

Кафедра экономики и менеджмента

О.П. ЧЕКМАРЕВ, А.З. УЛИМБАШЕВ, П.А. КОНЕВ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

**Учебное пособие
по дисциплине
для обучающихся по направлению подготовки
38.03.01 Экономика**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2018**

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономики и менеджмента

О.П. ЧЕКМАРЕВ, А.З. УЛИМБАШЕВ, П.А. КОНЕВ

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И
УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ**

Учебное пособие
по дисциплине
для обучающихся по направлению подготовки
38.03.01 Экономика

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2018

Чекмарев О.П., Улимбашев А.З., Конев П.А. Современные проблемы экономической науки и управления социально-экономическими процессами: Учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. – СПб.: СПбГАУ. – 2018. – 340 с.

Рецензенты:

д.э.н., профессор кафедры менеджмента организации БГТУ «Военмех» **П.М. Лукичев**
к.э.н., профессор кафедры экономики ФГБОУ ВО СПбГАУ **Т.С. Ковалева**

Учебное пособие подготовлено в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Предназначено для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика и другим экономическим направлениям подготовки бакалавров и магистров.

Утверждено и рекомендовано к изданию и публикации на электронном носителе для последующего размещения в электронной сети университета согласно соответствующему договору Учебно-методическим советом СПбГАУ протокол № 7 от 29 июня 2017 года.

Авторский коллектив:

Чекмарев Олег Петрович, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики ФГБОУ ВО СПбГАУ (разделы 1,2,4)

Улимбашев Ахмедхан Заурбекович, старший преподаватель кафедры экономики ФГБОУ ВО СПбГАУ (раздел 3)

Конев Павел Андреевич, доцент кафедры экономики и управления на предприятии Лужского института (филиала) ГАОУ ВО ЛО ЛГУ имени А.С. Пушкина (раздел 2)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Оглавление	3
Предисловие.....	8
Введение.....	12
Раздел 1. Проблемы исследования экономического поведения.....	14
1.1. Подходы к исследованию экономического поведения.....	14
Основные понятия и определения	14
1.1.1. Модель экономического человека	15
1.1.2. Понятие экономической рациональности.....	16
1.1.3. Отличительные особенности модели человека в экономике, психологии и социологии	18
1.1.3.1. Отличия от модели человека в психологии.....	18
1.1.3.2. Отличия от модели человека в социологии	19
1.1.4. Недостатки неоклассического экономического анализа.....	20
Вопросы	24
Упражнения.....	25
Тесты	25
1.2. Концепция личных издержек	27
Основные понятия и определения	27
1.2.1 Основные положения концепции личных издержек	27
1.2.2. Классификация личных издержек	33
1.2.3. Методология измерения личных издержек и их значимости	38
1.2.4. Влияние личных издержек работников на материальные издержки фирм	44
Вопросы	48
Упражнения.....	49
Тесты.....	49
1.3. Исследование динамики целевых установок экономических агентов и механизмы стимулирования	51
Основные понятия и определения	51
1.3.1. Компенсация изменения уровня личных издержек.....	51
1.3.2. Механизм определения целей деятельности	54
1.3.3. Динамика целевых установок	58
1.3.4. Базовые механизмы стимулирования.....	63
Вопросы	69
Упражнения.....	70
Раздел 2. Институциональные проблемы современной экономики	71
2.1. Особенности институционального анализа	71
Основные понятия и определения	71
2.1.1. Краткая история возникновения институциональной теории.....	72
2.1.2. Институциональный подход в экономике	77
2.1.3. Поведенческие предпосылки институционализма	83
Вопросы	88

Упражнения.....	88
Тесты.....	89
2.2. Механизмы координации экономической деятельности и экономические институты.....	91
Основные понятия и определения	91
2.2.1. Норма как способ организации взаимодействия.....	91
2.2.1.1. Понятие «норма» и ее значение для экономической деятельности.	91
2.2.1.2. Требования, предъявляемые к нормам.	93
2.2.1.3. Классификация норм.....	95
2.2.2. Рынок, иерархия и «отношенческая контрактация».....	104
2.2.3. Экономические институты: понятие, классификация, значение.....	114
2.2.3.1. Экономические институты созданные на базе рыночного механизма координации.....	116
2.2.3.2. Экономические институты, созданные на базе механизма «отношенческой» контрактации	118
2.2.3.3. Экономические институты созданные на базе иерархического механизма координации.....	119
Вопросы	122
Упражнения.....	123
Тесты.....	123
2.3. Основные направления и теории современной институциональной экономики	125
Основные понятия и определения	125
2.3.1. Теория транзакционных издержек	126
2.3.1.1. Понятие, значение и виды транзакционных издержек.....	126
2.3.1.2. Атрибуты транзакций	132
2.3.1.3. Выбор механизма координации на основе сравнения уровня транзакционных издержек	139
2.3.2. Теория агентских отношений.....	141
2.3.2.1. Проблема информационной асимметрии.....	141
2.3.2.2. Последствия информационной асимметрии	143
2.3.2.3. Способы снижения негативного влияния информационной асимметрии	144
2.3.3. Теория прав собственности	148
2.3.3.1. Теорема Коуза	149
2.3.3.2. Понятие права собственности.....	151
2.3.3.3. Размыwanie прав собственности	152
2.3.3.4. Спецификация прав собственности	154
2.3.3.5. Остаточные права контроля.....	155
Вопросы.....	156
Упражнения.....	156
Тесты.....	158
2.4. Институциональные проблемы рынков	160
Основные понятия и определения	160

2.4.1. Преимущества рынка перед другими механизмами координации ...	161
2.4.1.1. Выгоды от рынка для отдельных экономических агентов	161
2.4.1.2. Выгоды от рынка для общества в целом	165
2.4.2. Провалы рынка	167
Причины провалов рынка	168
2.4.2.1. Мотивационные проблемы рынка	169
2.4.2.2. Проблемы усиления рыночной власти	175
2.4.3. Методы снижения трансакционных издержек при использовании рыночного механизма координации	181
Вопросы	186
Упражнения	186
2.5. Институциональные проблемы фирм	188
Основные понятия и определения	188
2.5.1. Преимущества фирмы в сравнении с иными экономическими институтами	189
2.5.1.1. Преимущества института фирмы для принципала	190
2.5.1.2. Преимущества института фирмы для агентов (наемных работников)	195
2.5.2. Ограничения использования института фирмы	198
2.5.2.1. Проблема «принципал-агента»	198
2.5.2.1. Удлинение цепей передачи информации	199
2.5.2.3. Снижение «мощных» стимулов	202
2.5.2.1. Проблема бюрократических стимулов	203
2.5.3. Способы устранения внутрифирменных ограничений. Типология фирм	205
2.5.3.1. Юридический статус фирмы	205
2.5.3.2. Внутрифирменная структура	209
2.5.3.3. Стиль управления	213
Вопросы	218
Упражнения	218
2.6. Институциональные проблемы государства	219
Основные понятия и определения	219
2.6.1. Характерные черты института государства и его значение	221
2.6.1.1. Основные агенты, участвующие в процедуре общественного выбора	221
2.6.1.2. Отличительные особенности института государства	222
2.6.2. Основные проблемы функционирования государства	227
2.6.2.1. Проблемы, связанные с процедурой голосования	228
2.6.2.2. Проблемы, связанные с поведением избирателей	231
2.6.2.3. Проблемы, связанные с поведением политиков	234
2.6.2.4. Проблемы, связанные с поведением чиновников	240
2.6.3. Границы государства. Методы повышения эффективности функционирования института государства	245
2.6.3.1. Стандартные методы повышения эффективности работы иерархий	248

2.6.3.2. Развитие федерализма	249
2.6.3.3. Изменение процедур принятия решений	251
2.6.3.4. Дeregулирование	254
Вопросы	255
Упражнения.....	255
Тесты.....	255
2.7. Институциональные изменения и границы применения институционального анализа	257
Основные понятия и определения	257
2.7.1. Детерминанты институциональных изменений.....	258
2.7.1.1. Значимость изменения норм для их инициатора	259
2.7.1.2. Внешние и внутренние факторы, способствующие институциональным изменениям	262
2.7.2. Уровни институциональных изменений и затраты на их проведение	266
2.7.2.1. Уровни институциональных изменений	266
2.7.2.2. Экономическое обоснование институциональных изменений....	269
2.7.3. Способы и направления институциональных изменений.....	271
2.7.3.1. Способы институциональных изменений	271
2.7.3.2. Факторы, задающие вектор институциональных изменений. Эффективность преобразований	274
2.7.4. Возможности и ограничения институционального анализа.....	281
Вопросы	283
Упражнения.....	283
Тесты.....	284
Раздел 3. Проблемы предпринимательской деятельности и ее регулирования	285
3.1. Современные подходы к исследованию предпринимательской деятельности.....	285
Основные понятия и определения	285
3.1.1. Подходы к определению сущности и содержания предпринимательской деятельности	285
3.1.2. Фигура предпринимателя в экономической науке	289
Вопросы	292
Упражнения.....	293
Тесты	293
3.2. Проблемы исследования мотивации предпринимательской деятельности.....	295
Основные понятия и определения	295
Вопросы	303
Упражнения.....	303
Тесты	303
3.3 Регулирование предпринимательской деятельности в современных условиях	306
Основные понятия и определения	306
Вопросы	313

Упражнения.....	313
Тесты.....	314
Раздел 4. Проблемы экономического «мейнстрима»	317
4.1 Трудовая теория стоимости: настоящее и будущее.....	317
Основные понятия и определения	317
4.1.1. Трудовая теория стоимости.....	317
4.1.2. Современные тенденции на рынках труда и роботизация экономики 319	
4.1.3. Возможные направления развития экономических отношений в условиях роботизации.....	329
Вопросы	331
Упражнения.....	331
Список литературы.....	333

ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебное пособие предназначено для изучения всех разделов теоретического курса, проведения практических занятий самостоятельной работы студентов-бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 Экономика всех форм обучения по дисциплине «Современные проблемы экономической науки». Отдельные разделы и задания пособия могут использоваться при изучении дисциплин учебного плана магистратуры по направлению 38.04.02 Менеджмент. Пособие соответствует требованиям ФГОС ВО и рабочей программе дисциплины.

Целями освоения дисциплины «Современные проблемы экономической науки» является формирование у студентов:

- научного экономического мировоззрения,
- умения анализировать экономические ситуации и закономерности поведения хозяйственных субъектов в современных условиях развития экономики
- способности учитывать при разработке и принятии хозяйственных решений макро и микроэкономическую ситуацию
- навыков обоснования и разработки базовых механизмов экономического регулирования и управления социально-экономическими процессами на макро и микроуровне с использованием современных методологических подходов, теорий, моделей.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВПО по направлению подготовки:

а) общекультурные:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3),

В результате освоения содержания дисциплины «Проблемы современной экономической науки» студент должен:

Знать:

- институциональные механизмы функционирования современной экономики и основы их применения для оценки хозяйственной деятельности на микро-, макроуровне и принятия социально-экономических решений;

- современные тенденции, теории и модели развития экономической науки и практики, методологию их исследования;

Уметь:

- анализировать влияние институциональных факторов на экономические отношения на уровне хозяйствующих субъектов и органов государственного регулирования;

- учитывать современные тенденции развития экономических отношений при принятии экономических решений

Владеть:

- методологией оценки транзакционных издержек;

б) общепрофессиональные:

- способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4)

В результате освоения содержания дисциплины «Проблемы современной экономической науки» студент должен:

Знать:

- основы построения систем стимулирования и государственного регулирования экономической и предпринимательской деятельности в современных условиях;

Уметь:

- оценивать мотивационный профиль хозяйствующих субъектов и его влияние на экономическое поведение;

- прогнозировать изменение целевых установок хозяйствующих субъектов при изменениях факторов внутренней и внешней среды;

Владеть:

- методологией выбора эффективных механизмов координации и экономических институтов для проведения трансакций, отличающихся по набору свойственных им атрибутов;

б) профессиональные:

- способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и /или аналитический отчет (ПК-7)

В результате освоения содержания дисциплины «Проблемы современной экономической науки» студент должен:

Знать:

- принципы поиска и сбора эмпирической информации для проведения экономического исследования макроэкономических процессов и явлений;

- знать требования к содержанию, порядку написания и оформлению аналитического отчета по заданной тематике.

Уметь:

- ставить цели и задачи, проводить самостоятельное исследование макроэкономических процессов и явлений прикладного характера.

Владеть:

- методологией институционального анализа и ее модификацией исходя из заданной цели исследования

- методологией составления аналитических отчетов.

- способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11)

В результате освоения содержания дисциплины «Проблемы современной экономической науки» студент должен:

Знать:

принципы и методы институциональной оценки вариантов управленческих решений, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию

Уметь:

- разрабатывать предложения по формированию управленческих решений с учетом институциональных факторов

Владеть:

- методологией оценки личных издержек и принятия решений по стимулированию экономической деятельности на основе их анализа;

- основами дифференцированного регулирования предпринимательской активности в зависимости от целей и ресурсов государственного управления и типологии предпринимательского сообщества;

По каждому разделу и теме курса в пособии содержится теоретический материал, словарь основных терминов, а также задания для

практических занятий и самостоятельной работы студента в форме вопросов, упражнений и тестов. В конце пособия имеются рекомендации по подготовке аналитического доклада по одной из затронутых в пособии проблем развития современной экономической науки.

Электронная версия учебного пособия размещена на сайте <http://motivtrud.ru> в разделе Учебная литература

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие посвящено раскрытию основных методологических и прикладных проблем современной экономической науки и науки управления экономическими процессами на микро и макроуровне. Освоение разделов дисциплины «Современные проблемы экономической науки» предполагает наличие у обучающихся компетенций в области экономической теории (микроэкономика и макроэкономика).

В первом разделе курса разбираются базовые принципы и модели, лежащие в основе исследований экономического поведения. Критически рассматривается модель экономического человека, являющаяся основой формирования мейнстрима (основного течения) современной экономической науки. Обсуждаются проблемы ограниченных возможностей использования данной модели для анализа современных экономических отношений и процессов на микро и макроуровне. Раскрываются альтернативные подходы исследования факторов мотивации экономической деятельности и моделей экономической деятельности, возможности включения механизмов формирования социально-экономических целей хозяйствующих субъектов в экономическую науку.

Второй раздел посвящен анализу относительно нового направления экономической науки – институциональной экономике. Рассматриваются отличительные особенности институционального анализа. Определяются сферы и условия экономической деятельности, где использование для их изучения моделей, характерных для классической экономической теории, требует их дополнения методологией институционального анализа.

Далее рассматриваются основные направления современного институционализма, изучаются основные механизмы координации экономической деятельности и экономические институты. Анализируются современные институциональные теории и модели исследования рынков, фирм и государства, проблемы их развития, определяются методологические подходы к решению данных проблем. Раздел заканчивается рассмотрением основных моделей институциональных изменений.

Современная экономика, основанная на сочетании рыночных и административных форм экономических отношений не может эффек-

тивно развиваться без наличия такого важнейшего элемента как предпринимательство. Беря на себя риски и неопределённости современной экономики, проводя технологические и организационные инновации они создают условия для повышения эффективности социально-экономических процессов, позволяют обеспечить работой и доходом преобладающую долю населения. Поэтому следующий раздел учебного пособия посвящен методологии исследования предпринимательской деятельности и способам ее регулирования, активизации предпринимательского потенциала общества для решения социально-экономических проблем.

