

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования**

**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ
(МИИТ)**

УТВЕРЖДАЮ:

Директор РОАТ

Апатцев В.И.

« _____ » _____ 2011 г.

Кафедра: «Экономическая теория»
Автор: Охотников И.В., Сибирко И.В.

Учебно-методический комплекс по дисциплине

«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Специальность: 080103.65 «Национальная экономика» (ДНЭ)

Утверждено на заседании
Учебно-методической комиссии
РОАТ

Протокол № 4
«01» 07 2011г.

Председатель УМК _____
А.В. Горелик

Утверждено на заседании
кафедры

Протокол № 11
«25» 06 2011г.

Зав кафедрой _____
Т.М. Степанян

Москва 2011 г.

Автор – составитель:
Охотников И.В., к.э.н., доцент
Сибирко И.В., к.э.н., доцент

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Институциональная экономика» составлен в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования для экономических специальностей. Дисциплина входит в цикл общеобразовательных дисциплин. Является обязательной для изучения.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования**

**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ
(МИИТ)**

УТВЕРЖДАЮ:

Директор РОАТ

Апатцев В.И.

« _____ » _____ 2011 г.

Кафедра: «Экономическая теория»
Автор: Охотников И.В., Сибирко И.В.

Рабочая учебная программа

«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Специальность: 080103.65 «Национальная экономика» (ДНЭ)

Утверждено на заседании
Учебно-методической комиссии
РОАТ

Протокол № 4
«01» 07 2011г.

Председатель УМК _____
А.В. Горелик

Утверждено на заседании
кафедры

Протокол № 11
«25» 06 2011г.

Зав кафедрой _____
Т.М. Степанян

Москва 2011г.

Курс - 5

Семестр - 9

Всего часов – 85 час.

Лекционные занятия – 34 час.

Практические (семинарские) занятия - 17 час.

Самостоятельная работа - 34 час.

Экзамен - 5 курс (9 семестр)

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1. ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины является теоретическое и практическое овладение студентами современной институциональной экономической теории и её применение в экономическом анализе.

2. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучив дисциплину, студент должен:

2.1. Знать и уметь использовать:

- основные методологические подходы и принципы институционального анализа;

- основные методы институционального анализа экономических процессов и явлений;

- методы и модели, применяемые в современной институциональной экономической теории;

2.2. Владеть:

- методикой институционального анализа микро- и макроэкономических процессов и явлений в социально-экономической практике.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Курс 4 (НЭ)	Всего часов
		Очная
Общая трудоемкость дисциплины	Из учебного плана	85 ч.
Аудиторные занятия		51 ч.
Лекции		34 ч.
Практические занятия		17 ч.
Самостоятельная работа:		34 ч.
Вид итогового контроля		Зачет с оценкой

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РАЗДЕЛЫ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ ЗАНЯТИЙ

№	Раздел дисциплины	ЛК, час	ПЗ, час	Всего, час
Раздел I. Теоретические и методологические основы институционализма				
1	Институционализм и неоклассическая экономическая теория	4	2	6
2	Институты и институциональные изменения	4	2	6
3	Теория трансакционных издержек	4	2	6
4	Теория контрактов и оппортунистическое поведение	4	2	6
5	Институциональная теория прав собственности	4	2	6
Раздел II. Институциональный анализ микро- и макроэкономических процессов и явлений				
6	Основные понятия теории игр и моделирование взаимодействия	2	2	4
7	Теория экономической организации: неоинституциональный подход	4	2	6
8	Теневая экономика в мировой хозяйственной системе: институциональный анализ	2	1	3
9	Институциональные аспекты государственного регулирования экономики	4	1	5
10	Институциональные проблемы переходного периода в России	2	1	3
Итого:		34	17	51

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Тема 1. Институционализм и неоклассическая экономическая теория

Институционализм как одно из основных направлений экономической науки конца XX – начала XXI века. Предмет и основное содержание институциональной экономической теории. Историческая логика возникновения институциональной теории. Истоки институционализма. Немецкая историческая школа, классическая политэкономия, марксизм, неоклассическая экономическая теория и возникновение институционального направления. «Теория праздного класса» Т. Веблена.

«Старый» и «новый» институционализм, их представители и эволюция теории. Методологические основы неoinституционализма и новой институциональной экономической теории. Логика и уровни институционального анализа. Базовые единицы анализа.

Основные теории современного институционализма, краткая характеристика и представители. Теория трансакционных издержек. Контрактная теория. Теория прав собственности. Теория экономических организаций. Теория общественного выбора. Новая экономическая история. Эволюционная теория экономических изменений.

Институциональные рамки неоклассической экономической теории. Пределы применимости неоклассического подхода к анализу экономической жизни. Институциональный и неоклассический подходы в построении экономических моделей.

Поведенческие предпосылки неоклассической модели общего равновесия. Полнота информации. Совершенная рациональность. Совершенная конкуренция. Модель «Homo oeconomicus» (целерациональность, утилитаризм, эмпатия, доверие, интерпретативная рациональность, индивидуализм, оптимизация, устойчивость предпочтений, конкурентное поведение). Равновесные состояния. Неспецифичность ресурсов. Два измерения товара.

Институциональная модификация предпосылок неоклассической экономической теории. Модели поведения человека в институциональной экономике. Поведенческие предпосылки институционального анализа.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Как вы понимаете предмет институциональной экономики?
2. В чем заключаются основные отличия «старого» и «нового» институционализма?
3. Что послужило основой для развития неoinституциональной экономической теории?
4. Дайте определение института. В чем отличие формальных и неформальных институтов?

5. Что такое институциональная матрица, и какова ее роль в институциональном строительстве общества?

6. Как формируется система неформальных институтов в обществе? Свяжите процесс формирования институтов с их устойчивостью.

7. Что такое институционализация?

Тема 2. Институты и институциональные изменения

Понятие институтов и их общественные функции. Формальные и неформальные правила и нормы, система стимулов (механизмы принуждения), их определение и характеристика. Роль формальных и неформальных правил в обществе. Институциональная матрица. Институциональная структура и институциональная среда. Конституционные правила, экономические правила и контракты.

Влияние институтов на эффективность экономической системы. Соотношение институтов и организаций. Институты как правила игры, организации как игроки. Понятие нормы как базового элемента институтов. Норма как результат рационального выбора и как предпосылка рационального поведения. Теория общественного выбора и экономика соглашений. Типы соглашений и их характеристика. Соотношение соглашений (экспансия, касание, компромисс) и их влияние на эффективность.

Институциональные изменения. Инерционный характер институциональной динамики и его причины. Источники, субъекты и механизм институциональных изменений. Эволюционный и революционный характер и виды зависимостей старых и новых институтов. Согласование формальных правил и неформальных норм. Возможные пути развития новых институтов в рамках революционной зависимости. Формирование институтов переходной экономики.

Институциональные технологии и проблемы их распространения. Издержки институциональной трансформации как издержки, связанные с ликвидацией старых институтов, формированием (и/или импортом) и адаптацией новых институтов. Импорт институтов и его последствия. Институциональные ловушки.

Возможные эффективные стратегии заимствования институтов. Характеристика институциональных изменений в современной России.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Что такое «институциональные изменения»? Назовите субъекты и источники институциональных изменений.

2. Назовите возможные пути развития институтов в рамках революционной зависимости.

3. От чего зависит скорость институциональных изменений?

4. Какова роль организаций в институциональной системе?

5. Дайте определение институциональным технологиям.

6. Что является стимулом для внедрения институциональных технологий?

7. Каковы трудности для распространения институциональных технологий?

Тема 3. Теория трансакционных издержек

Понятие и характеристика трансакции. Соотношение трансакции и обмена. Трансакции сделки, управления и рационализации. Рыночные и внутрифирменные трансакции. Атрибуты (признаки) трансакции: специфичность активов, частота и долговременность трансакций, неопределенность и сложность, трудность измерения результатов, взаимосвязь с другими трансакциями. Трансакция и измерение ее рентабельности.

Природа и понятие трансакционных издержек. Работа Р. Коуза «Природа фирмы» и объяснение трансакционных издержек. Трансакционные издержки как издержки функционирования рыночной системы. Соотношение трансакционных и производственных издержек. Постоянные и переменные трансакционные издержки.

Трансакционный подход Коуза-Уильямсона. Классификация трансакционных издержек *ex ante* и *ex post*. Издержки поиска информации (выявления альтернатив). Издержки ведения переговоров и заключения контракта. Издержки измерения. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Издержки оппортунистического поведения. Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм.

Классификация трансакционных издержек Э. Фуруботна и Р. Рихтера. Рыночные трансакционные издержки, их классификация и характеристика. Управленческие трансакционные издержки. Логистические трансакции, трансакции балансирования, трансакции качества и изменений. Политические трансакционные издержки, их характеристика и значение для эффективности институциональной системы.

Координационные и мотивационные трансакционные издержки по классификации П. Милгрома и Дж. Робертса.

Количественная оценка трансакционных издержек на отдельном рынке и применительно к экономике в целом. Трансакционный сектор экономики и причины его роста. Границы применимости концепции трансакционных издержек.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Понятие, виды и характеристика трансакции
2. Понятие и классификации трансакционных издержек
3. Трансформационные и трансакционные издержки: понятие и соотношение
4. Трансакционный подход к анализу экономической организации.
5. Ординалистский и кардиналистский подходы к оценке величины трансакционных издержек
6. Состав и характеристика трансакционного сектора экономики

Тема 4. Теория контрактов и оппортунистическое поведение

Контрактный подход к исследованию институциональных соглашений. Координация интересов участников экономического взаимодействия. Контрактные отношения и трансакционные издержки.

Понятие контракта. Контракт как механизм регулирования взаимодействия. Контракт о найме и контракт о продаже и их характеристика.

Виды контрактов и их характеристика. Полные (совершенные) и несовершенные контракты. Классические, неоклассические и отношенческие контракты. Факторы, определяющие выбор оптимального контракта.

Структуры управления контрактными отношениями: рыночное, двухстороннее, трехстороннее и объединенное управление.

Причины и понятие постконтрактного оппортунизма. Моральный риск в рыночных трансакциях и его основные причины. Проблемы, связанные с поведением исполнителя и менеджера. Способы борьбы с отлыниванием. Потребление на рабочем месте. Инвестиции за счет дивидендов. Расширение операций за пределы оптимальности.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Соотнесите трансформационные (производственные) и трансакционные издержки.
2. Что в себя включают издержки до заключения контракта (*ex ante*)?
3. Что в себя включают издержки после заключения контракта (*ex post*)?
4. Издержки поиска информации.
5. Издержки ведения переговоров.
6. Издержки спецификации и защиты прав собственности.
7. Издержки оппортунистического поведения.

Тема 5. Институциональная теория прав собственности

Основные положения и представители теории прав собственности. Понятие системы прав собственности и механизм ее возникновения. Принципы и проблемы эффективного распределения прав собственности.

Типы регулирования прав собственности. Контрактное регулирование внешних эффектов. Законодательное регулирование внешних эффектов.

