

# ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Правила экономического поведения в совокупности с механизмами, принуждающими людей к их исполнению, экономисты называют *институтами*. Институты играют огромную роль в экономической и социальной жизни общества. В последнее десятилетие термин *институт* стал одним из самых употребительных: им оперируют и ученые, и журналисты, и обыватели.

---

- Что такое эффективные институты?
  - Как оценить, является ли институт эффективным?
  - Как создать и поддерживать в обществе эффективные институты?
- 

На данные вопросы отвечает *институциональная экономика*. Глава 1 рассказывает об истории формирования этой науки и ее основных предпосылках.

## 1.1

# Неоклассическая экономическая теория: основные предпосылки

Раздел посвящен обсуждению основных предпосылок неоклассической экономической теории. Подробно анализируются допущения, связанные с поведенческими характеристиками экономических агентов, а также среда, в рамках которой они функционируют.



Леон Вальрас  
(1834—1910)

К середине XX в. основным течением экономической мысли являлась неоклассическая экономическая теория. Ее базовой моделью стала *модель Вальраса*<sup>1</sup>, которая рассматривает взаимоотношения экономических агентов, построенные на основе обмена экономическими благами. Агенты действуют исходя из своих собственных интересов. Товары, представленные на рынке, однородны. Предполагается, что сам рынок сконцентрирован в одной точке пространства и обмен происходит мгновенно. Все агенты четко осознают свои предпочтения и одновременно меняются своими товарами и деньгами. Они располагают полной и совершенной информацией о товарах, предлагаемых друг другу, и об условиях обмена. Наличие такой информации дает им уверенность, что они не дадут себя обмануть. А если их и обманут, то они найдут эффективную защиту в суде. Следовательно, осуществление обмена не требует других усилий, кроме расходования некоторой суммы денег. Цены являются основным инструментом оптимального распределения ресурсов. Иными словами, чтобы выбрать оптимальную линию поведения, не нужно знать ничего, кроме цен. Преследуя собственные интересы, индивиды тем не менее способствуют достижению эффективного равновесия. Таким образом действует невидимая рука рынка.

<sup>1</sup> Леон Вальрас предложил эту модель в конце XIX в., и она стала одной из центральных моделей неоклассической теории.

## Характеристики агентов

### Совершенная рациональность

В неоклассической экономической теории поведение всех экономических агентов предполагается совершенно рациональным, т.е. предполагается, что все экономические агенты осознают свои цели и способны выбирать лучшие решения для их достижения мгновенно, безошибочно и без каких-либо издержек. Это означает следующее.

*Во-первых*, когда человек рациональный осуществляет выбор, он знает структуру и все параметры ситуации, в которой находится (такое знание экономисты называют *параметрическим*), способен определить все возможные альтернативы и, проранжировав их, выбрать наилучшую.

*Во-вторых*, человек рациональный при поиске наилучшей альтернативы учитывает связанные с поиском издержки. Эти издержки выступают ограничением в задаче максимизации индивидом собственной функции полезности.

Как характеризуется рациональное поведение в стандартной экономической теории? Можно сказать, что в общепринятой экономической теории преобладает два подхода к определению рациональности поведения. Один заключается в том, что рациональность рассматривается как внутренняя непротиворечивость выбора, а другой — в том, что рациональность отождествляется с максимизацией собственной выгоды.

А. Сен (1979)<sup>4</sup>

*В-третьих*, для человека рационального определение доступных альтернатив и определение системы предпочтений — вещи независимые. Например, если человек с низким уровнем дохода предпочитает товар *A* товару *B*, то с ростом дохода, влекущим расширение возможностей, это предпочтение сохраняется. И если человек, получавший низкую зарплату, ел в основном макароны, то его отказ от мучных продуктов в пользу свежих овощей при устройстве на новое, высокооплачиваемое место работы обусловлен не сменой предпочтений, а расширением множества доступных альтернатив.

Схема рационального выбора, отвечающего таким предположениям, изображена на рис. 1.2.

<sup>4</sup> Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.

