействия. Различия в переговорной силе часто проистекают из объективного неравенства в положении сторон (материального, рыночного, правового и т.д.), поэтому могут быть уменьшены только на уровне институциональной системы в целом. В ряде случаев стороны могут сгладить различия самостоятельно. Преодоление предконтрактного оппортунизма, связанного с информационной асимметрией, происходит путем сигнализирования или путем фильтрации. При этом сигнализирование применяет более информированная о предмете контракта сторона, фильтрацию – менее информированная. Сигнализирование заключается формировании таких характеристик у предмета сделки, которые могли бы служить для контрагента признаком (сигналом) его более высокого качества. Чтобы выполнять функцию сигнала такие характеристики должны отличаться достоверностью и не вызывать у контрагента сомнений. Подача сигналов связана с издержками, которые могут превышать получаемые от нее выгоды. Таким образом, возможность сигнализирования ограниченна.

Фильтрация связана с определением менее информированной стороной таких признаков предлагаемого ей ресурса, по которым можно отличить более качественный ресурс от менее качественного. Фильтрация также связана с затратами, которые заключаются в согласии платить большую цену за определенные характеристики ресурса. В результате могут возникать такие ситуации, когда применение фильтров неэффективно. В ситуации, когда сигнализирование и фильтрация оказываются неэффективными, в выигрыше оказываются субъекты, предлагающие более плохие контракты, менее качественные блага, имеют меньшие способности. Постконтрактный оппортунизм, как уже говорилось, проявляется в виде вымогательства или морального риска. Поскольку вымогательство возникает, когда выход из соглашения для одной стороны существенно дороже, чем для другой, снизить вероятность такого поведения можно, снижая свои специфические инвестиции или требуя таких инвестиций от контрагента. Способы борьбы с моральным риском можно разделить на две группы: когда моральный риск складывается при симметричных отношениях между сторонами и когда – в рамках отношений принципала и агента. При симметричных отношениях уменьшение морального риска основывается на формировании частичной ответственности стороны - источника этого риска. Следует отметить, что такой способ не всегда выгоден. Для того, чтобы он «сработал», сторона должна быть способной в достаточной мере повлиять на результаты своих действий и, при этом, оставаться заинтересованной в контракте. Существенную роль в снижении склонности к оппортунизму играет доверие. Доверие в контрактных отношениях можно определить как тип рискового поведения, при котором сторона контракта оценивает вероятность оппортунистического поведения контрагента, как достаточно низкую для того, чтобы сотрудничать с ним без применения специальных мер предосторожности. Можно выделить следующие типы доверия, возникающего в контрактных отношениях: доверие к договору; доверие к компетенции; доверие к доброй воле. Доверие к договору – доверие к соблюдению контрагентом зафиксированных в контракте договоренностей. Доверие к компетенции – доверие к тому, что контрагент действительно может выполнить взятые на себя обязательства.

7. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Вопросы темы

1. Фирма и рынок – альтернативные типы институциональных соглашений.

2. Фирма как организация. Контрактная природа фирмы.

1. Фирма и рынок – альтернативные типы институциональных соглашений

В рамках неоклассического анализа фирма – это некая абстракция, функционирующая в условиях совершенной конкуренции, формирующая свои издержки таким образом, чтобы максимизировать получаемую прибыль. Она никогда не сталкивается с неполнотой информации, некомпетентностью менеджеров, различного рода рисками и другими факторами, имеющими место в реальной действительности. Вне поля зрения неоклассиков оставались вопросы о природе фирмы, ее внутренней организации, о том, дополняет ли фирма рынок или замещает его и многие другие.

Между тем объем трансакций, совершаемых внутри фирм, – это величина такого же порядка, как и объем сделок, реализуемых на рынке. Крупные компании – это огромные имущественные комплексы с тысячами участников. Одно это обстоятельство требует уделять большее внимание нерыночным способам организации трансакций.

Существует два основных способа организации производства: рыночный и внутрифирменный. Рыночный способ организации предполагает, что владельцы ресурсов, необходимых для производства продукта, заключают между собой двухсторонние контракты, обеспечивающие продвижение продукта по стадиям его изготовления. Преимущество этого способа в том, что в случае невыполнения своих обязательств стороны будут нести определенные издержки. Внутрифирменная организация производства предполагает создание иерархической структуры – фирмы.

Определенное лицо объединяет все ресурсы в производственный комплекс, вступая в особые отношения с их владельцами.

Каждый из способов связан с определенными издержками. Рыночный способ организации предполагает длительные поиски партнера, а также переговоры и попытки договориться о цене. При этом возможно возникновение непредвиденных обстоятельств, что, в конечном счете, может привести к значительному увеличению издержек ведения переговоров, связанных с адаптацией контракта. Второй способ связан с издержками координации деятельности внутри фирмы и издержками контроля и мотивации работников. Сосредоточение власти в одних руках увеличивает издержки, связанные с ошибками принятия управленческих решений и ведет к административной негибкости.