Классификация правомочий. Уровни собственности и специфика пользования правами собственности. Спецификация прав собственности. Концепция остаточных прав и остаточных эффектов А. Алчиана и Г. Демсеца. Экономическая эффективность прав собственности (оптимальное распределение ресурсов). Модель классической фирмы.

Теорема Р. Коуза и коробка Эджуорта. Российская приватизация в свете теоремы Р. Коуза. Типы собственности и их характеристика. Собственность открытого доступа (разборная собственность) в статической модели Варминга-Гордона и динамической модели Э. Босеруп.

Содержание "наивной" теории возникновения прав собственности. Модель Андерсона-Хилла для определения степени эксклюзивности права на ресурсы. Уровень определенности прав собственности. Теория "групп интересов"

и эффективность прав собственности. Теория "поиска ренты" и ее направления исследований.

Современные институциональные теории формирования эффективных прав собственности. Механизмы защиты прав собственности.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Понятие прав собственности.
2. Основные положения теории прав собственности.
3. Собственность как пучок (набор) прав. Элементы права собственности по А. Оноре.
4. Спецификация и размывание прав собственности.
5. Понятие внешних эффектов. Отрицательные и положительные внешние эффекты.
6. Содержание теоремы Р. Коуза. Теоретические и практические выводы из теоремы.
7. Сравнительная характеристика основных альтернативных прав собственности: частной, коммунальной, общей и государственной.

РАЗДЕЛ II. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ

Тема 6. Основные понятия теории игр и моделирование взаимодействия

Построение формальных моделей в институциональной экономике и теории игр. Основные понятия теории игр. Кооперативные и некооперативные взаимодействия. Виды равновесий при взаимодействии. Равновесие доминирующих стратегий как максимизация полезности вне зависимости от действий других партнеров. Равновесие по Нэшу как ситуация, при которой стратегия каждого из партнеров является лучшим ответом на действия другого партнера. Равновесие по Штакельбергу как максимизация полезности в ситуации неодновременности принятия решений. Равновесие по Парето как максимальная полезность обоих партнеров. Характеристика и технология поиска равновесий доминирующих стратегий, по Нэшу, Штакельбергу и Парето.

Содержание базовых моделей теории игр. Смешанные стратегии. Эволюционно-стабильная стратегия. Проблемы, возникающие в ходе взаимодействия индивидов (координация, совместимость, кооперация, справедливость) и варианты их решения.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Почему институциональная теория говорит на языке теории игр, а не традиционного для неоклассики математического аппарата?
2. Какие основные проблемы взаимодействия индивидов моделируются с помощью теории игр?
3. Какие новые типы равновесных исходов возникают в динамическом аспекте? Что лежит в основе их возникновения?
4. Предположим, в игре существует два равновесных исхода по Нэшу. О какой проблеме (совместимости, координации, справедливости, кооперации) идет речь?
5. Верно ли утверждение, что равновесие по Штакельбергу существует всегда?
6. Возможна ли ситуация, в которой игроки имеют доминирующие стратегии и, следовательно, существует равновесие доминирующих стратегий, а равновесие по Нэшу отсутствует?

Тема 7. Теория экономической организации: неинституциональный подход

Экономическая организация в неоклассической теории. Фирма как производственная функция.

Трансакционная теория фирмы. Концепция отношений найма в организации Ф. Найта. Логика возникновения фирмы по Р. Коузу. Рынок и иерархия как альтернативные варианты экономической организации. Проблемы координации и мотивации в экономической организации. «Невидимая рука рынка» и «видимая рука менеджера». Цели экономической организации.

Контрактная теория фирмы. Основные участники организации. Проблема «принципала-агента» в экономической организации и варианты ее решения. Соревнование агентов. Участие агента в результатах совместной деятельности. Фирма как коалиция агентов.

Институциональная природа и функциональные формы экономических организаций. Внутрифирменная структура. Содержание и особенности унитарной, холдинговой, мультидивизиональной и смешанной внутрифирменных структур.

Институциональная траектория развития фирмы. Основные типы и институциональные особенности экономической организации: предприятие командной экономики, предприятие переходного периода, американская и японская фирмы.

Институциональные особенности англо-американской, японской и немецкой моделей экономической организации. Ассоциативный и корпоративный типы экономического мышления.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Логика экономической организации по Р. Коузу. В чем заключается природа фирмы?
2. Трансакционный и контрактный подходы к экономической организации.
3. Институциональная характеристика фирмы, преимущества и недостатки?
4. Раскройте содержание проблемы «принципала – агента».
5. Варианты решения проблемы «принципала-агента» в экономической организации.

Тема 8. Теневая экономика в мировой хозяйственной системе: институциональный анализ

Неоинституциональный подход к определению теневой экономики. Классификация видов теневой экономики по Файгу. Нелегальная экономика. Неучтенная экономика. Незарегистрированная экономика. Неформальная экономика. Определение теневого сектора в экономической литературе.

Институциональные причины теневой экономики. Отсутствие эффективной системы защиты прав собственности. Трансакционные издержки легального бизнеса. Понятие и содержание «цены подчинения закону». Подчинение системы государственных институтов определенным группам интересов.

Методы измерения размеров теневой экономики. Монетарный метод. Метод балансов расходов и доходов. Анализ занятости. Метод технологических коэффициентов. Опросы домохозяйств и руководителей предприятий.

«Цена вилегальности». Издержки, связанные с уклонением от легальных санкций. Издержки, связанные с трансфертом доходов. Издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату. Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности. Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы. Издержки

двухстороннего характера внезаконной сделки. Издержки доступа к незаконным процедурам разрешения конфликтов.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Дайте классификацию видов теневой экономики. Как соотносятся понятия нелегальная, неучтенная, незарегистрированная неформальная, теневая экономика?
2. На примерах повседневной практики проанализируйте проявления нелегальной экономики?
3. Какой корректировке следует подвергнуть кривую Лаффера, описывающую взаимосвязь ставки налогообложения и объема налоговых поступлений в условиях устойчивого характера и широкого распространения норм нелегальной экономики?
4. Можно ли добиться сокращения размеров незаконного сектора экономики лишь ужесточением репрессивных мер по отношению к его субъектам?
5. Эмпирические расчеты показывают, что при прочих равных условиях доля теневого сектора в экономике более богатых регионов (с более высоким GRP — валовым региональным продуктом) оказывается ниже. Как можно объяснить подобный факт?

Тема 9. Институциональные аспекты государственного регулирования экономики

Основные функции государства в неинституциональной интерпретации. Институциональная природа государства. Сущность и определение государства. Установление *status quo* в обществе. Проблема безбилетника. Роль механизмов системы принуждения. Контрактная и эксплуататорская концепции государства.

Основные методологические принципы теории общественного выбора. Экономическая теория бюрократии. Теория поиска ренты и рентоориентированное поведение. Механизм принятия решения государственными чиновниками. Лоббизм как особая система реализации интересов определенных организаций и групп. Логроллинг как практика взаимной поддержки. Проблема коррупции.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Вы пытаетесь осуществить инвестиции в страну N. Выгоды от осуществления проекта составляют - 35 млн. у.е., а потери в случае оппортунистического поведения - 5 млн. у.е. Социологические исследования позволили вам оценить уровень доверия в этой стране. Какие показатели вероятности того, что людям можно доверять будут приемлемыми для осуществления инвестиционного проекта, а какие нет. Какие инвестиционные проекты будут Вам доступны? Приведите примеры. На существование, каких неформальных институтов Вы обратили бы внимание при осуществлении проекта. Обоснуйте свой ответ.
2. Вы являетесь организатором аукциона по продаже земли в собственность, причем Ваш доход зависит от суммы заключаемых сделок. Какие дейст-

вия государства могут увеличить, а какие уменьшить Ваш доход. Применима ли модель Уильямсона (управленческой слабину) к анализу этой ситуации. Обоснуйте свой ответ.

3. Представьте, что Вы являетесь членом лоббистской группы. В результате ваших действий можно получить доход в размере 250 000 000 рублей. Каков должен быть минимальный и максимальный размер Вашей группы, если выгоды и издержки распределяются равномерно на всех, а последние (издержки) равны 15 000 000 рублей. Есть ли смысл вообще создавать распределительную коалицию. Обоснуйте свой ответ аналитически и графически.

Тема 10. Институциональные проблемы переходного периода в России

Влияние институционального наследия командно-административной системы на рыночные преобразования. Конституция командной экономики и ее система норм. Простой и ограниченный утилитаризм как норма командной экономики. Ценностно-рациональное действие экономических агентов. Персонафицированная форма доверия. Провозглашаемый легализм как норма поведения экономических субъектов в командной экономике.

Система норм рыночной конституции. Сложный утилитаризм как максимизация индивидом своей полезности на основе продуктивной деятельности. Целерациональное действие как элемент рынка. Предпосылки целерационального действия. Доверие как норма регулирования отношений между индивидами в условиях взаимозависимости. Доверие в деперсонафицированной форме. Эмпатия. Свобода. Легализм как предпосылка распространения норм сложного утилитаризма, целерационального действия, доверия, эмпатии и свободы на неограниченное число потенциальных участников сделок на рынке.

Институциональные матрицы командно-административной системы и рыночной экономики. Сценарии перехода от командной к рыночной экономике. Неоклассический вариант. Неоинституциональный вариант.

Анализ импорта институтов. Негативные последствия импорта институтов: институциональные ловушки, парадокс передачи и утечка человеческого капитала. Технологии и стратегии заимствования институтов: стратегия "выращивания" институтов, создание цепочки промежуточных институтов и институциональное строительство. Особенности импорта институтов в России. Институциональный вакуум. Формирование институтов в переходной экономике. Барьерный характер государственного регулирования российской экономики.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Приведите примеры экономических отношений в современной хозяйственной практике, соответствующих каждому типу транзакций по Дж. Коммонсу.
2. Какие типы контрактации наиболее применимы в хозяйственной практике. Оцените (примерно) как применение тех или иных типов контрактов способствует снижению (повышению) транзакционных издержек.

3. Приведите пример экономического института и связанной организации, в чем заключается их дихотомия? Какое место (роль) они занимают в хозяйственной практике?

4. Опишите институциональный механизм уменьшения управленческой слабости в ОАО. Эффективен или неэффективен представленный вами механизм, обоснуйте свой ответ.

5. Приведите примеры внешних и внутренних институтов. На основании приведенных примеров, опишите особенности их формирования в переходной экономике. Какое влияние они оказывают на институциональные изменения.

6. К какому типу институциональных изменений Вы бы отнесли реформы 90-х годов XX века. Обоснуйте свой ответ.

6. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть I, II, III, IV (ред. от 06.04.2011) // www.consultant.ru
2. Аузан А. А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Барков С.А. Организация и рынок: противоборство или согласие? – М.: Издательство МГУ, 2009.
4. Барков С.А. Теория организации. Институциональный подход. – М.: КДУ, 2009.
5. Барков С.А. Организация и рынок: противоборство или согласие? – М.: Издательство МГУ, 2009.
6. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления. Монография. – СПб.: Издательский Дом СПбГУ, 2008.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010.
8. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: МАКС-Пресс, 2010.