## 1.3

---

### Критика предпосылок неоклассической теории

Раздел посвящен обсуждению основных направлений критики предпосылок неоклассической теории. Нарушения предпосылок теории, свойственные реальному миру, иллюстрируются примерами.

---

Очевидно, что каждую из предпосылок неоклассической теории можно опровергнуть, но делать это имеет смысл только тогда, когда ее опровержение приведет к большей адекватности результатов. Принятие любой предпосылки означает сознательное абстрагирование от мало-значущих факторов. Чтобы определить, какие из этих факторов значимы, а какие нет, рассмотрим явления, необъяснимые в рамках неоклассической теории.

### Характеристики агентов: направления критики

*С репрезентативными агентами есть две проблемы: они знают слишком много и живут слишком долго.*

А. Дитон<sup>31</sup>

---

### Совершенная рациональность

Совершенная рациональность подразумевает в наших действиях логику, которая основана на идеально выполненных, хотя и затратных для нас расчетах. На практике любой человек, оперируя на рынке, в какой-то момент прекращает вычисления и оценки, ибо не может подсчитывать и удерживать в памяти все — его способности ограничены.

---

<sup>31</sup> Deaton A. Understanding Consumption. Clarendon Lectures in Economics. Oxford, UK: Oxford University Press, 1992. P. IX.

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНСТИТУТЫ

Ни одно экономическое понятие, пожалуй, не допускает такого количества толкований и вместе с тем не является столь употребительным, как понятие *институт*. Вкладывая в него различный смысл, экономисты тем не менее связывают институт с устойчивым стереотипом поведения людей, а также с теми рамками взаимодействия, которые люди осознанно вырабатывают и которых придерживаются.

- 
- Каковы причины формирования устойчивых стереотипов поведения?
  - Что такое экономическая культура и как ценности и нормы влияют на поведение участников экономических отношений?
  - В силу чего складываются институты?
  - Каковы основные источники генезиса правил, лежащих в основе институтов?
  - Каковы функции институтов в обществе?
  - С какими проблемами связано функционирование институтов?
  - Что собой представляет новая экономика и какова специфика складывающихся в ней институтов?
- 

Эти вопросы анализируются в данной главе.

## Культура и ментальные программы (подход Гирта Хофстеда)

Подход Хофстеда<sup>16</sup>, одного из самых известных специалистов по вопросам культуры, в чем-то схож с подходом Д. Норта и А. Дензау, которые определяют культуру через общие ментальные модели. Хофстед полагает, что во многом поведение человека зависит от его ментальных программ (он «запрограммирован» на их реализацию). Под ментальными программами Хофстед понимает «образцы размышлений, чувств и действий». Он выделяет три уровня таких программ (рис. 2.6).

Рис. 2.6

Три уровня  
ментальных программ



На нижнем уровне находятся универсальные, схожие для всех индивидов программы. Они наследуются генетически и являются неотъемлемой частью *человеческой природы*. На среднем уровне находятся те ментальные программы, которые специфичны для конкретной группы индивидов. Они формируются путем социального обучения при постоянном взаимодействии внутри группы. Модели этого уровня Хофстед называет *культурой*. На самом высоком уровне находятся ментальные программы, специфические для конкретного индивида. Они определяют его *индивидуальность*, отличают его от других. Частично эти программы наследуются генетически, частично формируются путем обучения.

С точки зрения Хофстеда, наибольший интерес для анализа представляет именно уровень культуры. Для анализа культурных особенностей различных групп он разработал специальную методику, к обсуждению которой мы вернемся в главе «Теория организаций» в контексте организационной культуры и в главе «Институты и институциональные изменения» в контексте межстрановых культурных различий.

<sup>16</sup> Hofstede G. Cultures and Organizations. Software of the Mind. N.Y.: McGraw-Hill, 1990. P. 6—9.

## 2.1

### Ограниченная рациональность

В этом разделе делается попытка ответить на вопросы, что такое ограниченная рациональность и как она влияет на поведение людей. Также обсуждаются результаты ряда лабораторных экспериментов и наблюдений, сделанных в естественных условиях.