Последний раздел пособия посвящен тем проблемам экономической науки и практики, для которых в настоящий период времени не разработаны четкие теоретические модели их решения, но которые либо уже оказывают на экономику существенное влияние, либо будут являться значимыми в кратко или среднесрочной перспективе. В пособии рассматриваются проблемы применения трудовой теории стоимости для описания экономических процессов формирования и распределения благ. Раскрываются понятие, подходы к классификации структурных элементов и теории глобализации. Разбираются положительные и отрицательные проявления глобализации экономики. Определяются тенденции развития и степень влияния роботизации на экономические отношения, рассматриваются теоретические проблемы перехода к построботизированной экономике.

РАЗДЕЛ 1. ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

1.1. ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Основные понятия и определения

Предпочтения – приоритет, отдаваемый экономическим человеком одному предмету, явлению или процессу относительно других. Лежат в основе формирования системы потребностей и ценностей.

Потребности – нужда человека в чем-либо.

Благо – материальная или нематериальная вещь, позволяющая удовлетворить одну или несколько потребностей человека.

Модель экономического человека – совокупность аксиом и механизмов, описывающих поведение человека, занимающегося экономической деятельностью, лежащая в основе построения экономических теорий и моделей.

Эффективность – отношение выгод к издержкам от экономической деятельности.

Когнитивные способности – познавательные способности человека.

Ресурсные ограничения – ограничения на основные виды ресурсов используемых для производства благ (финансовый, человеческий, физический капитал, природные ресурсы).

Компетентность – обладание человеком комплексом знаний, умений, навыков, опыта и устремлений, позволяющих повышать эффективность его экономической деятельности.

Технологические ограничения – рамки эффективности экономических процессов, заложенные используемыми в них технологиями.

Система ценностей – устойчивая иерархическая структура предпочтений человека, его «модель должного», определяющая частоту возникновения и необходимый уровень удовлетворения отдельных потребностей.

3. Информационные
Эмоциональные ограничения – ограничения связанные с направляющей функцией эмоций (психологических состояний в основе которых лежит реакция на сопоставление внутреннего мира человека (системы ценностей) и текущей ситуацией.

Институциональные ограничения – ограничения связанные с необходимостью учитывать при формировании поведения групповые и общественные нормы и правила.

Эволюционные ограничения – зависимость принимаемых решений от решений и ситуаций, которые имели место в прошлом.

Временные ограничения – ограничения, связанные с фактором времени.

1.1.1. Модель экономического человека

Экономика, являясь общественной наукой, решающей проблемы повышения благосостояния общества и отдельных его членов в условиях ограниченных ресурсов не может обойти вопрос об описании поведения человека, вступающего в экономические отношения. В основе учета поведенческих факторов в экономической науке лежит модель экономического человека (*Homo economicus*). Обобщая основные положения разных направлений и экономических школ, можно описать основные черты данной модели следующим образом:

1. Экономический человек – это «человек выбирающий», как как в условиях ограничений удовлетворить все потребности человека одновременно невозможно. Поэтому процесс выбора вариантов поведения и действий является основой принятия экономических решений.

2. Выбор экономического человека определяется соответственно двумя группами факторов: предпочтения и ограничения. Предпочтения характеризуют субъективную иерархию потребностей человека в благах (материальных или нематериальных предметах, удовлетворяющих его потребности). Ограничения представляют собой чаще объективный потенциал возможностей удовлетворения потребностей.

3. Наличие иерархии потребностей экономического человека говорит о возможности сопоставления ценности одних потребностей в сравнении с другими, на основе чего и происходит выбор направленности экономической деятельности. .

4. В модель экономического человека заложен принцип методологического индивидуализма, исходя из которого человек принимает любые решения руководствуясь собственными интересами. Что, однако не означает неприятия в расчет общественных или групповых норм и правил поведения. Однако человек будет использовать эти правила при принятии своих решений только в том случае, если он получает большее удовлетворение потребностей следуя им.

5. Выбор экономического человека является рациональным, что в целом означает стремление к максимизации человеком его целевой функции. Детализация понятия рациональности приведено в следующем параграфе.

6. В модели присутствует четкое разграничение целей экономической деятельности человека и средств их достижения. Цель не может являться средством, а средство – целью.

1.1.2. Понятие экономической рациональности

В большинстве общественных наук рациональное поведение трактуется ближе к его обыденному толкованию и означает приблизительно «разумное», «адекватное ситуации». Критерий рациональности в данном контексте затрагивает как цели, так и средства их достижения. Однако оценка целей проводится как правило с учетом внешних для человека норм их определения. Например, с точки зрения общества пытаться перебежать дорогу в неположенном месте на оживленной улице является нерациональным поведением с точки зрения общества и цели самосохранения. Вопрос заключается только в том, насколько сам человек перебегающий дорогу стремиться реализовать именно эту целевую функцию, а не преследует какую-либо другую, более важную для него в данный момент.

В экономической науке критерий рациональности является оценкой не цели, а способа ее достижения. Рациональным поведением будет являться то, которое при прочих равных условиях приведет человека к максимизации его целевой функции. При этом последняя может быть абсолютно любой.

Для экономического анализа характерно использование трех условий экономически рационального поведения:

1. Устойчивость предпочтений. Если сегодня индивид предпочитает товар А (например, кофе) товару Б (например, чай), то и завтра его предпочтения не изменяться.
2. Непротиворечивость предпочтений (транзитивность). Предполагает что приоритеты (ранжирование) потребления благ индивидуумом непротиворечиво. Если товар А лучше товара Б, а товар Б лучше товара В (например, какао), то можно утверждать, что товар А лучше, чем товар В.
3. Эффективность. Если один способ получения блага А менее затратен для потребителя чем второй, то именно его и выберет индивид. В целом экономических человек стремиться получить большую выгоду при меньших издержках.

Цель постулата о рациональности – обеспечение возможности прогнозирования развития экономических отношений, это базовая предпосылка создания экономических теорий и моделей.

В зависимости от направления экономической науки рациональность при формировании соответствующих методов исследований может быть полной или ограниченной.

Полная рациональность – сознательное стремление человека к получению наилучшего результата при минимальных затратах в условиях неограниченных возможностей обработки информации и ее полной доступности (классическая и неоклассическая экономическая теория).

Ограниченная рациональность – сознательное стремление к достижению наилучшего результата с минимальными усилиями в условиях ограниченных познавательных (когнитивных) способностей и отсутствия всей необходимой для принятия решения информации (институциональная теория).

Информационные ограничения могут быть связаны со следующими основными факторами:

- отсутствие информации в среде экономического агента или высокие издержки для ее получения. При возможности расчета вероятности возникновения событий человек в отсутствии полной информации сталкивается с ситуацией риска. При отсутствии возможностей расчёта вероятности возникновения той или иной ситуации принято говорить о ситуации неопределённости;

- ограниченность когнитивных способностей человека (ограниченность возможностей по усвоению информации, ее интерпретации, обработки и использованию).

Исходя из идеи полной рациональности, рациональное поведение – это любое поведение экономического агента. Понятие применимо только в том случае если цели и средства их достижения четко разграничены. При учете всего комплекса целей экономической деятельности и возможности преобразования способов достижения целей в сами цели в процессе экономической деятельности возникает угроза тавтологии «любое действие человека является рациональным» если соблюдаются идеи устойчивости и транзитивности.

При ограниченной рациональности действие может быть иррациональным по причине отсутствия знаний об оптимальном выборе. Однако здесь возникает вопрос о рациональности получения допол-

нительной информации и в этом смысле поведение человека опять становится «вечно рациональным».

Таким образом, рациональность рассматривается экономистами с позиций оптимальности средств достижения результата и не учитывает рациональность цели. Целевые функции человека для мейнстрима современной экономики являются экзогенными факторами при построении экономических моделей, т.е. заданными извне, лежащими за рамками моделирования. Исключением являются только теория потребления и некоторые модели производственных отношений, базирующихся на теории полезности. Например, если товар А дорожает и соотношение предельной полезности и цены этого товара станет меньше, чем аналогичное соотношение по товару Б, то потребитель изменит цель потребления в смысле выбора альтернативного блага. Однако более широкая трактовка цели – максимизация полезности, опять же приводит к констатации внешней заданности целей и потребностей человека в рамках теории потребления.

Хорошо, когда целевая функция абстрактна (полезность). Проблема - если она конкретна. Тогда принцип рациональности приводит к необходимости максимизации цели, не учитывая другие интересы, что нереалистично.

1.1.3. Отличительные особенности модели человека в экономике, психологии и социологии

1.1.3.1. Отличия от модели человека в психологии

На уровне общей экономической теории существуют значительные отличия между описанием поведения человека в экономике и психологии. На уровне исследования рынков, крупных организационных структур в целом, экономические модели базируются на оценке не индивидуального поведения человека, а на моделях, описывающих преобладающее поведение людей в тех или иных условиях. В этом смысле экономика ближе к социологии. Когда нужно выявить как спрос реагирует на изменение цены, экономистов не интересуют специфические формы принятия решений отдельными людьми. Они сосредотачиваются на массовых реакциях, доминирующих среди потребителей. Наблюдая в целом, что рост цены приводит к снижению спроса, экономисты выводят соответствующий закон спроса, а изме-

ря на сколько в среднем потребители покупают меньше товаров, рассчитывают эластичность спроса по цене. Таким образом экономисты имеют дело с изучением скорее усредненной реакцией больших групп людей на те или иные изменения условий хозяйственной деятельности. Психологов же будут интересовать конкретные процессы формирования и проявления соответствующих условных и безусловных рефлексов, на основе которых можно будет описать и спрогнозировать поведение отдельного человека.

Таким образом, большинство экономических моделей может использоваться для описания поведения только значительных групп населения. Применение единой модели поведения для всех хозяйствующих субъектов приводит к выхолащиванию из экономической теории вопросов образования мотивов поведения. Основа развития экономической науки – изучение новых внешних факторов, которые влияют на поведение людей и их взаимосвязей. В свою очередь, сами отличия в поведении людей объясняются экономистами в первую очередь с позиций различий в системе ограничений каждого из них. В результате описание экономического поведения сводится оценке усредненной реакции групп людей на внешние раздражители. В этом смысле экономический человек напоминает собаку Павлова: «свет зажегся – слюна потекла». Внутренние процессы приводящие к соответствующей реакции не входят в предмет исследований мейнстрима экономической теории.

Психология оперирует понятиями иерархии потребностей, когнитивных способностей как переменными факторами и изучает процессы, приводящие к их изменениям. Экономисты же считают их неизменными и экзогенно заданными в рамках формируемых ими моделей. Поэтому для первых изменение поведения человека при одинаковых условиях в разные периоды времени представляет собой неразрешимую проблему, а для психологов обычным вопросом исследования динамики мотивационных основ индивидуального поведения.

1.1.3.2. Отличия от модели человека в социологии

Основные черты социологического человека можно охарактеризовать следующим образом:

Поведение социологического человека детерминировано групповыми и общественными нормами поведения и ценностями. Эти нормы определяют не только способы деятельности, но и ее цели.

Каждый человек играет в обществе свою роль и поведение его формируется под воздействием этой роли и ролевых ожиданий общества.

Основной санкцией за невыполнение своей ролевой функции является общественное (т.е. внешнее по отношению к человеку) порицание в той или иной форме.

Таким образом социологический подход в корне противоречит классическому экономическому описанию модели человека в части непринятия в первом подходе принципа методологического индивидуализма. Человек в экономике действует исходя из собственных интересов, а в социологии исходя из норм и одобрения общества.

В отличие от экономистов, где предпочтения людей являются неизменными, в социологии предпочтения могут быть модифицированы под воздействием играемой человеком роли.

Модель социологического человека наиболее близка к модели человека в институциональной экономике (см. раздел 2), кроме фактора индивидуальной экономической оправданности использования норм. Т.е., если в институциональной экономике базовый принцип методологического индивидуализма сохраняется, человек оценивает степень необходимости использования общественных норм исходя из собственных интересов, то в классической социологии доминирует подход, основанный на довлеющем характере внешних норм. Вместе с тем в п. 1.1.4 будет показано, что принципы методологического индивидуализма ограничено применяются и в традиционных экономических моделях.

1.1.4. Недостатки неоклассического экономического анализа

Современный экономический мейнстрим базируется на смещении положений характерных для неоклассической и институциональной экономической теории. В данном параграфе дается оценка методологических проблем прежде всего неоклассического направления экономической науки, хотя некоторые из перечисленных ниже проблем относятся и к неинституциональному анализу. Подробно институциональный подход рассматривается во втором разделе учебного пособия.

Основные проблемы неоклассического экономического анализа сводятся к следующему:

1. Рассмотрение только узкой части ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты. Неоклассический анализ включает в свой теоретический аппарат два основных вида ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты при принятии решений о выборе альтернатив – ресурсные и технологические. Вместе с тем, количество ограничений гораздо более разнообразнее (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Ограничения выбора альтернативных действий

Эндогенные:	Экзогенные:
1. Когнитивные способности	1. Ресурсные (финансовый, человеческий, физический капитал, природные ресурсы)
2. Компетентность	2. Технологические
3. Система ценностей	3. Информационные
4. Эмоциональные	4. Институциональные
	5. Эволюционные
	6. Временные

Таким образом неоклассическая теория значительно упрощается модель экономических отношений, сосредотачиваясь только на основных ограничениях. Подход ограничения количества рассматриваемых ограничений может эффективно использоваться так как снижает требования по количеству обрабатываемых объемов информации. Действительно, в основе неоклассического анализа лежит идея о совершенной конкуренции на рынке. А в таких условиях влияние эндогенных ограничений (внутренних ограничений экономического человека), информационных, институциональных и эволюционных во многом нивелируется особенностями положения участников рынка. Информация быстро распространяется на рынке и ее стоимость стремится к нулю, использование неэффективных норм приводит к уходу игроков с рынка и т.д. Поэтому, определяющими факторами принятия решений на рынках совершенной конкуренции являются имен-

но ресурсные и технологические ограничена. Вместе с тем на современных рынках условия близкие к условиям совершенной конкуренции возникают достаточно редко. Даже если есть конкуренция на рынке товара, ее может не быть на рынке ресурсов или при реализации благ в процессе продвижения к конечным потребителям, что говорит о желательности использования в этих случаях других видов ограничений, без учета которых теоретические модели будут плохо соотноситься с реальными экономическими процессами.

2. Отход от принципов методологического индивидуализма в теории производства, внешняя заданность целей. Работая с агрегированными мотивами неоклассическая, да и институциональная доктрина по сути дела рассматривают лишь внешние детерминанты поведения агентов, определяемые через понятие ограничений. В частности, неоклассики восходят от частного интереса отдельного участника производственных отношений к, по их мнению, общей целевой функции – максимизации прибыли. Институциональные модели как правило строятся на идее примата общественных или групповых норм, определяющих поведение хозяйствующих субъектов. «Измени норму и получишь нужное изменение поведения». В результате для экономического мейнстрима характерно отсутствие методологии учета влияния внутренних мотиваторов на процессы экономического выбора (неадекватность теории в области организации трудовых процессов и моделях потребления). Построенные на этих принципах модели не позволяют исследовать вопросы, связанные с различной реакцией экономических агентов на одни и те же условия среды.