Дополнительная

9. Баранов А.О. и др. Исследования экономики России с использованием межотраслевых моделей. – Новосибирск: Наука, 2001.
10. Барков С.А. Социология организаций: Учебное пособие. – М.: Издательство МГУ, 2004.
11. Барков С.А. Организации в постиндустриальной экономике: Учеб. Пособие. – М.: РГОТУПС, 2002.
12. Бьюкенен Дж. М. Сочинения / Фонд экономической инициативы; гл. ред. Нуреев Р.М. и др. – М.: “Таурис Альфа”, 1997.
13. Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под. ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996.
14. Голубович А.Д., Идрисов А.Б., Иноземцев В.Л. и др. Выход из кризиса: отказ от сырьевой модели. Ежегодный экономический доклад общероссийской общественной организации «Деловая Россия» // www.deloros.ru
15. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека // www.un.org/ru
16. Дыбская В.В., Сергеев В.И. и др. Логистика. Полный курс МВА. – М.: Эксмо, 2009.
17. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие. – М.: Логос, 2000.
18. Институциональная экономика: Учебное пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
19. Исаев В.В., Немчин А.М. Общая теория социально-экономических систем: Учеб. Пособие. – СПб.: Бизнес-пресса, 2002.
20. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.

21. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1.
22. Качество роста. 2000. Пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2001.
23. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: ТЕИС, 2000.
24. Конкурентоспособность национальной экономики: институциональные основы и факторы / Под ред. Т. М. Степанян. – М.: Макс Пресс, 2007.
25. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.
26. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
27. Кугаенко А.А. Тринадцать тренажеров по управлению социально-экономическими процессами. – М.: Финансы и статистика, 2001.
28. Кугаенко А.А. Методы динамического моделирования в управлении экономикой. – М.: Университетская книга, 2005.
29. Лисин В.С., Узяков М.Н. Отрасль в системе межотраслевых связей: возможности анализа и прогнозирования. – М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2002.
30. Лисин В.С. Макроэкономическая теория и политика экономического роста. – М.: Экономика, 2004.
31. Любушкин Н.П. и др. Теория экономического анализа: Учебно-методический комплекс. – М.: Юрист, 2002.
32. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2009.
33. Макроэкономика: Учебник. Под ред. К.А. Хубиева. - М: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004.
34. Менар К. Экономика организаций / Пер. с франц.; Под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1996.
35. Милгромм П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент. С-Пб.: Экономическая школа, 2001.
36. Мониторинг социально-экономического развития Российской Федерации / Министерство экономического развития РФ // www.economy.gov.ru
37. Национальная экономика: Учебник /Под общей ред. В.А. Шульги. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2002.
38. Национальная экономика России: потенциалы, комплексы, экономическая безопасность/Под общей ред. В.И. Лисова. – М.: Экономика, 2000.
39. Национальные счета России в 2002-2009 годах: Стат. сборник. – М.: Росстат, 2010.
40. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд эконом. книги “Начала”, 1997.
41. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.
42. Охотников И.В. Моделирование как метод познания // Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006.

43. Охотников И.В. Методология системного мышления и её применение в экономическом анализе // *Хозяйственные системы в современном мире* / Под ред. Т.М. Степанян. – М.: МАКС Пресс, 2009.
44. Охотников И.В. Национальная конкурентоспособность и новый мировой порядок // *Системообразующие процессы в национальной экономике*. – М.: ТЕИС, 2005.
45. Охотников И.В. Системный подход как методологическая основа моделирования национальной экономики // *Национальная экономика как социотехническая система*. – М.: МАКС Пресс, 2006.
46. Портер М. Конкурентное преимущество. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
47. Природа фирмы: Пер. с англ. /Под. ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001.
48. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. – М.: Магистр, 1997.
49. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
50. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.
51. Allen D. Transaction Costs. *Encyclopedia of Law and Economics*. Vol. 1. – Edward Elgar Press, 2000. [Http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0740art.htm](http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0740art.htm).
52. Arthur W.B. Complexity and the Economy // *Science*. Vol. 284. 1999.
53. Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Second Edition. – N.Y., Cambridge University Press, 1997.
54. Chang Ha-Joon. *The political economy of industrial policy*. – Great Britain, Macmillan press LTD, 1996.
55. Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
56. Furubotn E.G., Richter R. *The New Institutional Economics: An Assessment* // *The New Institutional Economics*. Introduced and edited by E.G. Furubotn and R. Richter. – Texas A&M University Press, College Station, 1991.
57. Hodgson G.M. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. – Cambridge: Polity press; Oxford: Blackwell, 1988.
58. Hodgson G.M. *The Mystery of the Routine: The Darwinian Destiny of «an Evolutionary Theory of Economic Change»*// *EAEPE 2002. Complexity and the Economy*. –France, Aix-en-Provence, 2002.
59. North D.C. *Structure and Change in Economic History*. – N.Y.:W.W. Norton, 1981.
60. Pitelis C. (ed.) *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*. – Oxford, Blackwell, 1993.
61. Stiglitz. J. Principal and agent / *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. Ed. by P. Newman, M. Milgate and J. Eatwell. – UK: The Macmillan Press Limited, 1994. – V.3.
62. *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* – England: Edward Elgar Publishing LTD, 1994. – V.1, 2.
63. Umbeck J. *The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights*// *Explorations in Economic History*. 14. 1977. – P. 197-226.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

1. Содержание, особенности методологии, основные направления и место институциональной экономической теории в современной экономической науке. Эволюция институциональной теории.
2. Модификация институциональной теорией неоклассических предпосылок (полнота информации, совершенная рациональность, "человек экономический", равновесные состояния, неспецифичность ресурсов, два измерения товара).
3. Понятие и функции институтов, их социально-экономическое содержание и влияние на эффективность экономической системы. Институциональная структура и институциональная среда.
4. Понятие, источники и механизм институциональных изменений. Виды зависимостей между старыми и новыми институтами. Соответствие формальных и неформальных институтов как фактор эффективности. Понятие институционализации. Институциональные проблемы переходной экономики России.
5. Основные понятия теории игр, особенности моделирования взаимодействия экономических агентов в условиях ограниченной рациональности и информированности.
6. Типы равновесий и их характеристика. Равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу, равновесие по Парето и технология их достижения.
7. Понятие и виды трансакций. Соотношение трансакции и обмена. Признаки (характеристики) трансакции.
8. Понятие и основные подходы к определению трансакционных издержек. Работа Р. Коуза «Природа фирмы» и ее значение для развития трансакционной теории.
9. Общие издержки производства: состав, характеристика и соотношение трансформационных и трансакционных издержек. Параметры обмениваемых благ.
10. Основные подходы к классификации трансакционных издержек. Краткая характеристика основных видов трансакционных издержек.
11. Трансакционные издержки выявления альтернатив (поиска информации) их характеристика и средства минимизации (организованные рынки, реклама и репутация).
12. Издержки ведения переговоров, заключения контракта и издержки измерения и их характеристика. «Рынок лимонов» и его особенности. Исследуемые, опытные и доверительные блага.
13. Издержки спецификации и защиты прав собственности и их характеристика.
14. Издержки оппортунистического поведения: понятие, причины и условия минимизации.
15. Издержки предконтрактного оппортунизма. Моральный риск, неблагоприятный, ухудшающий условия обмена отбор: примеры предконтрактного оппортунизма.
16. Постконтрактный оппортунизм: причины, виды и характеристика.
17. Рыночные трансакционные издержки и их характеристика.

18. Управленческие трансакционные издержки и их характеристика.
19. Политические трансакционные издержки и их характеристика. Понятие трансакционного капитала.
20. Координационные и мотивационные трансакционные издержки и их характеристика (издержки *ex ante* и *ex post*).
21. Понятие, состав, характеристика и причины роста трансакционного сектора экономики.
22. Ординалистский и кардиналистский подходы к оценке и определению величины трансакционных издержек. Определение величины трансакционных издержек в экономике в целом и на отдельном рынке. Издержки трансакций на фондовой бирже.
23. Понятие контрактов как институтов. Контракты найма и контракты продажи, их характеристика и условия применения.
24. Випы контрактов. Классические, неоклассические и отношенческие (реляционные) контракты: характеристика и условия применения.
25. Факторы, определяющие оптимальный выбор контракта (специфичность, неопределенность, сложность, отношение сторон к риску, цена легальности и внезаконности).
26. Теория прав собственности и ее основные положения. Понятие прав собственности. Влияние англо-саксонской правовой традиции на развитие теории прав собственности.
27. Пучок (набор) прав собственности (правомочий) на ресурсы: понятие и характеристика. Виды правомочий по А. Оноре. Влияние правомочий на цену, ценность и эффективность использования ресурсов.
28. Спецификация и размывание прав собственности: понятие и влияние на эффективность использования ресурсов. Пределы спецификации, причины размывания прав собственности.
29. Сравнительная характеристика альтернативных систем прав собственности: государственной (коллективной), общей (коммунальной) и частной собственности. Преимущества и недостатки.
30. Теорема Р. Коуза и проблема внешних эффектов (экстерналий). Теоретические и практические выводы из теоремы. Российская приватизация в свете теоремы Р. Коуза.
31. Институциональная теория экономической организации. Рынок и иерархия как альтернативные варианты экономической организации. Трансакционная и контрактная теории фирмы.
32. Фирма как иерархическая структура. Характеристика фирмы как контрактной сети.
33. Сравнительная характеристика частнопредпринимательской фирмы и открытой корпорации.
34. Проблема принципала-агента в экономической организации: понятие и причины возникновения.
35. Основные варианты решения проблемы принципала-агента: преимущества и ограничения.

36. Внутрифирменная структура. Унитарная, холдинговая, мультидивизиональная и смешанная внутрифирменные структуры и их характеристика.
37. Типология фирм. Сравнительная институциональная характеристика англо-американской и японской фирмы, предприятий командной и переходной экономики.
38. Внелегальная экономика: причины функционирования предприятий в нелегальном секторе, структура внелегальной экономики. Цена подчинения закону и цена внелегальности.
39. Институциональная теория государства. Государство как агентство по производству общественных благ.
40. Институциональные проблемы государственного регулирования экономики.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ СТУДЕНТА

Самостоятельная работа студент – основа учебного процесса. Результатом правильной организации самостоятельной работы студента является получение эффективного результата. В процессе подготовки к семинарским занятиям, написания реферата (эссе), подготовки к экзамену студент значительное время должен уделить работе с источниками и литературой. При необходимости во время индивидуальных консультаций студент может получить квалифицированную помощь преподавателя по организации самостоятельной работы и написанию реферата (эссе).