В том, что и внутрифирменная организация, и рыночная покоятся на контрактах, состоит сходство обоих способов организации. Однако, есть и принципиальное различие. В рыночных трансакциях одна из сторон в обмен на платеж получает от другой продукт той или иной степени готовности. По контрактам же, обеспечивающим сосредоточение ресурсов в рамках производственного комплекса фирмы, хозяин фирмы приобретает право указывать владельцам этих ресурсов что, когда и каким образом они должны делать. Тем самым, фирма представляет собой структуру управления контрактными отношениями, внутри которой происходит вытеснение ценового механизма административным регулированием и координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.

Институциональная экономика рассматривает фирму как одну из двух альтернативных форм объединения ресурсов, необходимых для получения определенного результата. Такое понимание требует ответа на вопрос о причинах существования фирмы, вытеснения ею децентрализованного рыночного обмена.

В институциональной теории обоснование факта замещения фирмой рынка увязывается с разными объективными причинами. Одной из них является проблема риска и необходимость его учета в экономической деятельности. В условиях, когда участники экономических взаимодействий проявляют разное отношение к риску, фирма рассматривается в качестве института, обеспечивающего его распределение. Субъекты, не склонные к риску, становятся работниками фирмы, которым собственник фирмы платит относительно стабильную зарплату. Тем самым они уклоняются от риска, связанного с изменениями экономической конъюнктуры, его берет на себя собственник. В обмен на страхование от риска работники позволяют собственнику фирмы давать указания и осуществлять контроль над ними.

В качестве другой объективной причины возникновения фирмы как альтернативы рыночному механизму, институциональная теория рассматривает экономию на трансакционных издержках. Согласно этому подходу внутрифирменная координация деятельности заменяет рыночную координацию, если это приносит экономию на издержках взаимодействий. Такая экономия возникает по мере роста специфичности рыночных обменов, который обусловливает удорожание рыночной координации. При определенном уровне специфичности трансакционные издержки использования ценового механизма оказываются выше издержек согласования действий на основе властных отношений.

Иерархическая управленческая структура фирмы позволяет минимизировать трансакционные издержки за счет уменьшения количества кон-трактов, необходимых для реализации производственной функции. Кроме того, при смене рыночной организации внутрифирменной происходит переход от краткосрочных к долгосрочным контрактам между собственниками производственных ресурсов, что способствует снижению фактора неопределенности в будущем и связанного с ним издержек. Длительные внутрифирменные отношения позволяют минимизировать ин-формационную асимметрию.

Процесс замещения внутрифирменной организацией децентрализованного рыночного обмена имеет свои количественные пределы. Фирма как структура организации взаимодействий в состоянии концентрировать не любой объем трансакций. То есть, размер фирмы ограничен. Этому есть ряд причин.

Во-первых, по мере роста числа осуществляемых в рамках фирмы трансакций растут и издержки внутрифирменной организации, что влечет сокращение дохода предпринимателя. При этом рост издержек идет опережающими темпами в сравнении с ростом числа трансакций.

Во-вторых, с ростом числа внутрифирменных трансакций усложняется принятие оптимальных управленческих решений. По достижению определенного размера фирмы предельная отдача управленческого ресурса начинает снижаться, обусловливая снижение эффективности используемых фирмой факторов производства. В институциональной экономике это явление трактуется как «убывающая предельная эффективность менеджмента».

В-третьих, по мере роста фирмы приобретает все большие масштабы несовпадение интересов предпринимателя и собственников ресурсов, каждый из которых преследует свои цели и ориентирован на максимизацию собственной полезности. Это способствует росту оппортунистических устремлений и углублению проблемы «принципал-агент». Одновременно с ростом фирмы противодействие подобным устремлениям обходится все дороже.

Размер фирмы специфичен для каждой области экономической деятельности и состояния окружающей среды этой деятельности. В каждом конкретном случае он определяется соотношением трансакционных издержек рыночной организации и издержек централизованного контроля, возникающих внутри фирмы. Оптимальные размеры фирмы соответствуют ситуации, при которой дальнейший ее рост перестает обеспечивать экономию на трансакционных издержках. Т.е. размер фирмы достигает своего оптимума в точке, где предельные издержки организации обмена в рамках рыночного механизма равны предельным издержкам организации обмена в рамках фирмы. Этот оптимум не является раз и навсегда данным. Он изменяется по мере научно-технического прогресса вследствие появления новшеств, способствующих экономии издержек как рыночной, так и внутрифирменной организации.