3. Сосредоточенность на материальных и рыночных целях деятельности. Действительно, неявной предпосылкой современного экономического анализа является идея о том, что потребители могут повышать свое благосостояние только выходя на рынок и приобретая товары и услуги. Время – единственная переменная отражающая весь спектр нематериальных интересов человека в экономической теории мейнстрима. **Обоснованием** такого подхода **является с одной стороны необходимость выделения экономики как науки из общего спектра гуманитарных наук.** Еще со времен А. Маршалла, многие экономисты продолжают считать, что экономика должна изучать только те аспекты производства и потребления, которые можно измерить в деньгах. В результате, экономика получает самостоятельный предмет исследования – измеримые в денежном эквиваленте товары и услуги, т.е. по сути рыночные блага. Кроме того, **возможность де-**

нежной оценки придает экономической науке характер точной, основанной на математическом анализе и соответственно вводят в экономический оборот модели оптимизации, которые были бы невозможны без устранения из расчетов «неизмеряемых» переменных. Последнее со своей стороны, **является удобной формой абстракции**, которая так необходима любой общественной науке для изучения интересующих исследователей предметов, процессов и явлений.

Вместе с тем, можно выделить несколько контраргументов использования подобного подхода:

- Со времен появления работ Дж. Робинсон экономика получила новый возможный предмет своего исследования, который все чаще используется экономистами в качестве основной отличительной особенности экономических исследований – ограничения выбора на фоне расширяющихся потребностей;

- Не исследуя то, что скрывается за временем «праздности», трудно определить альтернативные издержки трудовой или другой чисто экономической деятельности в вышеотмеченном их понимании;

- Изменение в «неэкономических факторах» могут привести к изменению ценности и особенно результативности чисто экономической деятельности в «Маршаллианском» ее понимании;

- Единовременность удовлетворения материальных и «неэкономических» интересов в процессе чисто экономической деятельности, что накладывает свой отпечаток на процессы выбора и, следовательно, могут приводить к расхождениям между теорией и практикой;

- В экономике присутствуют несколько направлений, которые хотя и находятся на достаточно низком уровне формализации, тем не менее заслужили признание широкого круга экономистов (теория полезности и неинституциональная экономической теории).

4. Неприспособленность моделей экономической теории к исследованиям поведения на уровне малых групп людей, отрыв их от прикладных экономических наук. Действительно в ситуациях возрастания влияния субъективных факторов (экономика малых групп, рынки несовершенной конкуренции, влияние политических элит на экономические процессы и пр.) стандартные модели экономики, основанные на усреднении поведения людей становятся моделями с недостаточной прогностической силой их проявления. Намечается расхождение между теоретической базой фундаментальной экономи-

ческой науки и прикладных исследований. В последних в большем объеме и более плодотворно изобалуются междисциплинарные связи.

5. Четкое разграничение и непересекаемость целей и средств их достижения. Как и отмечалось, экономисты четко разграничивают цели и средства, в мейнстриме практически не используется подход, когда они могут перетекать друг в друга. Хотя на практике мы наблюдаем эти явления достаточно часто. Например, прибыль рассматривается теоретиками как базовая цель ведения предпринимательской деятельности, но вместе с тем ее можно рассматривать как средство для обеспечения устойчивости работы предприятия, как источник инвестиций или получения общественного, или политического статуса. Получается, что из средства прибыль может легко перейти для хозяйствующего субъекта в средство достижения иных интересов накладывая соответствующие рамки на временные, объемные характеристики ее получения, а иногда и ограничивающие способы ее обеспечения. Активность человека экономистами чаще рассматривается как средство удовлетворения своих потребностей, но ведь рост активности – это антиблаго. Чем она выше, тем больше человек будет ценить единицу ее повышения, а, следовательно, при определённом уровне ее проявления она вполне может превратиться из средства в цель.

Таким образом модели поведения экономического человека присутствуют значительные проблемы, которые все сильнее проявляются по мере развития и усложнения экономических отношений. Это требует разработки новых подходов к описанию экономического поведения, которые позволяли бы учитывать те аспекты экономического выбора людей, которые оставались за рамками экономического анализа и позволили бы решить противоречия, возникающие между современной экономической реальностью и теоретическими постулатами. Один из подобных подходов будет рассмотрен в следующей теме.

Вопросы

1. Понятие и основные характеристики модели экономического человека.
2. Понятие экономической рациональности и его составные элементы.
3. Отличительные особенности полной и ограниченной рациональности.
4. Различия между моделями экономического, психологического и социологического человека.

5. Недостатки классических и современных подходов к исследованиям экономического поведения.

Упражнения

1. В каких ситуациях использование моделей, основанных на усреднении поведенческих реакций людей дает неадекватные результаты.

2. Приведите примеры ситуаций, в которых мы сталкиваемся с теми или иными видами ограничений. Поясните свой ответ.

3. «Четкое разграничение целей и средств их достижения является заслугой экономического анализа, так как в противном случае модель поведения излишне усложнится, что является нерациональным для исследователя». Оцените справедливость данного положения.

4. «Модель экономического человека» в отличие от подходов характерных для психологов или социологов не оставляет места в человеческом поведении для проявлений альтруизма, делает описание человека излишне эгоистичным. Оцените справедливость данного положения.

5. «Принцип методологического индивидуализма в экономике не соответствует реальности, ведь часто человек делает не то, что действительно ему интересно». Оцените справедливость данного положения.

6. Постарайтесь, как можно более подробно, описать проблемы модели экономического человека с точки зрения потенциала развития экономической методологии.

7. «Для экономической теории не имеет значения, откуда берутся и как трансформируются цели хозяйственной деятельности, ведь задача экономики – разработка методологии эффективного достижения любой поставленной цели» Выразите свое отношение к данному высказыванию.

8. Объясните, в чем состоит суть институциональных, эволюционных и информационных факторов, воздействующих на выбор альтернатив экономическими агентами.

9. Оцените значение эндогенных ограничений. Как Вы думаете, в каких ситуациях они могут существенно изменить решение человека?

Тесты

1. Каким образом соотносятся друг с другом цели и средства в ортодоксальной экономической теории (классический, неоклассический анализ)?

а) Цели достигаются средствами, но цель и средства ее достижения постоянно меняются местами

б) Цель определяется потребностями, а средства – ресурсами, цель не может стать средством, а средство – целью.

в) Цель определяется потребностями, и отказ от одних потребностей – это средство для достижения других потребностей.

г) Сначала у человека появляются средства (ресурсы), а затем под эти средства возникают цели (потребности), которые он стремится удовлетворить. Средства первичны, а цели вторичны.

2. Концепция экономического человека изначально предъявляет следующее обязательное требование к цели экономической деятельности для конкретного индивида:

- а) Цель должна быть общественно значимой
- б) Цель должна быть недостижимой.
- в) Цель должна быть достижимой.
- г) Цель должна быть индивидуально значимой.

3. Принцип методологического индивидуализма в экономике говорит о том, что:

- а) На принимаемые индивидуумом решения не могут повлиять общественные ценности.
- б) На принимаемые индивидуумом решения не оказывают влияния внешние факторы.
- в) Экономический выбор в конечном итоге осуществляется отдельным индивидуумом.
- г) Экономический выбор на уровне общества осуществляется по тем же правилам как и на уровне индивида.

4. С позиций модели экономического человека рациональность означает:

- а) стремление к максимизации в достижении общественно значимой цели при использовании минимально возможного количества ресурсов;
- б) поведение, при котором цель индивида достигается в максимально возможной степени при минимально возможных издержках;
- в) поведение человека, которое соответствует общепринятым нормам;
- г) стремление индивида достигать максимального для себя результата используя общепринятые способы его достижения.

5. Main stream (основное течение) современной экономической теории:

- а) обладает развернутой методологией генезиса целей экономической деятельности;
- б) всегда рассматривает поведение экономического человека как полностью рациональное;
- в) всегда рассматривает поведение экономического человека как не полностью рациональное;
- г) воспринимает цели экономической деятельности как заданные извне для большинства экономических моделей.

1.2. КОНЦЕПЦИЯ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Основные понятия и определения

Личные издержки – препятствия (ограничения) с которыми сталкивается человек в процессе реализации своих интересов. Препятствия (ограничения) могут быть в нескольких формах (абсолютные, преодоление которых невозможно в текущей ситуации, относительные, которые преодолимы при определенных обстоятельствах и самоограничения, которые человек возлагает на себя самостоятельно).

Издержки дискомфорта – ограничение возможностей удовлетворения нематериальных интересов человека.

Личные материальные издержки – ограничения дохода или рост расходов во всех денежных и материальных формах.

Значимость личных издержек – предельная полезность, получаемая человеком в результате снижения личных издержек на одну условную единицу.

1.2.1 Основные положения концепции личных издержек

Концепция личных издержек позволяет более полно взглянуть на модель экономического человека и наметить пути решения большинства из выявленных в первой теме базовых проблем экономического анализа.

Изучать воздействие личных устремлений агентов на экономическую деятельность более удобно с привычных для экономистов позиций: рассматривая различные виды интересов человека как определенные статьи издержек, которые нужно затратить для реализации того или иного плана действий. Такой подход сводит анализ интересов до достаточно простой и понятной схемы изменения затрат. Если, при каком-либо действии, издержки больше, чем при альтернативном поведении, то это действие менее предпочтительно, если результат в обоих случаях будет одним и тем же.

В концепции применяются следующие базовые положения:

При рассмотрении экономической деятельности базовой ее целью принимается цель повышения общего уровня удовлетворенности в условиях действующих ограничений (препятствий).

Ограничения возможностей производства благ могут быть абсолютными, которые нельзя преодолеть во всяком случае при сего-

дняшнем уровне развития науки и технологий, и относительными, которые могут подвергаться определённым изменениям при соблюдении тех или иных условий (в т.ч. и самоограничениями).

По отношению к человеку и по уровню его возможностей по модификации уровня ограничений последние могут быть разделены на:

1. внешние препятствия или ограничения (доступность и объём имеющихся ресурсов и др.);
2. внутренние препятствия или ограничения (достигнутый уровень компетенции, пороги физической активности и пр.);
3. самоограничения – как целенаправленное и самостоятельное ограничение возможностей удовлетворения человеком каких-либо интересов.

Любые препятствия, с которыми сталкивается человек в процессе преследования своих интересов, в рамках формируемой концепции, обозначаются термином «личные издержки» (ЛИ или РС – personal cost).

Личные издержки характеризуются их величиной и значимостью.

Величина или объём личных издержек (Q_{pc_i}) является показателем того, в какой мере ограничена реализация i -го интереса человека. Чем выше эта величина, тем меньше будет достигнутый уровень реализации стоящих за этими издержками интересов.

Удовлетворенность (полезность), получаемая человеком от реализации i -го интереса (U_{pc_i}) представляет собой функцию от личных издержек (рис. 1.2.1.):

$$U_{pc_i} = f(Q_{pc_i}) \quad (1)$$

Условия построения функции:

1. совокупная полезность (U) человека может быть выражена как сумма полезностей от уровня реализации каждого из имеющихся у человека интересов:

$$U = \sum U_{pc_i} \quad (2)$$

2. предполагается непрерывность функции удовлетворенности
3. при $Q_{pc_i} = 0$, $U_{pc_i} = \max$
4. при $Q_{pc_i} = \max$, $U_{pc_i} = 0$
5. функция удовлетворенности является монотонной и убывающей

6. предельная удовлетворенность (полезность) отрицательна и увеличивает свое отрицательное значение по мере увеличения уровня личных издержек

7. если не заявлено обратного, то предполагается независимость частных функций $U_{рсi} = f(Q_{рсi})$ друг от друга и предполагается, что никакие другие факторы, влияющие на человека, не изменяются.

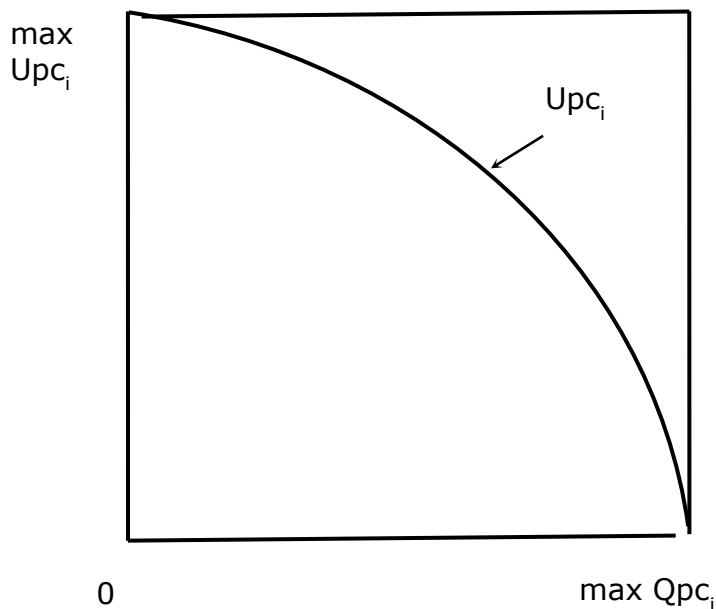


Рис 1.2.1. Зависимость уровня удовлетворенности от величины личных издержек (ЛИ)

Значимость личных издержек выражает степень ценности для человека, стоящих за ними интересов и характеризуют предельную полезность, получаемую человеком в результате снижения его личных издержек на одну условную единицу.

$$I_{рс} = \Delta U / \Delta Q_{рс}, \quad (3)$$

$I_{рс}$ эквивалентно понятию предельной полезности ($MU_{рс}$), но взятому с обратным знаком:

$$I_{рс} = - MU_{рс} \quad (4)$$

Можно выделить следующие факторы, от которых зависит уровень значимости личных издержек:

- а) Уровень данных издержек.
- б) Ценностные ориентации индивида.
- в) Переход личных издержек из средства в подцель.
- г) Ролевые функции, которые играет индивид.

Зависимость уровня значимости личных издержек от их величины представлено на рис. 1.2.2. Чем выше уровень личных издержек, тем выше уровень их значимости, что соответствует закону убывающей предельной полезности (максимальная предельная полезность наблюдается тогда, когда количество блага минимально, т.е. наблюдаются максимальные личные издержки).

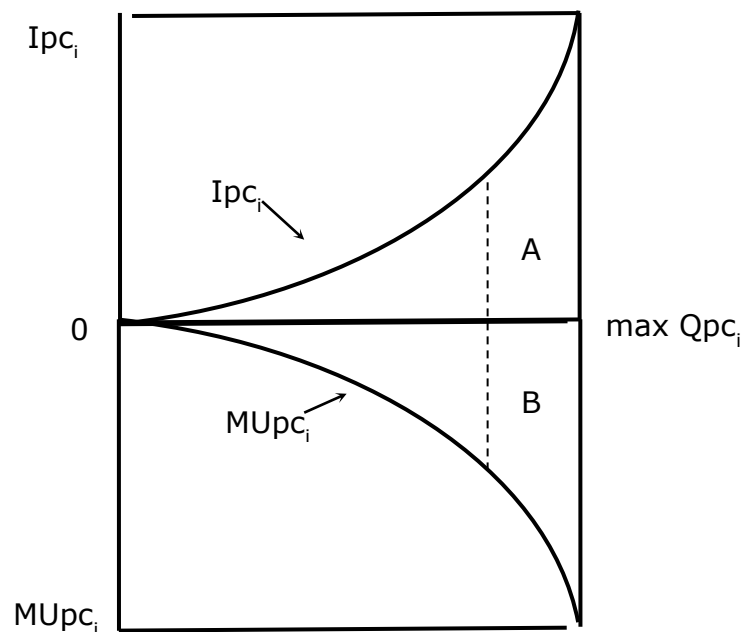


Рис 1.2.2. Зависимость уровня значимости от величины личных издержек (ЛИ)

На рисунке 1.2.3 представлены графики, характеризующие различия в уровне значимости, опосредованными разными рангами, стоящих за личными издержками интересами человека в его системе ценностей. Влияние ценностей состоит в том, что они увеличивают значимость личных издержек при их одинаковом уровне тем больше, чем выше для человека соответствующая ценность. Другими словами, одинаковый уровень значимости личных издержек возникает при различном выражении их уровня.