Темы реферативных работ (эссе) по дисциплине

1. Предмет, метод и специфика институциональной экономической теории.
2. Историческая логика возникновения и эволюция институциональной теории.
3. Основные теории современного институционализма и их содержание.
4. Неоклассическая экономическая теория и институциональная экономика. Модификация предпосылок неоклассики.
5. Норма как базовый элемент институтов. Норма как результат рационального выбора и как предпосылка рационального поведения.
6. Содержание и сравнительная характеристика теории общественного выбора и экономики соглашений.
7. Когнитивные ограничения рационального выбора и теория неполной рациональности.
8. Сравнительная характеристика системы норм командной экономики и рыночной конституции.
9. Анализ рыночного взаимодействия и теория игр.
10. Трансакционные издержки: теория и практика.
11. Теория контрактов и постконтрактный оппортунизм.
12. Моральный риск в рыночных транзакциях, его основные причины и варианты смягчения и устранения.
13. Институциональные основы прав собственности. Экономический анализ прав собственности. Содержание теоремы Р. Коуза.
14. Фирма как экономическая организация. Контроль, власть и феномен конфликта интересов в экономической организации.
15. Содержание и институциональные особенности закрытых и открытых экономических организаций (на примере индивидуального частного предприятия, товариществ и партнерств, закрытой корпорации).
16. Институциональная природа, функциональные формы и внутрифирменная структура экономических организаций.
17. Основные типы фирм, их содержание и особенности.
18. Нелегальная экономика и ее причины, содержание и типы. Цена подчинения закону и цена нелегальности.
19. Макроэкономические последствия нелегальной экономики
20. Институциональные проблемы российской экономики

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть I, II, III, IV (ред. от 06.04.2011) // www.consultant.ru
2. Аузан А. А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Барков С.А. Организация и рынок: противоборство или согласие? – М.: Издательство МГУ, 2009.
4. Барков С.А. Теория организации. Институциональный подход. – М.: КДУ, 2009.
5. Барков С.А. Организация и рынок: противоборство или согласие? – М.: Издательство МГУ, 2009.
6. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления. Монография. – СПб.: Издательский Дом СПбГУ, 2008.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010.
8. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: МАКС-Пресс, 2010.

Дополнительная

9. Баранов А.О. и др. Исследования экономики России с использованием межотраслевых моделей. – Новосибирск: Наука, 2001.
10. Барков С.А. Социология организаций: Учебное пособие. – М.: Издательство МГУ, 2004.
11. Барков С.А. Организации в постиндустриальной экономике: Учеб. Пособие. – М.: РГОТУПС, 2002.
12. Бьюкенен Дж. М. Сочинения / Фонд экономической инициативы; гл. ред. Нуреев Р.М. и др. – М.: “Таурис Альфа”, 1997.
13. Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под. ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996.
14. Голубович А.Д., Идрисов А.Б., Иноземцев В.Л. и др. Выход из кризиса: отказ от сырьевой модели. Ежегодный экономический доклад общероссийской общественной организации «Деловая Россия» // www.delorus.ru
15. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека // www.un.org/ru
16. Дыбская В.В., Сергеев В.И. и др. Логистика. Полный курс МВА. – М.: Эксмо, 2009.
17. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие. – М.: Логос, 2000.
18. Институциональная экономика: Учебное пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
19. Исаев В.В., Немчин А.М. Общая теория социально-экономических систем: Учеб. Пособие. – СПб.: Бизнес-пресса, 2002.
20. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.

21. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1.
22. Качество роста. 2000. Пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2001.
23. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: ТЕИС, 2000.
24. Конкурентоспособность национальной экономики: институциональные основы и факторы / Под ред. Т. М. Степанян. – М.: Макс Пресс, 2007.
25. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.
26. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
27. Кугаенко А.А. Тринадцать тренажеров по управлению социально-экономическими процессами. – М.: Финансы и статистика, 2001.
28. Кугаенко А.А. Методы динамического моделирования в управлении экономикой. – М.: Университетская книга, 2005.
29. Лисин В.С., Узяков М.Н. Отрасль в системе межотраслевых связей: возможности анализа и прогнозирования. – М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2002.
30. Лисин В.С. Макроэкономическая теория и политика экономического роста. – М.: Экономика, 2004.
31. Любушкин Н.П. и др. Теория экономического анализа: Учебно-методический комплекс. – М.: Юрист, 2002.
32. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2009.
33. Макроэкономика: Учебник. Под ред. К.А. Хубиева. - М: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004.
34. Менар К. Экономика организаций / Пер. с франц.; Под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1996.
35. Милгромм П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент. С-Пб.: Экономическая школа, 2001.
36. Мониторинг социально-экономического развития Российской Федерации / Министерство экономического развития РФ // www.economy.gov.ru
37. Национальная экономика: Учебник /Под общей ред. В.А. Шульги. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2002.
38. Национальная экономика России: потенциалы, комплексы, экономическая безопасность/Под общей ред. В.И. Лисова. – М.: Экономика, 2000.
39. Национальные счета России в 2002-2009 годах: Стат. сборник. – М.: Росстат, 2010.
40. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд эконом. книги “Начала”, 1997.
41. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.
42. Охотников И.В. Моделирование как метод познания // Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006.

43. Охотников И.В. Методология системного мышления и её применение в экономическом анализе // *Хозяйственные системы в современном мире* / Под ред. Т.М. Степанян. – М.: МАКС Пресс, 2009.
44. Охотников И.В. Национальная конкурентоспособность и новый мировой порядок // *Системообразующие процессы в национальной экономике*. – М.: ТЕИС, 2005.
45. Охотников И.В. Системный подход как методологическая основа моделирования национальной экономики // *Национальная экономика как социотехническая система*. – М.: МАКС Пресс, 2006.
46. Портер М. Конкурентное преимущество. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
47. Природа фирмы: Пер. с англ. /Под. ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001.
48. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. – М.: Магистр, 1997.
49. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
50. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.
51. Allen D. Transaction Costs. *Encyclopedia of Law and Economics*. Vol. 1. – Edward Elgar Press, 2000. [Http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0740art.htm](http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0740art.htm).
52. Arthur W.B. Complexity and the Economy // *Science*. Vol. 284. 1999.
53. Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Second Edition. – N.Y., Cambridge University Press, 1997.
54. Chang Ha-Joon. *The political economy of industrial policy*. – Great Britain, Macmillan press LTD, 1996.
55. Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
56. Furubotn E.G., Richter R. *The New Institutional Economics: An Assessment* // *The New Institutional Economics*. Introduced and edited by E.G. Furubotn and R. Richter. – Texas A&M University Press, College Station, 1991.
57. Hodgson G.M. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. – Cambridge: Polity press; Oxford: Blackwell, 1988.
58. Hodgson G.M. *The Mystery of the Routine: The Darwinian Destiny of «an Evolutionary Theory of Economic Change»*// EAEPE 2002. Complexity and the Economy. –France, Aix-en-Provence, 2002.
59. North D.C. *Structure and Change in Economic History*. – N.Y.:W.W. Norton, 1981.
60. Pitelis C. (ed.) *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*. – Oxford, Blackwell, 1993.
61. Stiglitz. J. Principal and agent / *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. Ed. by P. Newman, M. Milgate and J. Eatwell. – UK: The Macmillan Press Limited, 1994. – V.3.
62. *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* – England: Edward Elgar Publishing LTD, 1994. – V.1, 2.
63. Umbeck J. *The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights*// *Explorations in Economic History*. 14. 1977. – P. 197-226.

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

Изучение дисциплины «Институциональная экономика» в современных условиях является особенно актуальным, принимаемые руководством страны решения по управлению национальной экономикой, подчас носят волюнтаристский, необдуманый, субъективистский характер (с повышенным риском неоптимальности, несостоятельности). Что приводит к негативным последствиям в социально-экономическом развитии страны.

Успешное, конкурентоспособное развитие национальной экономики страны с одновременной социальной защищенностью населения представляет собой основную проблему жизнедеятельности государства. Выбор наилучшего решения данной проблемы, предвидение негативных последствий принимаемых решений является главной задачей управления национальной экономикой.

Дисциплина «Институциональная экономика» является общепрофессиональной дисциплиной, входящей в программу подготовки специалистов по управлению национальной экономикой, высшей квалификации. Курс рассчитан на слушателей изучивших социально-экономические, естественнонаучные дисциплины.

Предлагаемый к изучению материал курса разделен на две части, в которых последовательно рассматриваются теоретические, методологические, организационные основы институциональной динамики. К каждой теме программы прилагается примерный перечень вопросов для обсуждения на семинарских занятиях. Программа также содержит список рекомендуемой литературы по изучаемой дисциплине.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Тема: Содержание и аналитическая ценность категории «транзакционные издержки» в экономическом анализе

Впервые понятие «транзакционные издержки» было введено лауреатом Нобелевской премии (1990 г.) Рональдом Гарри Коузом, который определял их как издержки функционирования механизма цен, или рынка, что подразумевало тот факт, что транзакционные издержки существуют только в экономиках, где решения принимаются децентрализованно. В классической статье «Природа фирмы» опубликованной в 1937 году Р. Коуз обращает внимание на то, что появляются новые издержки, которые он назвал «транзакционными» (от слова сделка – транзакция). К ним относятся затраты на сбор информации о ценах, предпочтениях потребителей и намерениях конкурентов; на ведение переговоров, заключения и юридического обеспечения сделок. Исследование транзакционных издержек и обоснование необходимости их учета в экономическом анализе привело к выводу о том, что предположения классической и неоклассической теории об отсутствии издержек осуществления обмена далеко не всегда допустимы, поскольку игнорируют весьма существенные явления экономической практики.

По признанию Р. Коуза, его идеи относятся к числу самоочевидных: любая форма социальной организации (рынок, фирма, организация) требует немало издержек для своего создания и поддержания. Как отмечает лауреат Нобе-

левской премии (2009 г.) Оливер Уильямсон: «Любая проблема, которая, так или иначе, может быть сформулирована как проблема заключения контракта, может быть исследована с позиции транзакционных издержек»¹.

В научной литературе до сих пор отсутствует единое понимание структуры транзакционных издержек. Каждый исследователь обращает внимание на наиболее важные с его точки зрения аспекты. Так, К. Далман включает в их состав издержки сбора и обработки информации, принятия решений, контроля и юридической защиты выполнения контракта. Дж. Стиглиц выделяет информационные издержки, П. Милгром и Дж. Робертс – издержки влияния. К. Менар в состав транзакционных издержек включает информационные издержки, издержки масштаба и издержки поведения. Д. Норт и Дж. Уоллис считают возможным разделение совокупных издержек экономического агента на «трансформационные» (связанные с физическим воздействием на предмет) и транзакционные: «если уровень трансформационных издержек определяется технологическими факторами, то уровень транзакционных – институциональными».