2. Фирма как организация. Контрактная природа фирмы

Поскольку в рыночной экономике ресурсы находятся в собственности самостоятельных экономических агентов, их включение в ресурсный комплекс фирмы осуществляется на основе контрактов между собственниками ресурсов и владельцем фирмы. Содержание контракта - согласованные условия включения ресурсов в хозяйственный процесс (о цене ресурса, способе (технологии) его применения, средствах защиты от оппортунизма. Таким образом, внутрифирменная организация, так же, как и рыночная, покоится на контрактах, а фирма может рассматриваться как сеть контрактов.

Составным моментом контрактов является фиксация отношений власти и подчинения. Функция принятия решений обосабливается от действий по их реализации. На смену горизонтальным отношениям приходят агентские отношения – действия одной из сторон по поручению другой. В этом смысле фирма - иерархическая сеть контрактов, организационная иерархия. Иерархические отношения не навязаны, а обусловлены достигнутым между сторонами соглашением. Они отражают взаимную выгоду сторон: происходит обмен избавления от риска одной на право другой распоряжаться ресурсом и доходом от него.

В качестве контрактной сети фирма включена в отношения разного рода. Как внутренне структурированная единица, она представляет систему внутренних контрактов, а как участник экономических отношений выступает стороной внешних контрактов со своим ближайшим окружением. Соответственно она сталкивается с двумя типами трансакционных издержек: издержками обеспечения выполнения внешних контрактов и внутренними издержками организации выполнения внутренних контрактов. Внутренние издержки связанны с координацией действий участников производственного процесса, организацией мониторинга выполнения внутренних контрактов, созданием и обеспечением механизмов противодействия оппортунистическому поведению, с потерями от такого поведения и бюрократических искажений.

Форма контрактов, образующих фирму, может быть разная. Однако основу сети составляют отношенческие контракты. Фирма создается надолго. Поэтому в процессе заключения контрактов между ее будущими участниками могут быть установлены лишь общие условия и цели взаимодействий, определены механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов. Такие рамочные условия соответствуют отношенческому типу контракта. Доминирование в рамках контрактной сети этого типа контракта означает, что деятельность фирм регулируется в основном неформальными внутренними правилами.

Фирма может использовать и комбинировать разные по уровню специфичности типы ресурсов, однако с экономической точки зрения определяющими для фирмы как устойчивой структуры являются высокоспецифические ресурсы. Тому есть две основные причины.

Во-первых, чем выше специфичность ресурса, тем больший вклад он вносит в создание сверхсуммативного эффекта фирмы. Под сверхсуммативным эффектом понимается избыток ценности ресурсного ком-плекса над простой суммой рыночной ценности отдельных включенных в него ресурсов. Сверхсуммативный эффект – не только продукт уникальной комбинации ресурсов, создаваемой предпринимателем, но и главный стимул его поведения. Фирма организуется предпринимателем для получения максимального сверхсуммативного эффекта посредством создания оптимальной комбинации ресурсов.

Во-вторых, владельцы высокоспецифических ресурсов являются участниками фирмы, наиболее заинтересованными в ее долгосрочной устойчивости. Включение таких ресурсов в ресурсный комплекс фирмы повышает их ценность в сравнении с рыночной стоимостью. Соответствен-но, выбытие высокоспецифических ресурсов из состава ресурсного комплекса влечет потери для их владельцев. И чем выше специфичность ресурса, тем выше оказываются эти потери.

Таким образом, основу контрактной сети фирмы составляют отношенческие контракты по поводу использования высокоспецифических ресурсов.

Сеть контрактов, образующих фирму, подвижна и отражает ее адаптацию к изменениям в окружающей среде. Адаптация преследует цель обеспечения адекватности структуры контрактных отношений состоянию этой среды. Такое понимание отражает особенность институционального взгляда на равновесие и оптимум фирмы. В отличие от классических представлений, акцентирующих внимание на оптимуме комбинации «цена-объем выпуска» в центр внимания ставится оптимум сети контрактных отношений, структура которой должна обеспечить в долго-срочном аспекте минимизацию издержек обоего вида. Так как экономическая система неоднородна, отсутствует универсальный оптимум внутри-фирменной сети контрактов. Каждая ситуация предполагает свой оптимум.

8. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

1. Государство в институциональной экономике.

В стандартных курсах по микро и макроэкономике, как правило, отсутствует специальное рассмотрение государства. В модели кругооборота ресурсов и доходов государство рассматривается как один из макроэкономических субъектов, вступающий в обмен с другими субъектами. Его экономическая функция признается и в той или иной мере рассматривается.