Личные издержки являются целью, если человек стремится сократить их уровень ради них самих.

Личные издержки являются средством достижения цели (инструментальными издержками), если для достижения данной цели (в виде снижения высокозначимых ЛИ) требуется повысить уровень их проявления

Личные издержки являются подцелью, если для достижения снижения наиболее значимых личных издержек требуется снизить их

уровень. В этом смысле подобные личные издержки можно рассматривать как комплиментарные (дополняющие) друг друга.

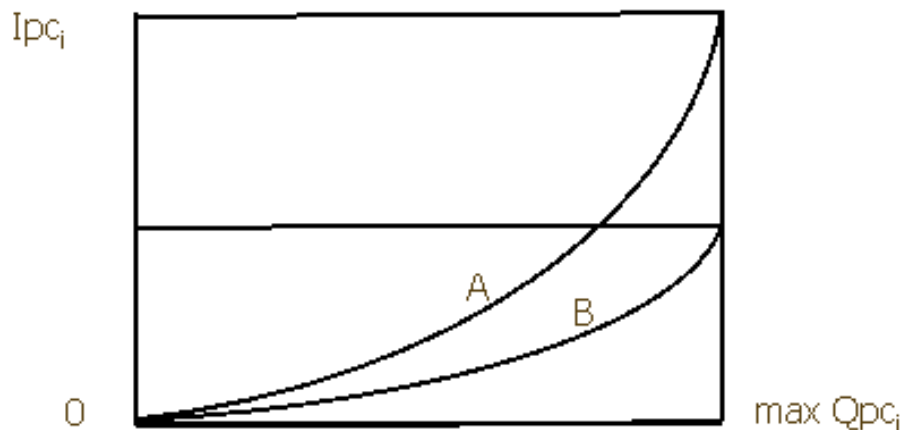


Рис 1.2.3. Зависимость значимости личных издержек от их места в системе ценностей А – более значимые личные издержки В – менее значимые личные издержки

Личные издержки являются подцелью, если для достижения снижения наиболее значимых личных издержек требуется снизить их уровень. В этом смысле подобные личные издержки можно рассматривать как комплиментарные (дополняющие) друг друга.

Факторами перехода издержек из средства в подцель, а, следовательно, изменения их значимости является повышение компетентности, осознание связи «цель – подцель».

Влияние ролей, которые играют люди в экономических отношениях на изменение значимости личных издержек связано со следующими обстоятельствами:

- попадая в определенные социальные рамки, человек стремится удовлетворить, прежде всего, те интересы, удовлетворение которых возможно в этих рамках, но ограничено при смене ролевой функции
- зная, что альтернативные роли не ведут к реализации определенных интересов, человек повышает относительную значимость этих ценностей (т.е. ставит этот интерес как доминирующую цель) в рамках данной роли

Личные издержки классифицируются по группам и видам (подробная классификация см. в п. 1.2.2). По группам выделяют личные материальные издержки и издержки дискомфорта.

Издержки дискомфорта – ограничения возможностей удовлетворения нематериальных интересов человека.

Личные материальные издержки – ограничения дохода или рост расходов во всех денежных и материальных формах.

С позиций концепции личных издержек, достижение цели повышения уровня удовлетворенности должно сводиться к цели снижения уровня личных издержек, так как по сути они представляют собой антиблаго. Чем выше их уровень, тем ниже степень удовлетворенности человека. Однако в рамках действующих ограничений рассчитывать на одновременное и полное снижение всех видов личных издержек до нуля невозможно.

Важнейшей особенностью личных издержек в этой связи является их дуализм. Ведь стремясь к снижению личных издержек мы должны совершать какие-либо действия, но любые действия затратны по своей природе. Чтобы поесть, нужно по крайней мере потратить время на набор телефонного номера и заработать денег на покупку. Чтобы заработать больше нужно больше или лучше трудиться и пр. Получается, что в условиях действующих ограничений, снижая одни личные издержки (чувство голода, повышение уровня дохода), мы неминуемо увеличиваем другие (уровень расходов или активность). Отсюда получается, что личные издержки можно рассматривать одновременно и как цель нашей деятельности (в том смысле, что мы хотим их снизить), так и средство для достижения других целей (рис. 1.2.1.).



Рис 1.2.4. Дуализм личных издержек

Такой подход принципиально отличает концепцию личных издержек от базовых положений экономического мейнстрима и позволяет рассматривать цели и средства как перетекающие друг в друга

переменные. Увеличение ответственности до определённого момента может являться средством для достижения какой-либо другой цели, например, статуса, самовыражения и пр. Но когда ответственность становится слишком велика, то, ценностью для человека будет являться ее снижение. Т.е. средство плавно превратится в цель. Подобный подход позволяет включить в анализ экономического поведения вопросы целеобразования, во всяком случае на уровне смены одной целевой функции на другую при заданной системе ценностей и при меняющейся хозяйственной ситуации. Вместе с тем, данная концепция не способна в полной мере объяснить откуда берутся изначальные относительные показатели значимости личных издержек, как рождается сама система ценностей.

Для того чтобы лучше представлять возможности методологии личных издержек рассмотрим более подробно их классификацию.

1.2.2. Классификация личных издержек

Как было отмечено выше личные издержки разделяются на личные материальные издержки и издержки дискомфорта. Представленная ниже классификация видов личных издержек создана для описания трудовой деятельности, хотя в целом при небольшой модификации может использоваться и для любой другой экономической деятельности людей.

В современной России именно личные материальные издержки являются наиболее значимыми при работе. По данным одного из опросов (2000г.), 72% опрошенных заявили о том, что их доход является одним из определяющих факторов деятельности. В широком смысле личные материальные издержки связаны либо с ограничением денежного или другого вещественного дохода, либо с ростом расходов и трат материальных ресурсов. Их выделение необходимо с одной стороны, для того чтобы разделить материальные и нематериальные издержки человека, а с другой стороны, чтобы указать на некорректность положения о том, что доход человека непосредственно зависит от его вклада в деятельность фирмы или от ее успешной работы. В современных российских условиях часто наблюдается размежевание, отсутствие однонаправленности между целями успешной работы фирмы в целом и целями, связанными с получением личного дохода ее персонала.

Вторая группа личных издержек — нематериальные издержки или издержки дискомфорта (ИД). Они представляют собой потерю удовлетворенности при ограничении возможности реализации нематериальных интересов человека в связи с осуществлением той или иной деятельности, либо отсутствием таковой. Чем больше ущемляются интересы человека, тем большие издержки дискомфорта он несет.

Издержки дискомфорта подразделяются на следующие виды:

1. Издержки достижения результата (ИДР): издержки ответственности; издержки риска и неопределенности; издержки активности использования знаний и умений, инициативности; издержки интенсивности труда; издержки неустроенности работы.

2. Социальные издержки (СИ): издержки ограничения общения; снижение сплоченности и взаимопонимания в коллективе; принижение своего общественного статуса.

3. Издержки самооценки (ИС): ограничение свободы, контроль; невозможность самореализации; ограничение стремления к руководству; ущемление собственного достоинства.

4. Издержки отдыха (ИО): ограничение свободного времени; уменьшение возможности общения и заботы о близких людях.

Издержки достижения результата представляют собой нематериальные затраты, связанные с необходимостью добиваться намеченных или стоящих перед человеком целей. Они базируются на мотивах, способствующих этому процессу.

Во-первых, - это ответственность человека. Она является сильнейшим стимулом к деятельности. О выраженности издержек ответственности у персонала российских фирм можно судить исходя из оценки их респондентами. Только 9% опрошенных заявили о важности для себя сохранения или уменьшения данного показателя, что говорит, казалось бы, о малом значении, которое придает ему персонал. Однако беседы с работниками, проводимые автором после опроса, позволяют говорить о том, что данные о важности ответственности, а также и риска, приводимые респондентами в анкетах, сильно занижены в связи с тем, что обычно люди оценивают эти показатели лишь в рамках конкретной работы, которой они занимаются. Когда же вопрос касался смены характера работы, увеличения риска потери материальных благ, то подавляющее большинство анкетированных говорили о резко отрицательном отношении к дополнительной ответственности и риску.

Вторая группа мотивов, влияющая на достижение результата – риск и неопределенность. Эти мотивы характеризуются такими условиями труда, как уверенность в постоянной работе и зарплате, рискованность работы, защищенность, забота фирмы о сотруднике. Уверенность в завтрашнем дне является вторым по степени важности интересом, преследуемым персоналом. По результатам опроса, 64% респондентов называют этот интерес одним из самых важных. Исходя из фактов обыденной жизни, можно утверждать, что большинство людей, при нормальном не кризисном развитии экономической деятельности, склонны настороженно относиться к риску и увеличению неопределенности. Подтверждают эту позицию результаты опросов руководящих работников фирм, приводимые у Пиндайка Р. и Рубинфельда Д. Последние утверждают, что при нормальном ходе экономической деятельности большинство руководителей старались снизить риск, откладывая решения или собирая информацию. В то же время, когда речь заходила об отрицательной прибыли предприятия, то руководители становились более склонными к рискованным альтернативам. Исходя из последнего наблюдения, можно заключить, что риск в основном является средством решения стоящих перед человеком проблем.

Следующий интерес, характеризующий рассматриваемую группу издержек, – инициативность, активность использования знаний и умений. Этот мотив проявляется при необходимости применить накопленный человеком опыт для достижения тех или иных целей, а также при поиске новых, нестандартных решений. Около четверти респондентов отметило желание усилить проявление данного интереса в работе, в то время как о важности его снижения говорило не более 2%.

Сходным с предыдущим является мотив интенсивности труда. Но если инициативность является качественной характеристикой деятельности, то интенсивность представляет собой количественную. Она показывает напряженность труда в единицу времени. Только 9% респондентов считают важным для себя снижение интенсивности труда.

Большинство людей стремятся работать в достаточно комфортных условиях, которые увеличивают удовлетворенность человека от его труда. Однако в целях реализации других своих интересов люди могут смириться с неустроенностью своей работы. Под неустроенностью работы автор, в данном случае, понимает отсутствие четких

знаний о том, что и когда нужно делать, за что отвечать, ненормированность рабочего дня и т.д. Мотивы упорядочивания работы очень близки к мотивам уменьшения неопределенности, но в отличие от вторых являются более узконаправленными и характеризуют внутрифирменные условия работы. О важности размерности своей работы говорят 17% анкетированных.

Любая деятельность человека требует от него определенных физических или психологических усилий, что, при прочих равных условиях, можно рассматривать как потерю человеком удовлетворенности, а, следовательно, и как увеличение издержек дискомфорта.

Исходя из приведенной оценки условий труда, лежащих в основе издержек достижения результата, можно утверждать, что в целом у руководства фирм есть достаточно большой запас в использовании потенциала рабочих и служащих. Особенно это касается возможности увеличения интенсивности и инициативности труда. С другой стороны, управляющим структурам следует уделять большее внимание снижению издержек неопределенности и риска.

Вторая группа издержек дискомфорта — социальные издержки. Они представляют собой потери в удовлетворенности человека в такой сфере его жизни, как общение. Проведенный опрос показал, что около 1/3 всех опрошенных считают значимым для себя сдерживание уровня издержек ограничения общения и снижения сплоченности и взаимопонимания в коллективе. Та большая роль, которую играет для человека последний вид нематериальных затрат, подтверждает выводы автора о занижении респондентами оценки важности ответственности и риска, так как говорит о стремлении персонала распределить эти издержки внутри коллектива.

Для большинства населения отшельничество не является целью жизни. Скорее наоборот, человеку необходимо одобрение своих действий со стороны других людей, иначе он чувствует себя отрешенным одиноким. Приращение общественного статуса препятствует занятию работником должного места в иерархии общества. Это в свою очередь порождает потерю ориентиров, нервозность и др. нежелательные проявления человеческой психики. Для характеристики приращения общественного статуса человека автором были проанализированы оценки респондентами таких условий деятельности, как занижение руководством оплаты труда работника, недооценка человека коллективом (руководством), наличие гордости за свой коллектив и

уважение со стороны клиентов. Около 12% опрошенных назвали эти условия труда одними из самых значимых.

Ограничение общения и неуважение со стороны других людей стоит относить к важным издержкам деятельности человека, уменьшая которые, он может улучшить свое настроение и поднять жизненный тонус. Для принятия разного рода решений человек нуждается в совете других людей. Это придает уверенность его действиям. Невозможность опереться на чье-либо мнение приводит к чувству неуверенности, что является проявлением увеличения социальных издержек.

Издержки самооценки опираются на ущемление мотивов, дающих человеку возможность самовыражения, проверки своих способностей. Свобода и отсутствие контроля позволяет индивидууму в полной мере использовать свой потенциал. Возможность заниматься интересующим человека делом лежит в основе желания самореализации. Среди опрошенных 39% заявили о высокой важности для них свободы действий, а 37% – о значимости для них возможности самореализации.

Желание карьерного роста и руководства людьми также исходит из потребности индивидуума в самовыражении. Управление персоналом может выступать как самоцель, если она приводит к осознанию человеком своего более высокого общественного статуса, но с другой стороны, оно может вытекать из стремления к независимости, желания быть самому себе хозяином. Около 1/4 респондентов отмечают возможность повышения в должности как один из основных факторов мотивации.

Чувство собственного достоинства играет важную роль в мотивации индивида. Поддержание собственного достоинства является выражением внутреннего согласия человека, его системы ценностей с теми действиями, которые он осуществляет. К условиям труда, выражающим издержки ущемления собственного достоинства, относятся зависимость достатка семьи от дохода работника и моральная ответственность за коллектив. 26% опрошенных заявили о необходимости увеличения доли своих доходов в достатке семьи как об одной из приоритетных задач, а 11% отмечали важность моральной ответственности.

Ущемление любых из перечисленных потребностей ведет к уменьшению удовлетворенности человека, по причинам либо огра-

ничения его природной потребности в развитии, либо возникновения противоречий между внутренним миром и внешней средой.

Издержки отдыха представляют собой ущемление интересов человека, связанных с его деятельностью вне работы. Уменьшение свободного времени, сужение возможностей общения с друзьями и близкими ограничивают полноценный досуг человека. При этом возникают проблемы усталости, утомленности человека, вопросы семейного благополучия, отсутствия времени на занятие любимым делом (хобби) и т.д. Это в свою очередь можно расценить как увеличение издержек дискомфорта. Около 1/4 респондентов отмечают возможность отдыха как важный аргумент в мотивации работы.

1.2.3. Методология измерения личных издержек и их значимости

Исследуя зависимости между уровнями отдельных личных издержек, действующими на человека и результатами его деятельности можно находить оптимальные схемы управления человеческими ресурсами в рамках тех или иных организаций. Однако при этом, ключевой проблемой является измерение уровня личных издержек.

В целом, все подходы к измерению анализируемых в экономике показателей можно подразделить на несколько групп (рис.1.2.5).

Первая – это шкалы отношений, как наиболее удобные для дальнейшей обработки, способ измерений. Они являются наиболее информативными, так как позволяют не только идентифицировать, классифицировать и ранжировать показатели, но и сравнивать интервалы между их значениями, а так же исследовать соотношения различных значений шкалы. Проблема заключается в том, что для подавляющего большинства мотиваторов, участвующих в принятии работающим человеком тех или иных решений, данные шкалы измерений не применимы в связи с отсутствием или значительной дороговизной соответствующих измерительных технологий.