Тем не менее, большинство как отечественных, так и зарубежных ученых к транзакционным издержкам относят:

- издержки поиска и выбора контрагента и (или) приобретаемого на рынке ресурса;

- издержки агентских отношений, связанные с ведением переговоров и заключением контрактов и обусловленные необходимостью отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление договоров;

- издержки измерения. К этой категории относятся затраты связанные с измерением качества товаров и услуг по поводу которых совершается сделка. Это затраты на измерительную технику, на проведение собственно измерения, на организацию мероприятий, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, возможные потери от этих ошибок;

- издержки спецификации и защиты прав собственности, которые включают расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

- издержки оппортунистического поведения, которые складываются из связанных с ними потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для компенсации возможного ущерба и защиты от него. Термин «оппортунистическое поведение» в научный оборот ввел О. Уильямсон. Он определяет его как «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства» (self-interest-seeking-with-guile). Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например – уклонение от условий контракта. По мнению А. Алчяна и С. Вудворда самая радикальная форма защиты от оппортунизма – создание фирмы, то есть интеграция взаимозависимых ресурсов в качестве единого объекта собственности.

По мнению Р. Коуза, фирмы, как «островки сознательной власти», занимаются вытеснением механизма цен, что и является вообще отличительной

¹ См. например: Природа фирмы: Пер. с англ. / Под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001.

чертой фирмы. Рынок предполагает издержки функционирования цен, а возможность сокращения этих издержек и определяет природу фирмы. Предприниматель должен выполнять свои функции с меньшими издержками, чем вытесненный им рынок. Именно способность уменьшать рыночные издержки делает существование фирмы возможным.

Такой подход относил трансакционные издержки только к рыночным сделкам. Впоследствии понятие трансакционных издержек приобрело более широкую трактовку. Оливер Уильямсон сравнивает трансакционные издержки с трением в механических системах. Он разделяет трансакционные издержки на издержки «ex ante» и «ex post». К издержкам «ex ante» относятся издержки поиска партнера, составления проекта контракта, ведения переговоров, обеспечения гарантий реализации соглашения. К издержкам «ex post» относятся издержки, связанные с плохой адаптацией к непредвиденным событиям, издержки устранения «ex post» сбоев в контрактных отношениях, издержки, связанные с использованием структур управления, улаживающих конфликты, издержки, связанные с точным выполнением контрактных обязательств (табл. 1).²

Таблица 1. Структура трансакционных издержек

Издержки ex ante (до заключения сделки)	Издержки ex post (после заключения сделки)
Издержки поиска информации: - затраты на поиск информации о потенциальном партнере и ситуации на рынке; - потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма: - затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма (уклонения от этих условий)
Издержки ведения переговоров: - затраты на ведение переговоров об условиях обмена и о выборе формы, схемы, модели сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности: - затраты на арбитраж; - затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав
Издержки измерения: - затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, составляющих содержание сделки	Издержки защиты от третьих лиц: - затраты на защиту от претензий третьих лиц (мафия и государство) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
Издержки заключения контракта: - затраты на юридическое и/или внелегальное оформление сделки	

Действительно, предварительный учет всех возможных вариантов поведения хозяйствующих субъектов в ходе сделки требует высоких издержек. Вместе с тем, данная задача полностью невыполнима в силу присущих «природе человека, какой мы ее знаем» ограниченной рациональности и оппортунизма. В целях «экономии на ограниченной рациональности людей при одновременной защите транзакций от рисков, создаваемых оппортунистическим поведением их участников», необходимо создание соответствующих

² Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катъкало и др. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 53.

институтов. О.Уильямсон видит основной целью и результатом функционирования экономических институтов капитализма именно минимизацию транзакционных издержек.

Д. Норт к транзакционным издержкам относит издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Такой подход к определению транзакционных издержек указывает на то, что транзакционные издержки существуют в любой хозяйственной системе, кроме натурального хозяйства, где хозяйствующий субъект, «продавая произведенную им продукцию самому себе», не нуждается в измерении и оценке свойств созданных им благ.

Отечественными исследователями, занимающимися вопросами институциональной экономики, констатируется тот факт, что понятие транзакционных издержек в российской экономической науке не получило того фундаментального значения, которое оно имеет в современной экономической теории. Однако и в современной экономической теории транзакционные издержки при всем своем фундаментальном значении на данный момент не имеют единого определения. Д. Норт утверждает, что сторонников транзакционного подхода объединяет только признание важности транзакционных издержек; во всем остальном они далеки от единодушия.

Таким образом, под транзакционными издержками следует понимать издержки взаимодействия между экономическими субъектами, связанные с созданием, функционированием и изменением институтов. Институты в трактовке Д. Норты представляют собой созданные человеком ограничительные рамки, организующие взаимоотношения между людьми, то есть «правила игры», формальные и неформальные. К формальным правилам относятся конституция, законы, права собственности, к неформальным - табу, привычки, традиции, кодексы поведения. Назначение институтов проявляется в снижении неопределенности взаимодействия рыночных субъектов, определении и одновременном ограничении набора возможных альтернатив их поведения. В свою очередь, организации представляют собой игроков, которые создаются и функционируют в соответствии с имеющимися институциональными рамками. Следует уточнить, что подход О.Уильямсона к определению института основан на том, что институты в «нортовском» смысле соответствуют уровню институциональной среды, а сами институты представляют собой механизмы управления контрактными отношениями.

Ввиду асимметричности информации обмен не может состояться без соответствующих институциональных ограничений, снижающих издержки по оценке блага и контролю за соблюдением условий контракта. Поэтому в условиях асимметричной информации должны работать механизмы, уменьшающие неполноту информации до той степени, когда осуществление контракта становится возможным. По мнению Д. Норты, только мир совершенной информации не нуждается ни в каких институтах.

Процесс институциональной трансформации, который проходит Россия, сопряжен с ростом транзакционных издержек. Высокий уровень транзакционных издержек обусловлен тем, что еще не отработан механизм взаимодействия

между экономическими субъектами. Поэтому в современных условиях для стабилизации экономического развития РФ и выработки адекватной экономической политики необходимы исследования транзакционных издержек для их целенаправленного снижения.

Развивая идеи В. Полтеровича³, исследования российских ученых⁴ уточняют динамику транзакционных издержек в России. На графике (рис. 1) представлен процесс изменения издержек импорта институтов. Как известно, в качестве основы институционального строительства в РФ в начале 1990-х гг. был выбран импорт институтов из высокоразвитых стран. Следует отметить, что сам по себе импорт институтов является нормальным процессом в обществе, направленным на снижение в нем транзакционных издержек.

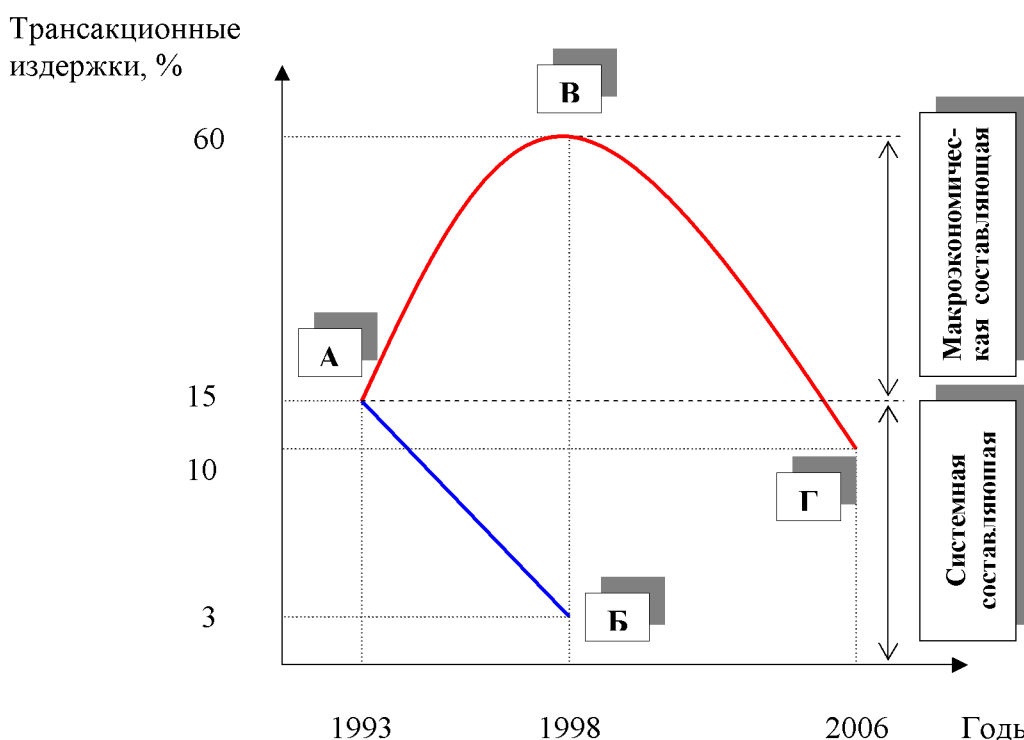


Рис. 1. Динамика транзакционных издержек в процессе импорта институтов

Предполагалось, что за несколько лет произойдет адаптация этих институтов к российским условиям и, соответственно, за короткий исторический период будет построена высокоразвитая рыночная экономика. Этот гипотетический план отражен на рисунке линией АБ – траектория движения общества от точки А (состояние экономики со слаборазвитыми рынками, где величина транзакционных издержек около 15%) до точки Б (состояние экономики с высокоразвитыми рынками, где величина транзакционных издержек до 3 %).

³ См. например: Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? // *Общественные науки и современность*. – 2004. – № 3; Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // *Экономика и математические методы*. – 2006. – Т. 42. – Вып. 1.

⁴ См. например: Лесных В. В. Импорт институтов в российскую экономику // *Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление*. – 2008. – № 2 (91); Лесных В. В. Институты развития накануне кризиса. – Екатеринбург: Издательство УГТУ-УПИ, 2009.

Однако игнорирование особенностей институциональной среды привело к конфликту импортируемых и действующих институтов. Возникли многочисленные дополнительные издержки институциональной трансформации (институциональные ловушки). В результате из-за рассогласования макроэкономических регуляторов транзакционные издержки не стали уменьшаться. Напротив, начался их интенсивный рост с последующим снижением (кривая АВГ). Процесс импорта институтов для снижения транзакционных издержек в обществе при определенной недооценке институциональных особенностей ведет к противоположному результату – появлению институциональных ловушек и росту транзакционных издержек.

В процессе институциональной трансформации общества попытки ввести «рыночные правила игры», заимствуя формы организации и экономическое право из других систем, доказавших свою эффективность, часто дают неоднозначные решения: любые правовые рамки оставляют возможность для многих различных вариантов развития. В рамках, казалось бы, аналогичных правовых систем могут возникать как эффективные, так и неэффективные нормы поведения (институциональные ловушки). Естественного отбора эффективных институтов не происходит, неэффективные нормы поведения могут оказаться устойчивыми. Возникновение институциональных ловушек является главной опасностью при проведении реформ, их существование во многом определило специфику институциональной трансформации российской экономики.