### Удовлетворенность против максимизации

*От добра добра не ищут.*  
Поговорка

Индивиды сознательно ограничивают объем приобретаемой информации, поскольку ее сбор связан для них с издержками и, кроме того, их способности по переработке полученной информации ограничены. Задачу поиска нужной информации индивиды никогда не решают полностью. Часто они пренебрегают даже рядом доступных альтернатив с тем, чтобы сузить рамки анализируемой проблемы и отсеять области, связанные с большой неопределенностью. То есть они руководствуются *принципом удовлетворенности*, а не максимизации.

Фирмы, занимающиеся розничной торговлей, обычно используют для определения цен на свои товары одно из нескольких практических правил. Среди них:

- правило надбавки, согласно которому цена образуется как сумма производственных издержек и определенной фиксированной наценки;
- имитационное правило, предписывающее держать цену на уровне цен конкурентов.

В чем преимущества этих способов ценообразования? Прежде всего, они позволяют просто и относительно дешево измерить переменные, с помощью которых определяется цена, и эти вычисления достаточно легко проверить менеджерам вышестоящего звена. Таким образом, фирмы экономят на издержках сложного процесса оптимального ценообразования: устанавливая, возможно, не самые оптимальные цены на свою продукцию, они тем не менее выигрывают за счет экономии на издержках принятия решений и их последующего мониторинга.

---

# В этой главе вы узнали

---

## **Как ограниченная рациональность экономических агентов обуславливает**

Принцип удовлетворенности  
Эффект постановки проблемы  
Близорукость при принятии решений

## **Что такое**

Отношенческие и технологические рутины, и каковы их компоненты  
Абсолютные и инструментальные ценности  
Экономическая культура и ментальные модели  
Нормы  
Формальные и неформальные правила  
Соглашения и фокальные точки  
Экономические институты

## **А также**

Почему формируются рутины  
В чем отличия норм от правил  
Какие функции выполняют правила в обществе  
В чем преимущества и недостатки формальных правил перед неформальными  
Как ценности влияют на выбор индивидов и результаты экономической деятельности  
Под воздействием каких механизмов осуществляется эволюция ментальных моделей  
Как соотносятся понятия *институт* и *организация*  
Каковы основные функции институтов в обществе  
С помощью каких механизмов обеспечивается следование институтам экономическими агентами  
Как соотносятся формальные и неформальные институты



# СЕТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ

Отношения между экономическими агентами — людьми, организациями, странами, складывающиеся в рамках институтов, имеют свою структуру. Как правило, она достаточно стабильна и предсказуема, а следовательно, поддается изучению. О структуре отношений можно говорить как о сети, которая связывает между собой участников этих отношений. Данная глава посвящена описанию инструментария теории сетей и обсуждению простейших ее приложений к разным направлениям экономического анализа. В главе рассматриваются следующие вопросы.

---

- Что такое сети?
  - Как они формируются, функционируют и эволюционируют?
  - Каким образом их можно анализировать?
-

## 3.1

---

### Инструментарий теории сетей

В этом разделе обсуждается понятие социальной сети, вводятся основные понятия теории графов и описываются возможности их применения к теории сетей.

---

### Феномен сетей в экономической реальности

---

Институты представляют собой рамки деятельности. Они определяют выбор экономических агентов и обуславливают формирование устойчивых связей между ними. Эти связи, в свою очередь, приводят к возникновению устойчивых структур отношений. О таких структурах, или *сетях*, мы можем говорить как о форме существования институтов.

Что такое сеть? Неформально, это совокупность связей между группой экономических агентов, которые находятся друг с другом в тех или иных отношениях. Сети можно выделить в любых взаимодействиях. Но какого бы типа сети (информационную, ресурсную и пр.) мы ни рассматривали, центральным ее элементом будет структура отношений. Для каждого конкретного набора участников в зависимости от цели исследования мы анализируем разные отношения, поэтому и сети будут различными. Так, в группе жителей города можно исследовать отношения знакомства, подчинения, принадлежности к определенным организациям и т.д.

В социальных науках о сетях говорят в двух различных смыслах: как о феномене, существующем в реальности, и как об инструментарии, позволяющем эту реальность анализировать. Изучая сети как феномен, исследователи уделяют основное внимание содержанию и структуре связей между экономическими агентами. Используя сети как инструментарий, исследователи оценивают силу связей, возможности участников отношений и пр.