Вторая группа измерений – порядковые шкалы, при построении которых показатели ранжируются для отражения относительной степени выраженности тех или иных характеристик объекта измерения. Проблема данной категории шкал состоит в том, что она не позволяет оценивать значимость различий между отдельными измеренными величинами показателей. Используя их, мы можем лишь говорить в категориях «лучше или хуже», но не можем сказать, на сколько процентов один показатель на шкале измерений лучше другого.

Основные потенциальные и апробированные методы определения уровня личных издержек отображены на схеме (рис. 1.2.5)



Рис. 1.2.5. Классификация методов измерения уровня личных издержек

В отношении большинства видов личных издержек наиболее приемлемым будет использование порядковых шкал.

Индивидуальная балльная оценка.

При создании концепции личных издержек был апробирован балльный метод оценки уровня личных издержек на основе субъективной оценки условий труда участниками трудовых отношений. Список вопросов для составления анкеты включал в себя просьбы оценки отдельных условий труда, сформулированных в терминах ограничений (например, "Оцените на сколько ограничен Ваш доход или возможности самореализации". Оценка проводилась по семи-балльной шкале, так как она не слишком сложна для восприятия и ранжирования с одной стороны, и создает возможности оценить промежуточные значения личных издержек, а не только в крайних рангах "низкие", "высокие", "средние", с другой. Один балл соответствовал минимальным препятствиям, с которыми сталкивался работник (минимальному уровню личных издержек). Оценка «семь баллов» свидетельствовала о максимально возможном уровне личных издержек.

Оценки от 2 до 6 баллов давали возможности анкетизируемому определить промежуточные значения личных издержек.

Вариантом данного метода является анкета, составленная из описания ситуаций, в которой находится анкетизируемый. Ее суть состоит в том, что опрашиваемого просят оценить то, насколько соответствует его реальная жизненная ситуация на рабочем месте ситуации, описанной в анкете. При этом желательно, чтобы ситуации были хорошо понятны и знакомы человеку. Таким путем достигается лучшее понимание вопросов анкетизируемым, что повышает качество ответов.

В целом, метод измерения личных издержек на основе субъективной оценки наиболее эффективен в небольших трудовых коллективах, так как сопоставление полученных с его помощью результатов между отдельными членами коллектива затруднено, ведь благодаря индивидуальным характеристикам индивида, его установкам, одно и то же условие труда может ассоциироваться у разных людей с разным уровнем личных издержек. Тем не менее, его преимуществом является относительная простота получения и систематизации информации и оперативность ее обработки. Примеры анкет, для определения личных издержек и особенности анкетирования можно найти по ссылке: <http://motivtrud.ru/PCost/klasPC/ocenkapc.html>.

Стандартизированные балльные шкалы (ранги).

Тем не менее для проведения масштабных исследований, охватывающих большие по численности и профессиональному составу коллективы, предприятия и организации в различных областях экономики более перспективным представляется ранжирование условий труда на основе описания функций и особенностей рабочих мест, т.е. путем применения стандартизированных шкал уровней личных издержек.

Действительно, при решении специфических задач (анализ поведения на предприятии функционально-однородных групп персонала, сопоставление условий труда в рамках одинаковых должностей), возникает возможность достаточно детальной количественной или качественной унифицированной градации ЛИ сходных групп работников. Проблемой здесь является значительная фактическая гибкость современных рабочих мест, неоднозначность функций при одинаковых должностях. Поэтому необходимо оценивать не уровень личных издержек в рамках стандартного рабочего места, а их уровень по отдельным условиям труда в рамках конкретных рабочих мест.

Суть данного метода состоит в том, что при оценке степени ограничения интересов, связанных с уровнем издержек дискомфорта, каждый балл, характеризующий уровень личных издержек определённого вида, описывается соответствующим образом до проведения опроса, что позволяет оценщику более объективно подходить к сопоставлению уровней отдельных условий труда персонала.

Абсолютные значения условий труда.

Измерение отдельных видов личных издержек может вестись в наиболее удобной форме – в рамках шкал отношений. К подобным измерениям можно отнести количественные оценки издержек, связанных с потерями дохода и времени (личные материальные издержки, издержки ограничения досуга, отдельные элементы издержек ответственности и контроля). Примерно того же эффекта можно добиться при оценке вредных условий труда, так как они также подвергаются прямой количественной оценке (мощность электромагнитного излучения, освещенность рабочего места и пр.).

Определение альтернативной стоимости.

Одним из вариантов перевода порядковых шкал измерения личных издержек в относительные шкалы потенциально могло бы стать определение альтернативной стоимости личных издержек, выраженной в денежном эквиваленте. В этом контексте, личные издержки будут представлять собой то количество финансовых средств, которое дополнительно потратит или сэкономит экономический агент, ради снижения или увеличения уровня личных издержек на одну единицу. Однако благодаря значительным изменениям ценности денег для работника в отдельные периоды времени и под воздействием меняющихся условий среды, расчет альтернативной стоимости личных издержек, скорее всего, будет экономически неоправданным. Возникают здесь и проблемы, связанные с ограниченными когнитивными способностями человека, который может быть неспособен определить точную цену изменений уровня личных издержек, а также определением того, являются ли подобные изменения альтернативными.

Кроме того, при сравнении двух обобщенных показателей оценки экономической деятельности (деньги и удовлетворенность) говорить, что один из них при любых обстоятельствах лучше, чем другой, не совсем корректно. Приоритетность анализа на основе сравнений денежных эквивалентов подлежит сомнению, и прежде всего в тех ситуациях, когда исследуемые факторы имеют нематериальную основу, тяжело поддающуюся денежной оценке, но достаточно легко

сопоставимых между собой на основе альтернативного эквивалента (удовлетворенности). Таким образом, рассмотренные выше подходы к оценке труда, позволяют в целом использовать их для определения уровня личных издержек, хотя и с некоторыми ограничениями, связанными с сопоставимостью результатов оценок и необходимостью расширения числа учитываемых факторов.

Методы определения степени значимости личных издержек

Проблемой понятия значимости является сложность измерения ее уровня. Ясно, что степень изменения удовлетворенности человека при изменении того или иного вида личных издержек измерить напрямую при настоящем уровне развития науки не представляется возможным. Подобные же проблемы возникают и у ученых, непосредственно занимающихся проблемами человека – психологов.

Тем не менее, имеется по крайней мере три возможных методики измерения отличающихся между собой большей или меньшей точностью и затратами на проведение оценки:

- Субъективное ранжирование личных издержек по степени значимости
 - Оценка разницы фактических и желательных условий деятельности ("дельты" условий деятельности)
 - Метод Ш. Ричи и П. Мартина

Субъективное ранжирование личных издержек по степени значимости является наиболее простым и оперативным методом оценки относительной значимости личных издержек. Проблемой здесь является ограниченность возможностей ранжирования своих личных издержек человеком. Как правило относительно легко анкетизируемый способен проранжировать только 5-7 наиболее важных для него условий труда (и стоящих за ними личных издержек). Как правило, для начала со всего списка личных издержек опрашиваемого просят выбрать 5-7 наиболее значимых, по его мнению, личных издержек. На втором этапе выбранные издержки ранжируются от первых - наиболее значимых, до последних - наименее значимых из выбранных. Попытки прямого ранжирования личных издержек со всего их списка вызывает затруднения у анкетизируемых и как правило приводит к снижению качества ответа.

Оценка разницы фактических и желательных условий деятельности ("дельты" условий труда). Метод заключается в исследовании «дельт условий труда». Для этого необходимо, чтобы человек заполнил анкету оценки уровня личных издержек. Формулировки

вопросов для, например, определения дельты условий труда должны быть приблизительно следующими:

Какой уровень условий труда Вы имеете, работая в фирме?

Какой уровень условий труда Вы считаете вполне достаточным для себя (отобразите структуру идеального места работы, как Вы ее видите)?

Исходя из баллов, полученных в результате ответов на эти вопросы находят значения несоответствий (разницы) между фактическими условиями труда и гипотетически отмечаемыми человеком как нормальные. При этом данный показатель берется по модулю, в результате чего сохраняется возможность учесть размер разницы независимо от того, хотел ли человек повысить уровень ограничений по данному фактору или понизить. Эти разницы и называются дельтами условий труда.

Когда дельты рассчитаны, то появляется возможность выделить значимые для человека личные издержки исходя из ее величины. Чем выше дельта, тем более значимо для человека соответствующее условие труда и стоящие за ним личные издержки. Данный метод позволяет выявить силу проявления негативных факторов, которые препятствуют либо снижению уровня личных издержек человека, или их росту для открытия возможностей преследования других интересов. Однако методика не позволяет оценить значимость условий труда, которые выражены на рабочем месте на желаемом для человека уровне. В этом случае дельта будет приближаться к нулю, но уровень значимости может оставаться достаточно высоким.

Наилучшие результаты оценки относительной значимости отдельных условий труда можно получить, используя два отмеченных метода одновременно.

Метод Ш. Ричи и П. Мартина. Суть их методики сводится к сопоставлению 12 мотивационных факторов, в целом, совпадающих по структуре с отмеченными выше видами личных издержек. Человек отвечает на вопросы тестов, в каждом из которых представлены 4 мотивационных фактора. Общее количество тестовых заданий 33. Таким образом, достигается возможность сравнить каждый из мотивационных факторов с любым другим не менее чем 3-4 раза, при разной формулировке тестовых вопросов, что обеспечивает повышенную точность соотнесения важности отдельных факторов относительно важности других. Ответ по каждому тестовому заданию предполагает распределение между четырьмя вариантами ответов 11-ти баллов,

присваиваемых респондентам отдельным условиям труда, исходя из степени их относительной важности для себя.

Далее производится подсчет суммы баллов, отданных респондентом каждому из мотивационных факторов, что позволяет выявить мотивационный профиль человека, т.е. относительную важность для него каждого из рассматриваемых в тесте факторов.

Данный метод обладает большей точностью в измерении относительных приоритетов человека, чем первые два. Однако его недостатками является повышенные требования к анкетлируемым в плане приложения усилий по заполнению теста (распределить строго определенное количество баллов между четырьмя вариантами ответов в каждом тесте бывает достаточно сложно), кроме того, подготовительный этап, связанный с формированием банка тестовых заданий также является затратным. Дело в том, что в зависимости от особенностей рассматриваемой сферы деятельности список мотивационных факторов должен подвергаться изменениям, а это требует отхода от рекомендуемых авторами метода структуры и формулировок тестовых заданий. Тем не менее, при наличии достаточного количества времени на разработку теста и проведение тестирования, а также при обследовании достаточно большого числа лиц, данный метод является целесообразным в использовании, благодаря своей относительной точности.

1.2.4. Влияние личных издержек работников на материальные издержки фирм

Приведенный анализ личных издержек позволяет по-новому взглянуть на проблему связи между мотивацией экономических агентов и уровнем трансакционных (см. раздел 2) и производственных издержек фирмы.

Большинство экономистов, говоря о формировании активного спроса на товары и услуги, отмечают важность учета производителями вкусов и запросов потребителей. Только та продукция, которая отвечает этому требованию, может с успехом продаваться на рынке. Причем разница в предпочтениях связывается не только с ценой товара, но и с его качеством, условиями покупки и другими интересами покупателя. Однако, когда речь заходит о производстве, то мотивация участников этого процесса отходит на задний план. Считается, что

она не имеет большого влияния на эффективность выпуска продукции, который, по мнению большинства экономистов, в основном определяется внешней средой деятельности экономических субъектов. Иными словами, необходимость удовлетворять собственные запросы связывается в большей степени с покупателями, чем с продавцами продукции. Хотя и те, и другие представляют собой совершенно одинаковых людей и рассматривать их в такой асимметрии было бы не совсем корректно. Различия в мотивации сотрудников, отражающиеся в различиях их личных издержек, в значительной мере способны влиять, во-первых, на структуру и величину материальных издержек предприятий как производственных, так и транзакционных и, во-вторых, на занятость населения той или иной деятельностью.

Первыми, кто установил связь между уровнем активации работы и качеством ее исполнения, были Йеркс и Додсон (1908). Они сформулировали закон, в дальнейшем названный законом Йеркса-Додсона, согласно которому усиление эмоций и мотивации приводит сначала к улучшению качества исполнения задания, а затем, при определенном значении эмоциональных переживаний, происходит ухудшение эффективности исполнения. Таким образом, для любого вида деятельности есть определенный оптимум мотивации, который позволяет наиболее быстро и качественно выполнить работу. При этом для каждой работы характерен свой оптимум. Для трудных заданий оптимум наступает при более низком уровне эмоций, чем для более простых. График на рисунке 2.1 иллюстрирует данную зависимость.

При выполнении сложных задач максимальная эффективность работы достигается при достаточно низком эмоциональном тоне. Сильная мотивация, приводящая к избытку эмоций, резко снижает продуктивность деятельности.

Такая зависимость характерна для поведения студентов при сдаче экзаменов. Зачастую они не могут собраться с мыслями и показать тот уровень знаний, который показывали в менее эмоциональной обстановке (в период обучения).

С другой стороны, качество и скорость исполнения легких поручений можно увеличить, усилив мотивацию человека. Однообразная, привычная работа без эмоционального настроения приводит человека к тоске и апатии. Естественно, что в таких условиях люди трудятся “спустя рукава”. Только усиление мотивации способно заставить человека активизировать свою деятельность. Причем опти-

мум мотивации (максимальная продуктивность) в данном случае возникает при гораздо большей выраженности эмоций, чем при выполнении сложных поручений. Но, так же, как и в случае с трудной задачей, избыточные эмоции ведут к снижению эффективности деятельности.

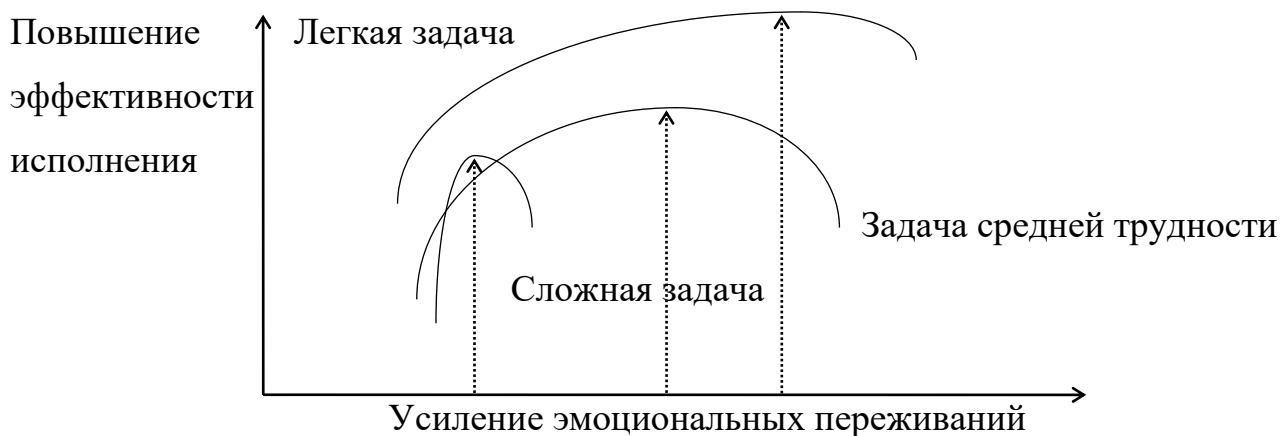


Рис. 1.2.6. Зависимость эффективности выполнения задания от уровня эмоций.

Задачи средней сложности имеют оптимум мотивации, расположенный между оптимумами, характерными для сложных и легких задач.