Некоторые ловушки носят универсальный характер и определяют особенности развития экономики и общества в целом. Другие же воздействуют локально на определенные фрагменты общества. Во-первых, к ним относятся институциональные ловушки глобального (мегаэкономического) ранга с наднациональным характером воздействия. Во-вторых, это институциональные ловушки системного (макроэкономического) ранга, присущие всей экономике в целом. В-третьих, это институциональные ловушки структурного (мезоэкономического) ранга, присущие отдельным отраслям экономики. В-четвертых, в связи с их многочисленностью выделены институциональные ловушки финансового (мезо- и микроэкономического) ранга, возникающие в результате рассогласований в финансовой системе.

Так, например, для обобщения известных видов институциональных ловушек д.э.н. Лесных В. В. предложена их классификация (см. табл. 2). За основу взята значимость институциональной ловушки в экономике (ранг ловушки).⁵

Таким образом, институты, являясь фундаментальными факторами функционирования экономических систем в долгосрочной перспективе, определяют уровень транзакционных издержек. Более сложная система обмена повышает издержки функционирования института, способствующего возникновению отношений сотрудничества (см. табл. 3).

⁵ См. например: Лесных В. В. Институты развития накануне кризиса. – Екатеринбург: Издательство УГТУ-УПИ, 2009.

Таблица 2. Классификация институциональных ловушек

Ранг ловушки	Виды ловушек
<i>Глобальный</i> (мегаэкономический)	Корпоракратия (воздействие транснациональных корпораций, банков и сверхбогатых индивидуумов на политических лидеров развивающихся стран, использующих свои корпоративные финансы для осуществления переворотов в этих странах; запугивание и контроль политических лидеров, для последующего влияния на население)
<i>Системный</i> (макроэкономический)	Ловушка адаптационной экономики. Теневая экономика. Коррупция
<i>Структурный</i> (мезоэкономический)	Административные барьеры. Давальчество. Ловушка заниженной оценки приватизируемых основных фондов. Ресурсно-институциональная ловушка. Ловушка деградации институтов государственного управления. Ловушка консервативных форм регулирования социально-трудовых отношений. Постприватизационная ловушка. Инфляционная спираль непродуктивной экономики. Ловушка модели социального контракта при организации производства образовательных услуг. «Диссертационная» ловушка в российской экономической науке. Институциональный конфликт между сферой высшего образования и рынком труда
<i>Финансовый</i> (мезо- и микроэкономический)	Бартер. Неплатежи. Уклонение от налогов. Ловушка процентных ставок. Валютная ловушка. Ловушка низкой оплаты труда. Ловушка низкой нормы накопления. Стагнационная ловушка. Ловушка теневых выплат заработной платы. Ловушка неэффективного роста банковского сектора

Таблица 3. Характеристика типов экономического обмена

Характеристики	Персонифицированный обмен	Неперсонифицированный обмен	Неперсонифицированный обмен с контролем третьей стороной
Высокие транзакционные издержки		+	+
Высокие производственные издержки	+		
Высокое количество актов обмена		+	+
Специализация		+	+
Производительность труда			+
Сложность соглашений			+
Повторяемость транзакций	+		
Роль государства			+
Оппортунизм		+	+

Контроль третьей стороной в первую очередь предусматривает развитие государственного вмешательства в экономику. Например, Р. Коуз отмечал, что введение жестких правил может способствовать установлению совершенной

конкуренции с почти нулевыми трансакционными издержками, приводя в качестве примера организацию фондовой биржи.

Можно выделить восемь основных экономических субъектов, с которыми взаимодействует фирма в процессе своей деятельности. К их числу относятся государство, конкурирующие фирмы, потребители (клиенты), поставщики, посредники, финансовые организации, страховые организации и неформальные организации различных видов. К основным трансакционным издержкам, сопровождающим взаимодействие фирмы с любым экономическим субъектом, можно отнести издержки спецификации прав собственности; издержки преодоления барьеров входа и выхода с рынка; издержки по поддержанию репутации; издержки поиска экономической информации; издержки формирования неформальных институтов.

Рассмотрение проблемы снижения трансакционных издержек в зависимости от субъектов взаимодействия предполагает, что все экономические агенты стремятся к минимизации трансакционных издержек при осуществлении трансакций. Фирма при взаимодействии со своими клиентами стремится к снижению трансакционных издержек, заключающихся в первоначальном поиске клиента, ведении переговоров, удовлетворении индивидуальных потребностей клиента и т.п. Трансакционные издержки нельзя полностью свести к нулю, так как отсутствие трансакционных издержек будет означать отсутствие взаимодействия, обмена и, соответственно, выгод от обмена. Издержки взаимодействия существуют всегда, вопрос лишь в том, насколько данные взаимодействия эффективны.

Среди прикладных способов, позволяющих оценивать уровень трансакционных издержек на микроуровне, можно отметить подход исследования трансакционных издержек через рассмотрение статей бухгалтерского баланса. Например, высокий уровень незавершенного производства свидетельствует о неэффективной организации внутрифирменных потоков информации и горизонтальной координации деятельности подразделений; высокий уровень дебиторской задолженности, при прочих равных условиях, свидетельствует о неэффективной работе с клиентами. Институциональный анализ бухгалтерского баланса предприятия представляет собой отдельную исследовательскую задачу.

Многие виды трансакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению. Единственная пока попытка количественно оценить их уровень (на материале экономики США) принадлежит Дж. Уоллису и Д. Норту⁶. Исходным для их анализа является деление издержек на два основных класса «трансформационные» (связанные с физическим воздействием на предмет) и, трансакционные.

Трансформационные издержки есть издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, издержки по осуществлению трансформационной

⁶ См. например: Wallis John J., North Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Tanley Engerman and Robert Gallman (eds.) // Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. P.95-161; Владиславлев Д.Н. Понятие трансакционной услуги, виды трансакционных услуг // Экономические науки. – 2010. – № 10. – С. 47-50; Хасанов И.Ш. Общественное воспроизводство и формирование трансакционного сектора национальной экономики России в современных условиях. Казань, 2007.

функции экономики. Трансакционные издержки зависят от затрат труда, земли, капитала и предпринимательского таланта, которые используются в процессе рыночного обмена. И трансформационные, и трансакционные издержки признаются производительными. Их поведенческое подобие предполагает, что экономические агенты стремятся минимизировать общую сумму тех и других издержек, а значит, не делают между ними различия. И функция, трансформации, и функция трансакции требует реальных затрат. В известных пределах две эти категории издержек взаимозаменяемы.

Для определения, издержек трансакции Дж. Уоллис и Д. Норт пользуются следующим критерием: с точки зрения потребителя, таковыми являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу, с точки зрения продавца – все его затраты, которые он не нес бы, если бы «продавал» товар самому себе. Например, при покупке дома трансакционные издержки покупателя будут определяться наймом адвоката, временем, затраченным на осмотр домов, сбором информации о ценах, уплатой пошлины при юридическом оформлении сделки и т. д.

Для продавца такие издержки будут состоять из расходов, на рекламу, найма агента по продаже недвижимости, затрат времени при показе дома и т. д. При этом акт купли-продажи может вызывать вторичные сделки и на стороне покупателя, и на стороне продавца: скажем, найм юриста или найм агента по торговле недвижимостью. Поэтому в составе трансакционных издержек авторы выделяют рыночный, компонент. Эту часть, получающую явную стоимостную оценку на рынке, они называют «трансакционными услугами».

На этой основе, ими был произведен расчет динамики доли трансакционного сектора в экономике США. Общий объем трансакционных издержек складывается из двух частей. Во-первых, это услуги «трансакционного сектора» (в его состав включаются отрасли, «продукция» которых рассматривается как целиком, имеющая трансакционное назначение - оптовая и розничная торговля, страхование, банковское дело и т. д.). Во-вторых, это трансакционные услуги, но оказываемые внутри «трансформационного сектора». При их оценке, авторы исходят, из величины фонда вознаграждения труда непроизводственных работников в отрасли этого сектора. Условно говоря, это затраты на «аппарат управления», организацию сбыта, и снабжения и т.д. в промышленности, сельском хозяйстве и других подразделениях «трансформационного» комплекса. Граница между двумя выделенными секторами проводится авторами приблизительно, а не по каким-то четким критериям, что, впрочем, признают и они сами. Достаточно по-иному решить вопрос об отнесении какой-либо группы отраслей (например, включить транспорт в состав «трансакционного» сектора), чтобы результаты анализа серьезно изменились.

Согласно полученным оценкам, в ВВП США доля трансакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 2,3% в 1870г. до 41% в 1970г, оказываемых государством - с 3,6% в 1870г. до 13,9% в 1970г., что в сумме составило рост с 26,1% до 54,7%. Часть этого роста в течение столетия была отражением передвижки трансакционных затрат из внерыночной сферы на рынок, но другая часть представляла реальное инвестирование ресурсов.

Расширение трансакционного сектора, по словам Дж.Уоллиса и Д.Норта, явилось структурным сдвигом первостепенной важности. Дело в том, что снижение трансакционных издержек в расчете на одну сделку (то есть их удельного уровня) открывает путь дальнейшему углублению специализации и разделения труда. Дж.Уоллис и Д.Норт выделили три фактора, лежавших в основе повышения удельного веса трансакционного сектора в экономике США: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождавшийся увеличением размера фирм; усиление роли правительства в его взаимодействии с частным сектором.

Значение затрат по спецификации и правовой защите контрактов возрастало по мере расширения рынка и усиления процесса урбанизации. На смену, личному обмену между хорошо знающими друг друга контрагентами пришел обезличенный обмен, требовавший, детального определения условий сделки и разветвленных механизмов правовой защиты. Снижение удельного уровня трансакционных издержек началось в середине 19 века в связке с развитием сети железных дорог, что подготовило почву для урбанизации населения и расширения рынков. Последствия большего товарного разнообразия и ослабления личных контактов выразилось в том, что экономические агенты увеличили свои расходы на поиск и обработку рыночной информации.

Анализ Дж.Уоллиса и Д. Норта интересен тем, что он вскрывает всю неоднозначность источников расширения трансакционного сектора. Его рост может происходить: при простом перемещении трансакционных услуг из внерыночной сферы на рынок; при снижении стоимости единичной трансакции (за счет экономии на масштабах или лучшей спецификации и защиты прав собственности государством), если эластичность спроса на трансакционные услуги по цене выше; при постоянной, или повышающейся удельной стоимости трансакционных услуг, если это повышение перекрывается экономией на издержках производства в «трансформационном» секторе в результате научно-технического прогресса; при удорожании процесса обмена вследствие установления государством неэффективных правил, регулирующих отношения собственности.

Таким образом, углубление специализации, разделение труда и технический прогресс способствуют росту трансакционных издержек. Следует ли минимизировать данные трансакционные издержки, и как это соотносится с представлениями о том, что трансакционные издержки негативно сказываются на функционировании экономической системы?

Прежде чем ответить на данный вопрос, следует указать результаты оценки динамики трансакционных издержек в национальной экономике России. В первую очередь, это исследования В. Кокорева, свидетельствующие о том, что уже в 1993 г. темп роста трансакционных издержек по сравнению с 1992 г. был более чем в два раза выше темпа роста производственных издержек.⁷ Такие выводы были сделаны в результате анализа таких косвенных при-

⁷ Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики. - № 12. - 1996. - С.64.