Анализ сетей позволяет:

- объяснить, каким образом неформальные отношения между экономическими агентами влияют на результаты деятельности;

## ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Принятие того или иного решения зависит не только от экономических, но также и от культурных и правовых факторов: люди взаимодействуют в рамках правил, а правила формируются в контексте культуры и учитывают правовые аспекты. Когда акт взаимодействия — транзакция — становится единицей анализа, появляется возможность исследовать экономическую систему во всем многообразии ее связей.

Из-за ограниченной рациональности и оппортунизма взаимодействия людей не свободны от издержек. Их анализу посвящена данная глава. В ней изучаются следующие вопросы:

- 
- Что собой представляют транзакции и каковы основные подходы к их анализу?
  - Что такое транзакционные издержки и какими факторами обуславливается их наличие?
  - Каковы основные типы и характеристики транзакционных издержек?
  - Как транзакционные издержки влияют на выбор механизмов координации и управления социальными и экономическими отношениями?
  - Каковы методы эмпирической оценки транзакционных издержек и проблемы, связанные с использованием этих методов?
  - Как институты и технологии новой экономики влияют на транзакционные издержки?
-

## 4.1

### Трансакции

В этом разделе обсуждается центральное в теории трансакционных издержек понятие трансакции. Рассматриваются различные подходы к определению и классификации трансакций, выделяются их значимые для экономического анализа атрибуты. Подробно анализируются характеристики отдельных типов трансакций.

### Понятие трансакции

Рассмотрение товара в качестве основы анализа оставляет без внимания социальные аспекты взаимодействия, а также те реально существующие правила, которые влияют на стимулы индивидов в процессе обмена. Именно поэтому неоклассическая модель выглядит столь механистически<sup>1</sup>. Одним из первых экономистов, кто попытался по-иному подойти к описанной проблеме, был Джон Коммонс.

### Подход Коммонса

*Это был человек, склонный, подобно своим предкам, к бунту и ереси.*

Б. Селигмен<sup>2</sup> о Дж. Коммонсе

Каковы были рассуждения Коммонса? Он полагал, что экономистов интересуют прежде всего результаты отношений индивидов при производстве и потреблении благ, т.е. в конечном счете их отношения между собой, и что в таком анализе должны быть учтены все факторы, которые могут оказывать на них влияние. Поэтому базовая единица анализа деятельности должна связывать экономические, правовые и этические аспекты их отношений<sup>3</sup>. Лишь тогда рассматри-

<sup>1</sup> Безусловно, теорией выбора неоклассическая теория не ограничивается. Но у изучающих экономику на базовом уровне складывается представление, что основная задача неоклассической теории — анализ распределения редких ресурсов между конкурирующими способами использования. И в этом смысле можно сказать, что в основе анализа данной теории лежит товар.

<sup>2</sup> Селигмен Б. Основные течения современной мысли. М.: Прогресс, 1968. С. 76.

<sup>3</sup> Попытка ввести в анализ экономических явлений психологические, правовые и иные факторы свойственна традиционному институционализму.

### Модель: стратегия поиска<sup>39</sup>

*Информационные издержки — это транспортные издержки на преодоление пути от незнания до абсолютного знания, причем до конца этот путь удается пройти немногим.*

Дж. Стиглер<sup>40</sup>

Предположим, что в некоем городе имеется  $n$  типов магазинов, продающих один и тот же товар. Магазин типа  $i = 1, \dots, n$  фиксирует цены  $P = i$ . Таким образом, в первом магазине цена наименьшая ( $P = 1$ ), во втором  $P = 2$  и т.д. Покупатель не знает тип каждого магазина, но знает распределение типов. Он осуществляет последовательный поиск и несет издержки  $c > 0$  при посещении каждого магазина. В какой-то момент он должен принять решение, продолжать ли ему поиск или сделать покупку.