Уровень эмоционального тона можно легко перевести в термины личных издержек. Ведь повышение эмоций будет говорить об изменении разницы между желаемым и реальным комплексом условий труда или любой другой деятельности.

Допустим, что в некоторой фирме присутствует полная свобода действий персонала. При этом свобода действий работников является малозначимой для большинства из них. Сходные выводы имеются у Маслоу А.Г., который к одному из последствий удовлетворения относил последующую независимость человека от достигнутых целей.

За счет сокращения свободы действий можно направлять работу сотрудников на ту или иную деятельность, что не дает возможности распылать ресурсы, позволяет более эффективно использовать рабочее время, унифицировать общую цель фирмы. Это, в свою очередь, будет снижать материальные издержки на поиск новых сфер деятельности, на согласование работы между сотрудниками, уменьшать затраты рабочего времени и использование средств предприятия в личных целях сотрудников. Такие выводы, и не только в отношении сво-

боды действий, подтверждаются работами ряда экономистов. Однако при определенном уровне издержек свободы действий они становятся высокозначимыми для человека. Дальнейший их рост будет возможен лишь при наличии определенной компенсации (см. п. 1.3), что может проявляться в попытке снижения издержек ответственности, инициативности или личных материальных издержек (ЛМИ).

Любая из компенсаций связана тем или иным образом с постепенным увеличением материальных издержек (МИ). В прямой зависимости здесь стоит взаимосвязь между МИ и ЛМИ. Уменьшение последних приводит к росту первых. Связь между материальными издержками и снижением издержек ответственности и инициативности проявляется по разным причинам. Например, в связи с отказом работника самостоятельно решать определенные задачи, которые раньше находились в его компетенции, что приводит к необходимости принимать практически любые решения либо руководителем фирмы, либо начальниками отделов. Последнее в принципе возможно при условии, что они достаточно свободны от решения других задач. Однако даже в этом случае процесс решения растягивается во времени. Работник, который непосредственно исполняет всю текущую работу, теряет способность оперативно реагировать на изменения тех или иных условий. Кроме того, здесь возникают проблемы недостатка и искажения информации при передаче ее от работника к лицу, принимающему решение (проблема “принципал-агент” в разделе 2). По мере увеличения издержек свободы действий, эти процессы набирают свою силу, что ведет к значительному росту традиционных издержек фирмы. В абсолюте, когда работник лишен свободы полностью, он практически теряет возможность всякой деятельности.

Исходя из приведенных рассуждений, можно сформулировать следующее правило изменения материальных издержек фирмы в зависимости от личных издержек персонала.

При прочих равных условиях, низкие личные издержки (ЛИ) персонала приводят к материальным издержкам (МИ) фирмы, которые будут превышать их возможный минимальный уровень. По мере увеличения значимости и реального выражения ЛИ, МИ снижаются до точки своего минимума. С этого момента, при дальнейшем увеличении личных издержек, материальные издержки имеют тенденцию к росту.

Если выразить личные издержки (ЛИ) в каких-либо условных единицах, данное правило можно отразить с помощью графика (рис. 1.2.7).

На графике по оси X расположены личные издержки (ЛИ) персонала, по оси Y - материальные издержки (МИ) фирмы. В соответствии с приведенными рассуждениями на графике выделяются два участка изменения МИ. На первом участке, где ЛИ изменяются от нуля до значения $ЛИ_1$, материальные издержки снижаются и достигают своего минимума в точке O_1 , при их величине равной $МИ_1$. На втором участке, при дальнейшем увеличении личных издержек, МИ растут.

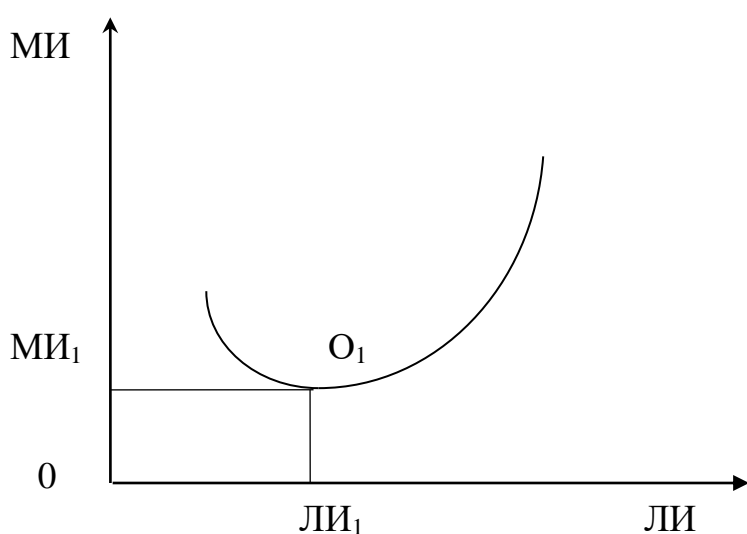


Рис. 1.2.7. График влияния ЛИ персонала на МИ фирм

Таким образом, становится понятно, что как бесконтрольность персонала, предоставление его самому себе, так и значительное давление на него, через увеличение основных личных издержек, не ведут к росту эффективности труда. При организации экономической деятельности необходимо соблюдать компромисс между интересами агентов, реалиями внешних обстоятельств и производственными, технологическими требованиями.

Возможностям определения целей экономической деятельности и разработке на их основе подходов к ее стимулированию посвящен следующий параграф.

Вопросы

1. Понятие личных издержек и их классификация.
2. Дуализм личных издержек и его значение.

3. Зависимость личных издержек и удовлетворенности человека.
4. Функция значимости личных издержек и ее факторы.
5. Подходы к измерению личных издержек
6. Виды препятствий (ограничений) в концепции личных издержек и роль самоограничений в экономическом выборе.
7. Влияние личных издержек на материальные издержки фирм.

Упражнения

1. Оцените фразу: «Все люди стремятся к более высокому уровню достатка, поэтому трудно себе представить, что какой-либо человек добровольно откажется от дополнительных доходов, как только ему представится возможность зарабатывать больше».

2. «Чтобы человек работал более активно, увеличивал производительность своего труда и рентабельность фирмы, требуется создавать ему такие условия труда, которые позволили бы минимизировать по возможности большее число его личных издержек». Проанализируйте данное утверждение.

3. Оцените следующее замечание. «Каждый человек стремится любыми путями получить максимум полезности при потреблении благ, потребляя только те товары, которые он считает наиболее полезными для себя».

Тесты

1. В рамках концепции личных издержек, к этим издержкам можно отнести (отметьте не менее двух правильных вариантов ответов):

- а) потери фирмы от повышения цен на сырье и материалы;
- б) снижение заработной платы работника;
- в) уменьшение возможностей самореализации;
- г) понижение рейтинга фирмы рейтинговым агентством.

2. В рамках концепции личных издержек, под этими издержками в целом принято понимать:

- а) производственные издержки фирмы;
- б) ограничения (препятствия) в возможностях преследования человеком собственных интересов;
- в) снижение (потери) материальных доходов любых лиц, вступающих в экономические отношения;
- г) потери прибыли предпринимателями.

3. С точки зрения концепции личных издержек максимальной производительности на рабочем месте человек будет достигать в том случае, когда его личные издержки:

- а) принимают минимальное значение;
- б) принимают максимальное значение;

в) находятся на уровне компромисса между интересами человека и интересами компании;

г) находятся на среднем уровне, что позволяет избежать как распушенности работника, так и сильных ограничений на возможность свободы действий.

1.3. ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ И МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ

Основные понятия и определения

Кривая безразличия личных издержек – линия, соединяющая все комбинации уровней личных издержек, приносящих человеку один и тот же уровень совокупной удовлетворенности (полезности).

Предельная норма замещения (MRS - marginal rate of substitution) личных издержек В (PCb) на личные издержки А (PCa) – на сколько должны снизиться PCb, что бы PCa могли вырасти на 1 условную единицу, а человек при этом не изменил бы уровень своей удовлетворенности.

Компенсация личных издержек – замена экономическим человеком одних личных издержек на другие в определенном соотношении с целью повышения уровня удовлетворённости человека. Наилучшие условия компенсации возникают при возможности замещения высокозначимых личных издержек (издержки цели) на низкозначимые. (издержки средства).

Механизм стимулирования (мотивации) – механизм направления объекта мотивации (например, работника) на эффективную деятельность в интересах субъекта мотивации (например менеджера, управленца).

Объект стимулирования (мотивации, управления) – лицо или группа лиц на которых оказывается стимулирующее воздействие.

Субъект стимулирования (мотивации, управления) – лицо, оказывающее стимулирующее (управляющее) воздействие на объект мотивации.

Компенсационный механизм стимулирования – стимулирование путем замены высокозначимых для объекта стимулирования личных издержек на низкозначимые, в результате которой общая удовлетворенность человека должна возрасти или по крайней мере остаться неизменной. Обладает наибольшим потенциалом роста эффективности труда.

Механизм угрозы применения санкций – механизм при котором объект стимулирования сталкивается со снижением удовлетворенности и побуждается к деятельности путем угрозы применения к нему санкций, ведущих к большому снижению удовлетворенности, чем при следовании решениям субъекта стимулирования.

1.3.1. Компенсация изменения уровня личных издержек

Если личные издержки являются взаимозаменяемыми, то, желая повысить уровень своей удовлетворенности, человек замещает более значимые личные издержки менее значимыми. Нашей задачей на данном этапе является понимание критериев подобной замены.

Основой ответа на данный вопрос станет анализ кривых безразличия личных издержек. Под кривой безразличия личных издержек, понимается линия, соединяющая все комбинации уровней личных издержек, приносящих человеку один и тот же уровень совокупной удовлетворенности.

Соотношение, в котором человек согласится обменять уровень одних личных издержек на уровень других, оставаясь при этом на заданном уровне удовлетворенности, зависит от двух факторов: уровня изменения личных издержек (на сколько снижаются одни личные издержки и на сколько возрастают другие) и степени значимости личных издержек, подвергающихся изменениям.

Рассмотрим простейший случай компенсации, когда какое-либо экономическое действие приводит к росту только одного вида личных издержек (PC_a) с целью снижения уровня какого-либо другого вида личных издержек (PC_b).

Человек согласится снижать PC_b и повышать PC_a в том случае, когда рост удовлетворенности от снижения первых будет больше падения удовлетворенности от роста вторых (по модулю). Критерием равновесия в процессах замещения одних личных издержек другими в таком случае будет равенство изменений удовлетворенности, т.е.:

$$\Delta U_{PC_b} = | \Delta U_{PC_a} |, \quad (5)$$

где ΔU_{PC_b} – прогнозируемое или фактическое повышение удовлетворенности в результате изменения PC_b ;

ΔU_{PC_a} – прогнозируемое или фактическое повышение удовлетворенности в результате изменения PC_a .

Изменение удовлетворенности в связи с ростом или снижением личных издержек на какую-либо величину, при принятии предпосылки о неизменности значимости личных издержек в рамках рассматриваемого интервала, можно выразить через произведение изменения личных издержек на показатель их значимости:

$$\Delta U_{PC} = \Delta Q_{PC} * I_{PC}, \quad (6)$$

где U_{PC} – прогнозируемое или фактическое изменение удовлетворенности в результате изменения ЛИ;

ΔQ_{PC} – изменение уровня (объема) личных издержек;

I_{PC} – значимость личных издержек.

Поэтому уравнение (5) можно записать в виде:

$$\Delta Q_{PCb} * I_{PCb} = | \Delta Q_{PCa} * I_{PCa} | \quad (7)$$

Зная характер изменения значимости личных издержек можно с уверенностью говорить, что кривая безразличия личных издержек будет выглядеть как на рис. 1.3.1.

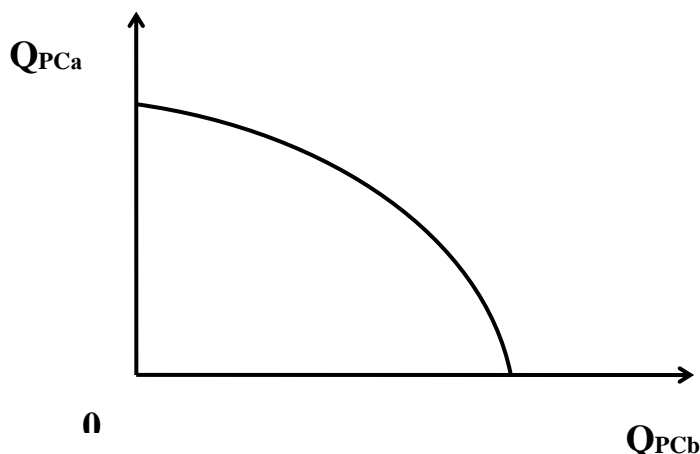


Рис. 1.3.1. Кривая безразличия личных издержек

Отрицательный наклон кривой придает то, что для сохранения уровня удовлетворенности мы должны компенсировать увеличение одних личных издержек снижением уровня других.

Выпуклый характер линии связан с *ростом предельной нормы замещения личных издержек*. Предельная норма замещения (*MRS - marginal rate of substitution*) личных издержек *B* (PC_b) на личные издержки *A* (PC_a) характеризует на сколько должны снизиться PC_b , что бы PC_a могли вырасти на 1 условную единицу, а человек при этом не изменил бы уровень своей удовлетворенности. Данный показатель напрямую связан как с соотношением изменения личных издержек, так и с соотношением их значимости:

$$MRS_{PC_b \rightarrow a} = \Delta Q_{PCb} / \Delta Q_{PCa} = I_{PCa} / I_{PCb}, \quad (8)$$

где $MRS_{PC_b \rightarrow a}$ – предельная норма замещения ЛИБ на ЛИА;

ΔQ_{PCb} – уровень уменьшения уровня PC_b ;

ΔQ_{PCa} – уровень увеличения уровня PC_a ;

I_{PCa} и I_{PCb} – значимость личных издержек *a* и *b* на рассматриваемом интервале.

Выпуклость кривой безразличия связана с тем, что предельная норма замещения личных издержек b (PC_b) на личные издержки a (PC_a), по мере снижения уровня PC_b , будет постоянно возрастать, так как человеку приходится отказываться от все менее значимых личных издержек в пользу все более значимых¹. Поэтому, чтобы общий уровень удовлетворенности остался неизменным, чем выше будут одни личные издержки, тем больше требуется снижать другие.

1.3.2. Механизм определения целей деятельности

Анализируя кривые безразличия личных издержек можно сформулировать *простейший случай критерия выбора целей деятельности экономическими агентами.*

В общем случае цель деятельности экономического агента определяется значимыми для него личными издержками. *Если позволяют внешние ограничения, человек будет стремиться осуществлять те действия, которые приведут к снижению значимых личных издержек за счет повышения менее значимых в определенном соотношении.* Соотношение это будет зависеть от того, насколько изменится уровень общей удовлетворенности в результате принятого решения. Допустим, что человеку предстоит выбор между действием или отказом от него в условиях, когда внешние ограничения не приводят к возникновению санкций при выборе бездействия. Кроме того, ограничим количество меняющихся личных издержек до двух видов. Подобные упрощения могут быть достаточно близки к реальности при некоторых видах деятельности. Например, можно рассматривать связь повышения активности труда рекламного агента с повышением дохода в виде процентов от сделок, в условиях, когда агент не имеет своей целью завоевать признание в агентстве, а работает только ради денег и высоко ценит свою свободу действий.

При этом важно отсутствие роста издержек неопределенности. Так как целенаправленное действие и его результат могут быть разнесены по времени, то часто, при принятии решений, человек руководствуется не фактическим соотношением личных издержек, а прогнозируемым. Любой прогноз носит в себе долю неопределенности, которую для простоты мы исключим из анализа до определенного момента.