знаков, как соотношение динамик ВВП с розничным товарооборотом, соотношение динамик количества занятых в отраслях, например, сокращения занятых в промышленности, строительстве и на транспорте и рост числа занятых в банковской, страховой сферах.

По оценкам других специалистов, использующих показатели МОБ СНС по 25 отраслям в 1990-1997 г., трансакционные издержки в различных отраслях экономики России выросли с 10-20% до 30-50% от уровня цен конечного потребления (в лесной промышленности превысили уровень 60%, в пищевой - 80%).⁸ Обращается внимание на так называемый мультипликативный рост трансакционных издержек, то есть помимо тех трансакционных издержек, которые предприятие несет напрямую, учитываются издержки, включенные в стоимость материальных затрат и оплаченных на предыдущих этапах технологических цепочек. Ввиду присутствия трансакционного мультипликатора, в наибольшем проигрыше оказываются отрасли с наиболее длинными технологическими цепочками, а это, в первую очередь, наукоемкая продукция.

К основным факторам увеличения трансакционных издержек в российской экономике в период трансформации можно отнести следующие: появление независимых хозяйствующих субъектов; увеличение затрат на рыночное взаимодействие; поиск новых форм взаимодействия; отсутствие общепринятых стандартов поведения; необходимость адаптации к рыночной среде; увеличение нагрузки на инфраструктурные сети; обеспечение процесса приватизации; рост числа мелких фирм; отсутствие опыта многократного обмена между партнерами; не сформировавшиеся институты денежно-кредитных расчетов.

Таким образом, в процессе рыночных преобразований в национальной экономике России отмечаются специфические факторы роста трансакционных издержек. Единственным сходным фактором роста трансакционных издержек для национальных экономик России и США является фактор перехода трансакционных издержек из внерыночной сферы в рыночную, однако в США это связано с появлением новых рынков, а в России - с полной трансформацией системы управления экономикой.

Все это приводит к качественному выводу о двойственности природы трансакционных издержек. Простое перечисление трансакционных издержек не дает однозначного ответа на вопрос о положительном или негативном влиянии таковых на экономическую систему. Действительно, с одной стороны трансакционные издержки представляют собой трение в процессе взаимодействия экономических субъектов, но с другой стороны сама организация экономических субъектов, возникновение фирм (по Коузу) осуществляется благодаря наличию данного трения.

Косвенным подтверждением двойственности природы трансакционных издержек, в частности, является отмеченный А. Шаститко факт выступления трансакционных издержек не только препятствием, но одним из факторов достижения Парето-оптимального размещения ресурсов. Рост трансакционных из-

⁸ Блохин А.А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. - М.: МАКС Пресс, 2002. С. 111.

держек может сам по себе выступать сигналом снижения средних транзакционных издержек. В связи с этим уместно упомянуть гипотезу об эластичном спросе на транзакционные услуги, вследствие которого снижение средних транзакционных издержек способствует росту общих транзакционных издержек. Учитывая данные предположения, необходимо определенным образом разделять, классифицировать транзакционные издержки по направленности влияния на экономическую систему.

Следует отметить, что существуют многочисленные варианты классификации транзакционных издержек. Например, как уже упоминалось выше, О. Уильямсон разделяет транзакционные издержки на издержки «ex ante» и «ex post». В. Тамбовцев к предконтрактным и постконтрактным издержкам добавляет контрактные издержки. Д. Норт рассматривает транзакционные издержки с позиций оценки и контроля, выделяя соответственно издержки поручительства, гарантий, сортировки и классификации, хронометража и т.п. В. Кокорев предлагает разделять транзакционные издержки по степени оптимальности (эффективные и реальные), по степени открытости (эксплицитные и имплицитные), по отношению к произведенной продукции (совокупные и средние), по направленности (внутренние и внешние). Данные классификационные признаки способствуют операционализации категории транзакционных издержек, и в дальнейшем мы будем использовать некоторые из них.

Условием появления новых фирм в ходе рыночной трансформации является снятие государственных ограничений на свободу рыночных транзакций, фактически на обмен и перераспределение прав собственности. Свободное перераспределение прав собственности должно вести к большей их спецификации, что в соответствии с теоретическими основами институционализма должно уменьшать транзакционные издержки. На первый взгляд, практика трансформации административно-командной системы в рыночную говорит об обратном. Для объяснения данного феномена следует уточнить тот факт, что институциональная среда, характеризующаяся свободным обменом прав собственности и максимальной их спецификацией, действительно сводит транзакционные издержки к минимуму, однако переход к новым нормам сопровождается высокими транзакционными издержками институциональных изменений, что и объясняет столь быстрый рост транзакционных издержек на начальном этапе рыночных преобразований.

Первоначальный скачок уровня транзакционных издержек свидетельствует о попытках рыночных агентов адаптироваться к новой институциональной среде, что в дальнейшем должно способствовать действительному уменьшению транзакционных издержек и экономическому росту. Издержки институциональной транзакции (издержки необходимые для осуществления институциональных изменений), ведущие к повышению эффективности функционирования экономической системы в долгосрочном аспекте, можно отнести к системообразующим.

Таким образом, фактическое инициирование государством первоначального увеличения уровня системообразующих транзакционных издержек, в конечном счете, должно привести к уменьшению общего уровня транзак-

ционных издержек. Введение новых институтов, как правило, всегда сопровождается первоначальным повышением уровня транзакционных издержек. Необходимы определенные ресурсы для включения экономического субъекта в новую институциональную среду и адаптацию в ней. Во многом, по этой причине переход на новые нормы происходит столь болезненно для экономической системы.

Следуя данной логике, транзакционные издержки, инициированные трансформационными преобразованиями, по мере развития рыночных отношений должны уменьшаться, что будет являться индикатором фактического завершения переходного периода. Вместе с тем, рост транзакционных издержек, характерных для развитых стран, фактически будет являться косвенным признаком сбалансированного функционирования экономики. Таким образом, транзакционные издержки, являясь либо системообразующим, либо стагнационным фактором функционирования национальной экономики, могут сигнализировать о положении дел уже тогда, когда по стандартным показателям этого определить еще не представляется возможным.

Рассмотрение транзакционных издержек с точки зрения их двойственности позволяет отвечать на качественные вопросы о функционировании воспроизводственных систем. Направление динамики транзакционных издержек определенного вида может дать больше информации, чем их точное количественное измерение.

В системе управления советской экономикой также присутствовали транзакционные издержки: так называемые «издержки неэффективного централизованного распределения ресурсов». Имплицитные (скрытые, неявные) издержки не отражались в бухгалтерской отчетности предприятий. В ходе рыночных преобразований имплицитные издержки трансформировались в эксплицитные (явные издержки, имеющие денежное выражение). По уровню эксплицитных транзакционных издержек можно отчасти судить о реальных масштабах неэффективного распределения ресурсов, когда эти издержки были имплицитными. Преимущество эксплицитных транзакционных издержек заключается в том, что они сопровождаются более рациональным распределением ресурсов.

В ходе трансформации административно-командной системы в рыночную появилась потребность в спецификации прав собственности. Спецификация прав собственности является одной из основных задач институциональных преобразований. Для осуществления быстрого обмена правами собственности между экономическими субъектами, данные права должны быть четко специфицированы. В случае, когда права собственности не специфицированы, в рыночной экономике обмен становится невозможным, а в административно-командной системе требует высоких издержек согласования.

Нечетко специфицированные права собственности сопряжены с высокими транзакционными издержками в ходе обмена, однако полная спецификация прав собственности также требует высоких издержек. В данном случае перед экономическим субъектом встает необходимость выбора между выгодами от наиболее полно специфицированных прав собственности и издержками

по их спецификации, где критериями выбора будет широта горизонта планирования и соотношение трансакционных издержек по спецификации прав собственности и трансакционных издержек, сопряженных с обменом правами собственности. Причем данные критерии тесно взаимосвязаны между собой: в случае, когда предельные издержки по спецификации прав собственности превышают предельные трансакционные издержки обмена правами собственности, но горизонт планирования расширен, экономический субъект, скорее всего, примет решение по дальнейшей спецификации прав собственности, хотя в краткосрочном аспекте это ему невыгодно.

Таким образом, более полная спецификация прав собственности благоприятным образом сказывается на эффективности обмена и функционировании воспроизводственной системы в целом. Роль государства в данном случае двояка: с одной стороны государство заинтересовано в минимизации совокупных трансакционных издержек, однако для того чтобы совокупные трансакционные издержки действительно были минимальными в долгосрочном аспекте, государству следует сознательно повышать «трение» обмена не полностью специфицированными правами собственности в целях стимулирования дальнейшей спецификации прав собственности. То есть повышать системообразующие трансакционные издержки в целях снижения стагнационных трансакционных издержек.

Трансакционные издержки могут быть довольно важным критерием оценки эффективности функционирования национальной экономики. В частности, предложенное В. Кокоревым деление трансакционных издержек на эффективные и реальные является полезным для объяснения процесса институциональных изменений. Под эффективными трансакционными издержками понимаются издержки, сопряженные с наиболее эффективной сетью сделок при существующей системе институтов. Реальные трансакционные издержки соответствуют фактически имеющейся сети сделок. При осуществлении институциональных изменений эффективные трансакционные издержки изменяют свой уровень, реальные трансакционные издержки, как правило, увеличиваются, по крайней мере, на период восприятия новой нормы и адаптации к ней. Так, если идет речь о введении института, повышающего эффективность взаимодействия между экономическими субъектами, то можно говорить о снижении эффективных трансакционных издержек, тогда как реальные трансакционные издержки могут оставаться на том же уровне, либо даже первоначально увеличиваться.

Однако, при введении института, уменьшающего эффективные трансакционные издержки, в долгосрочной перспективе реальные трансакционные издержки должны падать. В таком случае, в соответствии с предложенным разделением трансакционных издержек на системообразующие и стагнационные, можно сделать вывод о том, что в случае введения новой нормы, понижающей эффективные трансакционные издержки, кратковременный рост реальных трансакционных издержек оправдан в силу того, что «несение» системообразующих трансакционных издержек способствует повышению эффек-

тивности функционирования воспроизводственной системы в долгосрочном аспекте.

Однако, следует уточнить, чем обусловлено отклонение реальных транзакционных издержек от эффективных. По мнению В. Кокорева, такое отклонение возникает вследствие асимметричности информации между экономическими субъектами и возможностью оппортунистического поведения. Из этого следует, что разница между эффективными и реальными транзакционными издержками будет постоянно присутствовать, поскольку асимметричность информации и возможность оппортунистического поведения существуют всегда. Скорее наличие данного отклонения обусловлено невозможностью полной адаптации экономического субъекта к сложившимся институтам, а понятие эффективных транзакционных издержек допускает, в том числе постоянное наличие асимметричности информации и возможность оппортунистического поведения в рамках существующего института.