Пусть  $v(P)$  — ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего магазина, если покупателю уже был предложен товар по цене  $P$ . Поскольку каждая цена из диапазона от 1 до  $n$  может встретиться в произвольно выбранном магазине с вероятностью  $\frac{1}{n}$ , то, записав  $v(P)$  в виде

$$v(P) = \frac{1 + 2 + \dots + (1 - P)}{n}$$

и используя формулу арифметической прогрессии, получим

$$v(P) = \frac{P-1}{n} + \frac{P-2}{n} + \dots + \frac{1}{n} = \frac{P^2 - P}{2n}.$$

Покупатель прекратит поиск, если  $c > v(P)$ . Такое поведение представляет собой реализацию *стратегии резервной цены*. Цена  $P_r$  называется *резервной ценой* покупателя, если она удовлетворяет условию  $v(P_r) = c$ , откуда

$$P_r = \frac{1 + \sqrt{1 + 8nc}}{2}, \quad (1)$$

и стратегия резервной цены вид:

$$\begin{cases} \text{продолжить поиск, если } P > P_r, \\ \text{прекратить поиск, если } P \leq P_r. \end{cases}$$

Согласно (1), резервная цена растет, если растут издержки посещения магазина и (или) общее число посещений магазинов. Отметим, что даже если покупатель может без дополнительных затрат вернуться в предшествующий магазин, он никогда этого не сделает, поскольку в этом магазине цена на товар превысила его резервную цену. Рассчитаем ожидаемое число посещений магазинов при следовании оптимальной стратегии, или затраты на поиск.

<sup>39</sup> Stigler G. The Economics of Information // Journal of Political Economy. 1961. Vol. 69. N 3. P. 213–225.

<sup>40</sup> Stigler G. Imperfections in the Capital Market // Journal of Political Economy. 1967. Vol. 75. P. 287.

## ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

Контракты — это правовое оформление трансакций. Без понимания их природы и возникающих на различных этапах их реализации проблем невозможно говорить о таких формах координации агентов, как рынки, фирмы или сети. По сути, бóльшая часть экономических отношений находит свое выражение в контрактах.

Разнообразие контрактных форм во многом определяется институциональной структурой экономики и спецификой решаемых в рамках этих контрактов задач. Изучение различных форм контрактных отношений и принципов построения эффективных контрактов — цель данной главы. В ней будут рассмотрены следующие вопросы:

- 
- Что такое контракт? Каковы его основные характеристики и параметры?
  - Как соотносятся экономический и юридический подходы к понятию *контракт (договор)*?
  - Каковы преимущества и недостатки основных типов контрактов в решении различных проблем, связанных с экономической деятельностью?
  - Какие проблемы возникают в контрактных отношениях и каковы механизмы борьбы с ними?
  - В рамках каких теорий современная экономическая наука анализирует те или иные аспекты контрактных отношений?
  - Какова специфика контрактных отношений в новой экономике?
-

## 5.1

---

### Основные понятия и определения

Этот раздел знакомит с основными понятиями экономической теории контрактов. Разбираются экономический и юридический подходы к понятию контракта. Обсуждается понятие совершенного контракта и причины несовершенства реальных контрактов<sup>1</sup>.

---

### От доверия к оформлению отношений

---

По мере развития общества растут специализация и разделение труда и усложняются хозяйственные отношения между экономическими агентами. Эти отношения все в большей степени нуждаются в регулировании со стороны формальных и неформальных институтов. Увеличивается необходимость санкций за нарушение обязательств. Экономические агенты заинтересованы в том, чтобы закрепить свои отношения в правовой форме. Соответственно возникают правовые ограничения и нормы.

Что и зачем изучает теория контрактов? До этого момента мы рассматривали экономические отношения, их эффективность, целесообразность, внутреннюю логику, но происходило это в отрыве от правовой среды, в которой реализуются данные отношения. Теперь мы переходим к рассмотрению контрактов.

*Контракты — правовое оформление экономических трансакций.* Соответственно мы уже не можем обсуждать эффективность тех или иных экономических отношений, игнорируя вопрос, как они согласуются с действующим законодательством.

---

<sup>1</sup> Авторы выражают благодарность М.А. Баратовой, подготовившей юридические комментарии к данному разделу.