¹ По мере снижения PC_b их значимость все время снижается, а значимость PC_a возрастает.

В условиях имеющихся ограничений и при наличии только двух видов меняющихся личных издержек человек будет предпринимать действие, только если в его результате уровень удовлетворенности, получаемый от сокращения одних личных издержек фактически или потенциально, будет больше чем снижение этой удовлетворенности в результате повышения других. Если действие предполагает снижение PC_b и повышение PC_a , то данный критерий может выглядеть следующим образом:

$$\Delta U_{PC_b} > | \Delta U_{PC_a} | \quad \text{или} \quad \Delta U_{PC_b} + \Delta U_{PC_a} > 0 \quad (9)$$

Если рассматривать данный критерий с точки зрения желательного соотношения замены PC_b на PC_a , то он будет выглядеть как:

$$| \Delta Q_{PC_b} / \Delta Q_{PC_a} | > | I_{PC_a} / I_{PC_b} |, \quad (10)$$

где $| \Delta Q_{PC_b} / \Delta Q_{PC_a} |$ определяет коэффициент замещения PC_b на PC_a (k) в соответствии с действующими на человека внешними ограничениями.

Таким образом, человек будет предпринимать действие в том случае, если в его результате (фактическом или прогнозируемом) соотношение уровней снижения одних личных издержек (PC_b) и роста других (PC_a) будет больше чем отношение значимости растущих личных издержек (I_{PC_a}) к падающим (I_{PC_b}).

Отсюда принцип максимизации удовлетворенности в условиях наличия только двух видов личных издержек:

$$\Delta U_{PC_b} + \Delta U_{PC_a} = 0, \quad (11)$$

или, что то же самое:

$$k = | I_{PC_a} / I_{PC_b} | \quad (12)$$

В случае, когда человек может изменять только два вида личных издержек, максимизация удовлетворенности будет наблюдаться при такой комбинации уровней личных издержек, при которой отношения их значимостей будет равно коэффициенту замещения, определяемому параметрами внешней среды.

Если действие связано с изменением большего числа личных издержек (РС), то итог изменения удовлетворенности человека можно уточнить, сравнивая совокупные изменения полезности в результате смены тех РС, которые подверглись увеличению и РС, подвергшихся снижению. Если n – это общее количество видов личных издержек, испытываемых человеком то *критерий выбора действий экономическим агентом* можно представить в виде следующего неравенства:

$$\sum_{j=1}^e \Delta U_{pcj} > \sum_{i \neq j} |\Delta U_{pci}|, \quad (13)$$

где ΔU_{pcj} – прогнозируемое или фактическое увеличение удовлетворенности в результате уменьшения j -того вида РС;

e – количество видов РС, уровень которых снизился ($e < n$)

ΔU_{pci} – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения i -того вида РС

Как видно из уравнения (13), целевые функции экономического агента детерминируются как внутренними, так и внешними ограничениями. Внутренними ограничениями является соответствующие системе ценностей и потребностей функции значимости отдельных личных издержек и их соотношения, а также ряд потенциальных возможностей человека (например, время непрерывной работы). Внешние ограничения могут препятствовать целенаправленной деятельности человека, определяя либо минимально или максимально возможные уровни личных издержек, либо коэффициент замещения снижения одних РС повышением других (см. формулу 12).

Теперь попробуем *включить в анализ модели принятия решения возможные санкции при выборе человеком бездействия.*

Допустим, что неравенство (13) не соблюдается и можно ожидать, что бездействие для индивида есть лучшее из возможных решений. Однако, если бездействие ведет к применению в отношении него каких-либо санкций, то ситуация будет меняться и зависеть от величины этих санкций. Любые санкции к индивидууму можно рассматривать как увеличение определенных личных издержек, понижающих его удовлетворенность. В этой ситуации человеку остается выбрать лучшее из двух зол. Если *потеря удовлетворенности от действия*

будет меньше, чем потеря удовлетворенности при применении санкций, то выбор будет в пользу действия, если наоборот, то будет выбран вариант бездействия.

Поэтому, при невыполнении неравенства (13) требуется дополнительная проверка решения на соотношение роста личных издержек:

$$\sum_{z=1}^x |\Delta U_{pcz}| > \sum_{i \neq j} |\Delta U_{pci}|, \quad (14)$$

где ΔU_{pcz} – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения z-того вида РС как следствия санкций при бездействии.

Если приведенное неравенство соблюдается, то *решение о действии будет принято* индивидуумом, *несмотря на то, что оно приведет к снижению общего уровня удовлетворенности.*

Таким образом, текущие цели экономической деятельности определяются человеком, исходя из соотнесения между собой значимостей отдельных личных издержек в условиях действующих ограничений, и направляются на достижение базовой цели – максимизации удовлетворенности².

Итак, представленная методика анализа личных издержек позволяет прийти к следующим основным заключениям:

1. Исследование личных издержек человека в условиях действующих ограничений позволяет оценивать влияние нематериальных интересов человека при выборе им целей деятельности.

2. Нематериальные интересы способны ограничивать проявление материальных целей в соответствии с относительной значимостью соответствующих личных издержек. Границы материального благосостояния связаны не с потенциальными возможностями его увеличения, а, скорее, с соотнесением издержек и выгод от этого процесса. Так как использование ресурсов для создания благ требует определенных личных издержек, то возможна ситуация, когда максимизация удовлетворенности человека будет наступать в ситуации неполного или неэффективного применения имеющихся в его распоряжении материальных ресурсов³.

² Графический анализ кривых безразличий и линий ограничений личных издержек представлен в монографии по ссылке: http://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel1_1.

³ Под неэффективным применением здесь имеются в виду возможное отсутствие Парето-оптимальности относительно чисто материальных критериев, без учета нематериальных интересов.

3. Цели деятельности человека определяются соотношением значимости, стоящих за ними уровней личных издержек, достигнутых на момент принятия решения, а также внешними ограничениями, которые определяют пороговые уровни личных издержек и коэффициенты их замещения.

4. Введение в анализ обобщающего критерия (уровня удовлетворенности) повышает прогнозный потенциал представленной модели. Это происходит за счет устранения недостатков, присущих тем методам принятия решений в многокритериальных задачах, которые основаны на фиксации критических значений или значимости отдельных критериев (например, методы указания нижних границ, субоптимизации или лексикографической оптимизации).

5. Частным выводом из рассмотренного примера является то, что использование показателя свободного времени, как фактора, отражающего все нематериальные интересы человека несостоятельно, так как искажает реальный баланс между материальными и нематериальными запросами и не позволяет определить желаемый для человека уровень материальных личных издержек в сложившихся условиях хозяйственной деятельности.

1.3.3. Динамика целевых установок

Формируемая модель определения целевых функций и направленности экономической деятельности была бы неполной, если не учитывать возможность изменения целевых функций индивидуумов во времени. Действительно, человек с течением времени может менять свои установки, например, ориентируя свою деятельность то на доход, то на общение или общественное признание, то на отдых или на самоактуализацию. Задача данного параграфа описать механизм изменения целевых установок индивидуума.

Отправной точкой в решении этой задачи, как представляется, должен быть тезис о том, что *все изменения целей, преследуемых агентом, связаны с изменением значимости для него отдельных личных издержек и возможности их снижения.*

Существуют несколько основополагающих факторов, с которыми связаны изменения целей деятельности. При этом подавляющее большинство из них не затрагивают систему ценностей человека, то есть не нарушают приоритетности целевых установок при фиксиро-

ванном уровне личных издержек. Среди подобных факторов стоит выделить следующие.

1. Изменение соотношения личных издержек в процессе деятельности.
2. Изменение внутренних ограничений во времени.
3. Блокирование уровней личных издержек с помощью внешних ограничений.
4. Рутинизация деятельности.
5. Смена системы ценностей.

Рассмотрим данные факторы более подробно.

Изменение соотношения личных издержек в процессе деятельности

При достижении агентом такого уровня одних личных издержек (PC_a), при котором их значимость становится меньше значимости каких-либо других личных издержек (PC_b), целевая функция человека меняется со снижения издержек PC_a на снижение издержек PC_b . Например, при достижении определенного уровня взаимопонимания в коллективе, человек может сменить свой приоритет в пользу ставших относительно более значимыми для него издержек самооценки.

Изменение внутренних ограничений во времени

Со временем внутренние ограничения человека меняются. Например, до определенного возраста у человека могут развиваться когнитивные (познавательные) способности или расти уровень компетентности, что может способствовать снижению значимости издержек проявления инициативности, применения знаний и умений, а также активности при любом заданном уровне этих личных издержек. Снижение значимости может привести к смене мотивации деятельности на снижение каких-либо других, ставших относительно более важными ЛИ. Повышение компетентности может способствовать уже отмечавшемуся переходу интереса-средства в интерес-подцель. Так, некоторые люди с течением времени могут прийти к выводу, что возможность самореализации их ограничена низким положением в иерархии организации. Как только это знание закрепится в сознании, то можно ожидать повышения значимости карьерного роста как подцели открывающей возможности к самореализации. Здесь стоит отметить, что на уровень компетентности человека труда значительное влияние оказывает сопоставление им целей и способов деятельности с полученными результатами. Несоответствие этих результатов целевым функциям трудящегося приводит к пересмотру

взгляда на собственную деятельность и в зависимости от ситуации (нового представления о соотношении потенциальных изменений личных издержек) человек либо изменяет способы достижения целей, либо подвергает модификации сами эти цели⁴.

Фактором, который может сменить приоритеты ценностных ориентаций человека может быть и возраст. Причем в данном случае может меняться значимость не только инструментальных личных издержек, но и терминальных. Так, с возрастом возникают чисто функциональные ограничения на проявление активности, поэтому стремление к покою становится все более терминальной функцией (хотя, безусловно, и в этом возрасте есть свои исключения).

Блокирование уровней личных издержек под воздействием внешних ограничений.

Внешние ограничения могут блокировать возможность преследования высокозначимых интересов, поэтому человек будет ориентироваться на снижение тех личных издержек (пусть и менее значимых), которые могут быть подвергнуты изменениям. Так, внешние обстоятельства могут потребовать от человека приложить слишком много усилий, ради удовлетворения данной потребности относительно любых других. Поэтому сравнивая все «за» и «против», человек может отказаться от удовлетворения наиболее значимой для себя потребности в пользу менее значимой, но более достижимой. Например, при жестком ограничении возможностей проявления инициативности на работе, человек может направить свои усилия на получение большего свободного времени, для достижения значимой для него цели самореализации.

Наиболее чутко на изменения внешних ограничений реагируют люди, у которых нет явно выраженной приоритетности интересов или велика степень значимости социальных издержек. При отсутствии ясных приоритетов значимости многих видов личных издержек являются достаточно близкими по своему уровню, можно ожидать, что любое внешние воздействие может привести к изменению поведения экономического агента. Допустим, что человек имеет достаточно равную степень выраженности значимости личных материальных издержек, издержек активности и издержек неопределенности, тогда направленность поведения агента во многом будет зависеть от конкретных условий деятельности. Допустим, мнение коллектива заклю-

⁴ Здесь можно проводить аналогию с теорией Портера-Лоулера о воздействии результатов деятельности на ее мотивы.

чается в том, что более целесообразно стремиться к повышению дохода (т.е. снижению личных материальных издержек), чем снижать активность. Исходя из мнения коллектива, и стремясь снизить издержки общественного признания, человек, несмотря на относительно низкую значимость для него этих издержек, направит свою деятельность на повышение доходов и даже может пожертвовать ради этого некоторой величиной издержек активности. Но если мнение коллектива изменится, и оно будет говорить о необходимости снижения неопределенности как социально значимой цели, то человек может добиваться именно этого результата, забыв на время о личных материальных издержках. Важное значение при этом имеет способ подачи индивидууму значимой для принятия решения информации⁵.

Очевидно, что при сильном внешнем блокировании человек вынужден следовать (идти на поводу) у условий своей жизни. Мотивирующая роль системы ценностей при этом будет резко ослаблена, однако далеко не в полной мере.

Рутинизация деятельности

Под рутинными действиями понимается постоянное повторение одних и тех же операций для получения заданного результата. Повторение действий приводит к тому, что со временем для человека начинают снижаться издержки активности и неопределенности. Ясно осознавая, что нужно делать и какие последствия следует ожидать от работы, человек становится более уверен в себе и тратит значительно меньше усилий на ее выполнение. Поэтому, при любом заданном уровне монотонной деятельности, значимость упомянутых личных издержек будет снижаться, что может породить смену целевых функций экономического агента.

Следует отметить, что рутинизация может привести не только к сокращению значимости ЛИ, но и к ее повышению. Однообразная работа способна с течением времени привести к росту издержек самооценки. Пока человек осваивает новую технологию он развивается, но когда освоение закончено, а деятельность однообразна, то она приводит к ощущению необходимости перемен, не дает возможности проявить себя, доказать себе собственную значимость.

Еще одной проблемой, связанной с рутинизацией, является инертность поведения человека. Ведь рутинизация откладывает отпе-

⁵ Подробнее об изменении поведения человека, в зависимости от способа подачи информации, см. например у Дейнека О.С., 2000. – с. 16-17; Беянин А. Диниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ экономического поведения (нобелевская премия за чувство реальности, 2003. – С.4-23.

чаток на способ восприятия и его избирательность. В результате, даже когда условия среды изменяются и позволяют преследовать человеку более важные для него интересы, он некоторое время продолжает по инерции действовать рутинным образом.

С рутинизацией деятельности связан и эффект ослабления внутренней мотивации под воздействием внешнего подкрепления. В данном случае, повышение внешней мотивации способствовало закреплению в сознании человека повышенного уровня удовлетворенности при направленной деятельности. Поэтому при снятии внешнего подкрепления человек при тех же затратах не мог получать должного уровня удовлетворения от внутренней мотивации, а, следовательно, менял свое поведение в соответствии с новыми целями.

Смена системы ценностей

В ситуации, когда наиболее значимые для человека личные издержки не могут быть снижены в течение длительного времени, при любых его попытках изменить ситуацию можно ожидать наиболее проблемного для человека процесса ломки системы ценностей, ее подстраивания под внешние ограничения. Это проявляется в виде понижения запросов индивида и переключения его на другие потребности, апатии.

Несмотря на возможную переоценку определенных ценностей, некоторые из них, по выражению Э. Фромма, даже будучи подавленными «все равно будут существовать в потенциале, провоцируя такие реакции как озлобленность и ненависть».

Смена системы ценностей достаточно редко случающийся процесс в жизни индивида, но, безусловно, исследование критериев и методологии анализа данного феномена может стать достаточно важной вехой в развитии экономической науки.

Возможна впрочем и другая ситуация переоценки значимости в связи с простым заблуждением человека, когда он поставил перед собой ложную цель, достигнув которую, не получил действительного удовлетворения. В данном случае речь идет либо о недостаточности компетенции индивида, чтобы определить какие средства достижения цели могут быть использованы и ведут к необходимому результату, либо с ошибкой восприятия значимости тех или иных целей, например, под воздействием внешнего окружения.

1.3.4. Базовые механизмы стимулирования

Стоит подчеркнуть, что вся деятельность по формированию и развитию человеческого капитала будет неэффективной, если каждый участник экономических отношений, как его носитель, не будет соответствующим образом мотивирован к его использованию. Высокий уровень профессиональной подготовки, развитые способности, физические данные остаются просто потенциалом, которые не принесут никакого результата, пока человек не захочет ими воспользоваться. Любой человек мотивируется к деятельности в том случае, если ее результаты могут, либо повысить уровень его удовлетворенности, либо позволяют минимизировать потери удовлетворенности при имеющемся уровне личных издержек (ограничений).