После разделения транзакционных издержек на системообразующие и стагнационные на основе двойственности их природы, встает вопрос о возможностях оценки того и другого уровней. В этой связи следует отметить, что транзакционные издержки достаточно сложно поддаются точной количественной оценке. Вместе с тем, простое сравнение издержек может дать больше для оценки сложившейся ситуации и принятия решения, чем точное вычисление величины транзакционных издержек. О. Уильямсон называет такой подход «сравнительным институциональным анализом», с помощью которого сопоставляются транзакционные издержки при различных способах контрактации, и в данном случае «важно различие транзакционных издержек, а не их абсолютное значение».⁹ Поэтому в эмпирических исследованиях транзакционных издержек попытки непосредственно измерить их величину редко предпринимаются. Такое положение вещей отчасти лишает возможности полностью операционализировать понятие транзакционных издержек. Как бы мы не пытались точно определить уровень транзакционных издержек, по мнению Д. Норта, всегда останутся издержки, не поддающиеся измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток. Фактически величина неизмеряемых транзакционных издержек отодвигает нас от точного измерения эффективности институтов.

Таким образом, исследуя уровень транзакционных издержек и направленность их воздействия на национальную экономику, нельзя говорить только о негативных проявлениях, заключающихся в препятствовании взаимовыгодному обмену. Связь уровня транзакционных издержек и эффективности функционирования экономической системы не столь однозначна. Считаю, что рассмотрение транзакционных издержек с точки зрения их двойственности позволяет во многом объяснить экономические процессы, происходящие в России. Подход, основанный на двойственности природы транзакционных издержек, разделении их на системообразующие и стагнационные, в оп-

⁹ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катъкало и др. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 59.

ределенной степени может способствовать обоснованию тех или иных направлений государственной политики, особенно в области создания благоприятных условий для инвестиций в специфические активы, в вопросах регулирования интеграционных процессов, повышения эффективности функционирования финансовой системы, перераспределения прав собственности.

11. МАТЕРИАЛЫ ТЕКУЩЕГО, ПРОМЕЖУТОЧНОГО И ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

Текущий (оперативный) контроль проводится с целью определения качества усвоения лекционного материала в письменной форме в виде тестовых заданий. Для промежуточного (рубежного) контроля усвоения дисциплины предусмотрена реферативная работа (эссе).

Для итогового контроля знаний учебным планом предусмотрен экзамен, который может проводиться в устной и письменной форме.

Тесты для текущего контроля знаний

1. С экономической точки зрения под институтами понимают:

- а) основу, которая обеспечивает единство сложных экономических организмов, необходимую им в силу высокого уровня дифференциации и комплексности;
- б) социально-экономические правила, определяющие условия, в рамках которых осуществляется индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ограниченных ресурсов;
- в) элементарную единицу принятия хозяйственных решений в экономической системе, обладающую доступными определению границами;
- г) совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействия экономических субъектов.

2. В современной экономической теории рынок определяется как:

- а) специфический механизм координации хозяйственной деятельности, содержащий в себе механизм выбора, реализованного под принуждением, преимущественно конъюнктурного характера;
- б) институционализация экономических отношений между экономическими субъектами посредством выбранной иерархической структуры, стимулирующих механизмов, правил внутренних изменений и т.д.;
- в) механизм передачи прав собственности функционирующий преимущественно на добровольной основе;
- г) специфический механизм координации хозяйственной деятельности, основанный преимущественно на волевом моменте.

3. С каким родом издержек сопряжено функционирование рыночного механизма координации хозяйственной деятельности:

- а) трансформационными;
- б) трансакционными;
- в) административными;
- г) операционными;
- д) производственными.

4. К трансакционным издержкам можно отнести:

- а) издержки на поиск информации;
- б) издержки измерения качества товаров и услуг;

- в) издержки на содержание персонала технологического отдела фирмы;
- г) издержки на ведение переговоров об условиях сделки;
- д) издержки на закупку комплектующих для собственного производства;
- е) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- ж) издержки на юридическое оформление сделки;
- з) издержки на позиционирование товара на рынке.

5. Трансакционные издержки связанные с защитой от третьих лиц это:

- а) затраты на защиту от претензий государства на часть полезного эффекта получаемого в результате хозяйственной операции;
- б) затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращения оппортунизма;
- в) затраты на защиту от претензий мафии и т.п. структур на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки;
- г) затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки;
- д) затраты на спецификацию и защиту прав собственности включающие в себя расходы на содержание судов, арбитражей.

6. Издержки измерения при заключении контракта могут отсутствовать вообще, если сделка осуществляется в рамках:

- а) формальных институтов;
- б) неформальных институтов;
- в) “а” и “б”.

7. Трансакционные издержки особенно велики, а следовательно, внутреннее производство при прочих равных условиях будет более эффективно, для следующих видов деятельности:

- а) хозяйственная деятельность на рынке с совершенной конкуренцией;
- б) хозяйственная деятельность по производству уникального товара;
- в) хозяйственная деятельность на рынке с неопределённым спросом;
- г) хозяйственная деятельность по производству стандартизированной продукции;
- д) хозяйственная деятельность на рынке с не предсказуемым движением цен (динамические рынки);
- е) хозяйственная деятельность на рынке с асимметричной информацией;

8. Трансакционный сектор национальной экономики включает в себя следующие элементы:

- а) оптовую и розничную торговлю;
- б) банковский сектор;
- в) отрасли машиностроения;
- г) рынок страховых услуг;
- д) государственный трансакционный сектор;
- е) рынок недвижимости;
- ж) агропромышленный комплекс.

9. Выберите из нижеследующего списка те организационные структуры, которые способны восполнять “провалы рынка”, т.е. выполнять те же функции, что и государство.

- а) домашнее хозяйство;
- б) индивидуальный предприниматель;
- в) акционерное общество;
- г) мафиозная структура (организованная преступная группировка);
- д) клан (структура, использующая семейно-родственные связи);
- е) университет;
- ж) никакие из вышеперечисленных.

10. Как отразиться на качестве услуг, предоставляемых государством, реализация принципа свободного перемещения граждан (трудовых ресурсов) в международном масштабе (как это происходит, например, в рамках Европейского Союза)?

- а) качество услуг ухудшиться;
- б) качество услуг улучшиться;
- в) качество услуг не измениться;
- г) “а” или “в”.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ: «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

1. Содержание, особенности методологии, основные направления и место институциональной экономической теории в современной экономической науке. Эволюция институциональной теории.
2. Модификация институциональной теорией неоклассических предпосылок (полнота информации, совершенная рациональность, "человек экономический", равновесные состояния, неспецифичность ресурсов, два измерения товара).
3. Понятие и функции институтов, их социально-экономическое содержание и влияние на эффективность экономической системы. Институциональная структура и институциональная среда.
4. Понятие, источники и механизм институциональных изменений. Виды зависимостей между старыми и новыми институтами. Соответствие формальных и неформальных институтов как фактор эффективности. Понятие институционализации. Институциональные проблемы переходной экономики России.
5. Основные понятия теории игр, особенности моделирования взаимодействия экономических агентов в условиях ограниченной рациональности и информированности.
6. Типы равновесий и их характеристика. Равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу, равновесие по Парето и технология их достижения.
7. Понятие и виды трансакций. Соотношение трансакции и обмена. Признаки (характеристики) трансакции.

8. Понятие и основные подходы к определению трансакционных издержек. Работа Р. Коуза «Природа фирмы» и ее значение для развития трансакционной теории.
9. Общие издержки производства: состав, характеристика и соотношение трансформационных и трансакционных издержек. Параметры обмениваемых благ.
10. Основные подходы к классификации трансакционных издержек. Краткая характеристика основных видов трансакционных издержек.
11. Трансакционные издержки выявления альтернатив (поиска информации) их характеристика и средства минимизации (организованные рынки, реклама и репутация).
12. Издержки ведения переговоров, заключения контракта и издержки измерения и их характеристика. «Рынок лимонов» и его особенности. Исследуемые, опытные и доверительные блага.
13. Издержки спецификации и защиты прав собственности и их характеристика.
14. Издержки оппортунистического поведения: понятие, причины и условия минимизации.
15. Издержки предконтрактного оппортунизма. Моральный риск, неблагоприятный, ухудшающий условия обмена отбор: примеры предконтрактного оппортунизма.
16. Постконтрактный оппортунизм: причины, виды и характеристика.
17. Рыночные трансакционные издержки и их характеристика.
18. Управленческие трансакционные издержки и их характеристика.
19. Политические трансакционные издержки и их характеристика. Понятие трансакционного капитала.
20. Координационные и мотивационные трансакционные издержки и их характеристика (издержки *ex ante* и *ex post*).
21. Понятие, состав, характеристика и причины роста трансакционного сектора экономики.
22. Ординалистский и кардиналистский подходы к оценке и определению величины трансакционных издержек. Определение величины трансакционных издержек в экономике в целом и на отдельном рынке. Издержки трансакций на фондовой бирже.
23. Понятие контрактов как институтов. Контракты найма и контракты продажи, их характеристика и условия применения.
24. Випы контрактов. Классические, неоклассические и отношенческие (реляционные) контракты: характеристика и условия применения.
25. Факторы, определяющие оптимальный выбор контракта (специфичность, неопределенность, сложность, отношение сторон к риску, цена легальности и внезаконности).
26. Теория прав собственности и ее основные положения. Понятие прав собственности. Влияние англо-саксонской правовой традиции на развитие теории прав собственности.

27. Пучок (набор) прав собственности (правомочий) на ресурсы: понятие и характеристика. Виды правомочий по А. Оноре. Влияние правомочий на цену, ценность и эффективность использования ресурсов.
28. Спецификация и размывание прав собственности: понятие и влияние на эффективность использования ресурсов. Пределы спецификации, причины размывания прав собственности.
29. Сравнительная характеристика альтернативных систем прав собственности: государственной (коллективной), общей (коммунальной) и частной собственности. Преимущества и недостатки.
30. Теорема Р. Коуза и проблема внешних эффектов (экстерналий). Теоретические и практические выводы из теоремы. Российская приватизация в свете теоремы Р. Коуза.
31. Институциональная теория экономической организации. Рынок и иерархия как альтернативные варианты экономической организации. Трансакционная и контрактная теории фирмы.
32. Фирма как иерархическая структура. Характеристика фирмы как контрактной сети.
33. Сравнительная характеристика частнопредпринимательской фирмы и открытой корпорации.
34. Проблема принципала-агента в экономической организации: понятие и причины возникновения.
35. Основные варианты решения проблемы принципала-агента: преимущества и ограничения.
36. Внутрифирменная структура. Унитарная, холдинговая, мультидивизиональная и смешанная внутрифирменные структуры и их характеристика.
37. Типология фирм. Сравнительная институциональная характеристика англо-американской и японской фирмы, предприятий командной и переходной экономики.
38. Внелегальная экономика: причины функционирования предприятий в нелегальном секторе, структура внелегальной экономики. Цена подчинения закону и цена внелегальности.
39. Институциональная теория государства. Государство как агентство по производству общественных благ.
40. Институциональные проблемы государственного регулирования экономики.