Предполагается, что государство достаточно эффективно решает ряд важных для экономики задач. В частности: гарантирует исполнение законов, регулирующих функционирование экономики; производит общественные блага; компенсирует провалы рынка; проводит политику макроэкономической стабилизации. Вместе с тем, механизм функционирования государства, не рассматривается. В координатах традиционного экономического анализа государство (точно так же, как и фирма) – «черный ящик». В институциональной экономике государство, наоборот, трактуется как сложный, внутренне структурированный механизм, характеристики которого напрямую определяют его эффективность. Государство рассматривается как система институтов власти и управления, поддерживающая стабильность функционирования и развития экономики. В этом смысле оно анализируется как важнейший источник институциональных ограничений на экономическую деятельность, которые институциональная экономика вводит в экономический анализ наряду с традиционными ограничениями. Именно государство устанавливает и обеспечивает основные (формальные) рамки взаимодействия экономических агентов. В этой связи в центре внимания находятся такие вопросы, как: причины существования государства в качестве элемента экономической системы и его функции, устройство государства и его соответствие экономическим функциям, механизм принятия экономически значимых решений, границы проникновения в экономическую сферу, размеры государства. Институциональная экономика видит в государстве как участнике экономической деятельности, прежде всего, субъекта, обладающего монополией на насилие. Согласно Д. Норту, «государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками». Однако преимущество в насилии не всегда порождает государство. Отличительной чертой государства является насилие особого рода: Во-первых, в отношениях государства с гражданами присутствует не собственно насилие, а скорее угроза насилия. Во-вторых, отношения государства как субъекта насилия носят устойчивый долговременный, а не краткосрочный характер.

В-третьих, мотивом использования преимущества являются максимизация государством изъятий у граждан в долгосрочном периоде. Государство – монополист в применении легального насилия. Легальность означает признание населением норм, определяющих полномочия власти в принятии обязательных решений. Она обеспечивает отсутствие массового неповиновения насилию со стороны подданных. Поэтому легальное насилие обходится дешевле нелегального. В этом состоит преимущество государства по отношению к иным организациям насилия.

Способность государства к принуждению населения означает его власть над гражданами. В рамках государства власть закреплена за определенными субъектами, персонифицирована. Субъект, которому принадлежит власть в государстве, является сувереном (верховным правителем). Сувереном могут выступать разные субъекты: одно лицо (как верховный правитель), группа лиц, население страны в целом. С этой точки зрения типы государственного устройства можно разделить на автократические и демократические.

Субъекты власти могу приобретать ее разным путем. Принято выделять три основания приобретения государственной власти:

Насилие. Силовой захват – наиболее примитивный и традиционный источник приобретения властных полномочий. Однако если насилие – единственный источник государственной власти, эта власть и вместе с ней устойчивость власти оказывается зависимой от личности ее субъекта.

Авторитет. Он предполагает наделение властью снизу, со стороны граждан. Такое наделение может иметь под собой разные основания (не-формальное лидерство, социальный статус и связи, знания, личностные качества и т.д.). Роль авторитета означает, что не каждое лицо, способное эффективно осуществить насилие в масштабах общества, может претендовать на легитимную власть. Устойчивость власти в этом случае зависит не только от силы, но и от социальных характеристик субъекта власти. Она выше, чем в случае насильственного захвата, однако его эта устойчивость несовершенна, поскольку продолжает зависеть от личности правителя и его окружения.

Право. В этом случае источником власти становятся обезличенные правила, закрепленные в обычаях, традициях или конституции. Зависимость устойчивости власти от личности членов общества, реализующих государственную власть, в такой ситуации оказывается минимальной. Ее устойчивость в определяющей мере связана со способностью государства поддерживать верховенство закона в целом, а не конкретного лица, наделенного властью.

Наличие субъекта власти предполагает наличие и субъекта подчинения ей. Отношения между ними реализуют особое разделение труда: субъект власти непосредственно или через своих представителей специализируется на производстве порядка и его поддержании, остальные члены общества специализируются на какой-либо продуктивной деятельности в рамках этого порядка. В рамках этих отношений субъект власти получает от граждан оплату своих усилий в виде налогов.

Важнейшей характеристикой власти государства являются границы его способности к принуждению. Власть государства не безгранична. Ограничения могут содержаться в праве и традициях. Однако существуют и иные факторы, определяющие границы государственной власти.

Во-первых, отправление властных функций сопряжено с транзакционными издержками (издержки, связанные со сбором налогов, функционированием государственного аппарата, координацией действий и разрешением конфликтов внутри элиты и т. д.). Рост влияния государства на граждан ведет к росту этих издержек, вследствие чего по мере этого роста происходит исчерпание возможностей их покрытия за счет налогов.

Во-вторых, существует внешняя конкуренция со стороны других государств. Население может мигрировать в страны с более привлекательным общественным порядком, либо поддерживать вмешательство внешних сил в организацию социального порядка внутри своей страны.

В-третьих, следует учитывать внутреннюю конкуренцию со стороны субъектов, претендующих на вхождение во властную элиту.