Исходя из этого, с точки зрения мотивации труда, роста эффективности работы сотрудника с позиций принципала (руководства фирмы) можно добиться двумя путями (рис. 1.3.2):

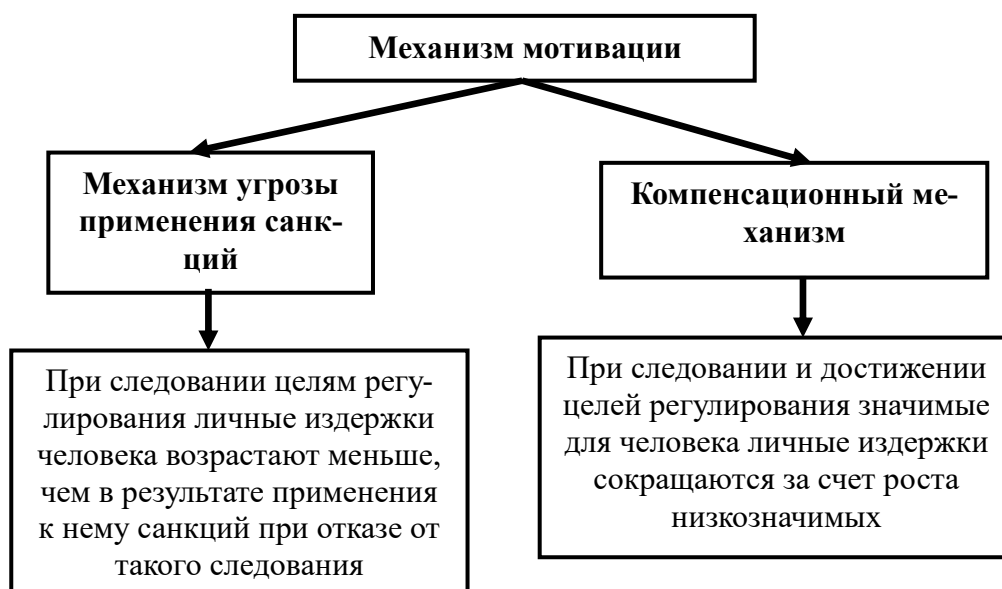


Рис. 1.3.2. Базовые механизмы мотивации

А) **Компенсационный механизм**, при котором происходит снижение значимых для работника издержек за счет роста малозначимых в максимально возможном соотношении. В этом случае работник будет движим мотивацией достижения (т.е. «действует таким образом, чтобы его ожидания в действительности стали реальностью») и его самоотдача в процессе деятельности достигает максимального выражения. Поэтому, когда процесс или результат подобно мотивированной деятельности важен для организации (коррелирует с

ее целями), то именно данный путь повышения эффективности должен быть взят за основу.

Следует так же отметить, что максимальной эффективности при использовании компенсационного пути удастся достичь тогда, когда цель деятельности, задаваемая фирмой, непосредственно совпадает с целью деятельности работника, то есть представляет собой результат, который ассоциируется у работника со снятием наиболее значимых для него ограничений (рис. 1.3.3). Речь идет о достаточно уникальной ситуации, когда деятельность интересует работника сама по себе и напрямую приносит ему удовлетворение.

Как правило, подобное положение вещей возникает, когда работник стремится к снижению издержек самореализации в процессе самой работы и получаемый результат деятельности, в виде значимых для фирмы достижений (объем продаж, количество выточенных в единицу времени деталей и т.п.), есть подтверждение реализации цели работника.

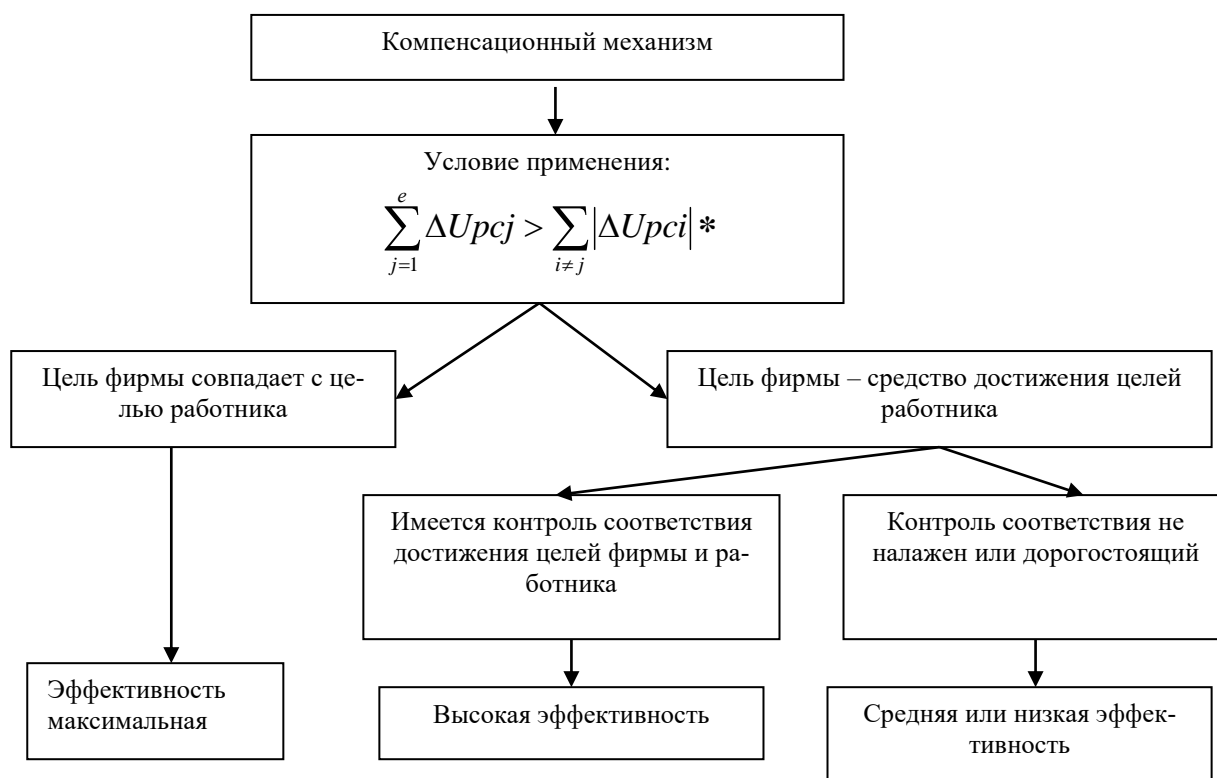


Рис. 1.3.3. Компенсационный механизм и эффективность труда

При компенсационном варианте возможен и другой сценарий, при котором работника интересует не сама цель, задаваемая органи-

зацией, а результат сопряженный с ней. Типичным случаем здесь является ситуация, при которой за определенный вид выполненной работы следует соответствующее вознаграждение. В данном случае целевая функция организации становится средством для достижения целей работника. При сохранении условий компенсации данная деятельность тоже может быть достаточно эффективна. Однако при этом возникает проблема, связанная со смещением заинтересованности работника в достижении собственной цели, а не цели организации. Если исполнение целевой функции организации плохо контролируется, то это может привести лишь к минимально необходимому уровню ее достижения со стороны работника.

Таким образом, использование компенсационного пути повышения эффективности труда может приводить к различным результатам в зависимости от степени соответствия целей организации и работника, а также от возможностей контроля за деятельностью последнего. При заданном уровне компетентности, физических данных и прочих внутренних для работника факторов можно предложить следующую схему результативности использования компенсационного механизма для повышения эффективности труда (рис. 1.3.3).

При формировании компенсационного механизма стоит уделить внимание следующим замечаниям.

Во-первых, изменение уровня личных издержек может проходить по всему их спектру. Снижение и рост личных издержек может охватывать не только альтернативы типа «доход – интенсивность труда», но и все возможные комбинации, как материальных издержек, так и издержек дискомфорта.

Во-вторых, при формировании компенсации стоит снижать именно наиболее значимые для человека личные издержки, так как в данном случае возникает возможность существенного увеличения уровня малозначимых для него ограничений, что позволит организации получить максимально возможный эффект от мотивации. Если для работника издержки ограничения общения являются малозначимыми, а издержки ответственности высокозначимы, то попытка снизить первые, за счет увеличения вторых, будет мало эффективна, так как для обеспечения принципа компенсации придется полностью снять ограничения в общении, а возможный уровень ответственности при этом можно будет повысить лишь незначительно.

В-третьих, для полноценного использования компенсационного механизма необходимо обеспечить высокую гибкость рабочего места

человека по всем основным условиям его труда. Естественно, что при этом необходимо помнить, об экономической целесообразности подобных действий, так как они не обязательно будут окупаться соответствующим повышением производительности труда. Поэтому при больших расходах на повышение гибкости рабочих мест, а также в случаях, когда компенсация невозможна по объективным основаниям рыночной конъюнктуры, необходимо рассмотреть второй механизм повышения эффективности работы – механизм угрозы санкций.

В-четвертых, применение компенсационного механизма возможно двумя путями:

1. Фиксация снижающихся и возрастающих РС на определенном уровне. Например, повышение оклада за увеличение присутственных часов на работе является одним из вариантов такого подхода, при котором четко определяется, что человек приобретает и что теряет в результате управляющего воздействия. Положительной стороной здесь является первоначальная ясность ситуации. Однако фиксация уровней личных издержек создает проблемы жесткости условий труда самостоятельное изменение которых работником невозможно, что в переменчивых условиях хозяйственной деятельности и мотивационной сферы работника может привести к необходимости излишнего администрирования для согласования новых уровней фиксации личных издержек. Кроме того, фиксация подразумевает постепенное ослабление связей между уровнями личных издержек. Так как в данном случае условия труда являются стандартизированными, то рано или поздно возникает желание создать «исключительную ситуацию». Например, снизить количество отработанного времени без соответствующего снижения заработной платы.

2. Обеспечение потенциальной возможности снижения личных издержек при соблюдении определенных условий. Например, переход на сдельную оплату труда или делегирование полномочий работнику по результатам проведения аттестации. В данном случае сохраняется жесткая привязка между снижающимися и возрастающими личными издержками, что обеспечивает оптимальные условия для проявления всех форм активности работника. Вместе с тем, предоставление возможностей работнику еще не обозначает, что они будут реализованы. Ведь в процессе выполнения задания работник может столкнуться с непредвиденными затруднениями, которые могут изменить соотношение значимостей личных издержек, а, следовательно-

но, снизить его мотивацию в направлении использования предоставленных возможностей.

Обобщая сказанное, жесткой фиксации должен подвергаться только минимально приемлемый результат деятельности работника и соответствующий ему уровень личных издержек. Для мотивации же работника на достижение максимально возможного результата необходимо использовать путь обеспечения потенциальной возможности. Такой подход обеспечит, с одной стороны, общую направленность деятельности работника на решение задач, стоящих перед организацией, а с другой стороны, создаст условия для максимального выражения ее эффективности с учетом устранения затрат на излишнее администрирование.

Стоит обратить внимание еще на один важный аспект компенсационной модели стимулирования. При эффективном ее использовании и возможностях, открываемых условиями хозяйствования, она может приводить эффекту неэквивалентного в строго экономическом смысле, но вместе с тем взаимовыгодного обмена. Каждая из сторон (объект и субъект стимулирования) могут отказываться от малозначимых для них вещей получая высокозначимые. Ведь оценка сторонами значимости одних и тех же личных издержек может быть совершенно различной. В результате обе стороны могут значительно увеличить совокупную полезность вступая в отношения обмена. Это в корне отличает компенсационный механизм, который склоняется к использованию солидарного характера отношений, от механизма компромиссов, когда каждая из сторон идя на уступки, по сути снижает уровень своей потенциальной удовлетворенности.

Б) Механизм угрозы применения санкций. Если рассматривать человека на рабочем месте, то можно заметить, что цели или повседневные задачи организации, спектр должностных обязанностей или особенности организации труда могут идти в разрез с целями или ведущими мотивами работника (что хочу, то делать не надо, а что нужно – я не хочу). Исходя из этого, достичь всегда и везде возможностей использования компенсационных механизмов невозможно. При осложнении ситуации на рынке или низкой внутренней мотивированности работников, или сложностях учета взаимных интересов отдельных работников в рамках подразделения возникает необходимость достигать повышения эффективности труда без соответствующей компенсации дополнительных усилий. Речь идет о ситуации, описанной в п.3.3.2 (неравенство (14)). Если потеря удовлетворенно-

сти работника при применении санкций за бездействие больше, чем при осуществлении деятельности, то работник будет вынужден повышать производительность своего труда без соответствующего роста удовлетворенности. Однако в этом случае возникает мотивация избегания (ситуация, когда ожидаемое изменение в состоянии носит негативный для работника характер, в связи с чем «человек пытается предотвратить реализацию своих ожиданий»)⁶.

Ситуация, в сравнении с описанной в п.А, меняется на противоположную. Если раньше целью было постоянное увеличение удовлетворенности, то теперь основной задачей будет являться минимизация ее потерь. Действие, которое осуществляется только ради уменьшения негативных последствий, и которое само по себе приводит к росту неудовлетворенности, не может быть исполнено с полной отдачей, его эффективность неминуемо падает. Тем не менее, подобное ограничение, накладываемое на поведение отдельного работника, позволяет фирме направить его деятельность в необходимое русло.

Таким образом, в условиях отсутствия возможностей применения компенсационного механизма единственный путь повышения эффективности работы с точки зрения организации является угрозой применения санкций. Причем последние должны быть представлены потенциальным ростом наиболее значимых для человека личных издержек, иначе санкции не будут рассматриваться работником как существенные и роста производительности труда не произойдет.

Тем не менее, второй путь повышения эффективности является менее продуктивным, так как снижается потенциально возможный конечный результат мотивационных мероприятий и растут расходы по сдерживанию негативного поведения со стороны работника.

Таким образом, представленный в темах 1.2 и 1.3 подход к анализу экономического поведения позволяет развить модель экономического человека и заложить основы решения следующих методологических проблем:

1. Введение в экономическую науку аппарата исследования динамики целевых установок человека, вступающего в экономические процессы.
2. Изучать явления перехода целей экономической деятельности в средства их достижения.

⁶ Подобную мотивацию В.И. Герчиков рассматривал как характерную черту люмпенизированных работников. См. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / Под ред. В.В. Щербины., 2004.

3. Увеличить прогнозность экономических моделей в условиях повышения уровня субъективизма принимаемых решений.

4. Учитывать в модели поведения весь комплекс материальных и нематериальных интересов в их взаимосвязи.

5. Объединить подходы к исследованию экономического поведения в сфере производства и потребления, включив в методологию исследования производственной и предпринимательской деятельности теорию полезности, а также сформировать единую методологическую базу исследования экономического поведения как в фундаментальных, так и в прикладных областях экономической науки.

Дальнейшее развитие концепции личных издержек, должно идти по пути решения следующих основных проблем:

А) Уточнение методики измерения уровней личных издержек с учетом возможностей ее унификации для применения во всех видах экономической деятельности⁷;

Б) Более глубокая формализация принципов повышения эффективности экономической деятельности при использовании механизмов компенсации и угрозы применения санкций.

В) Поиск способов сочетания концепции личных издержек с другими направлениями исследований экономической деятельности для создания единой теории экономической мотивации;

Г) Формирование сопоставимых и агрегируемых показателей экономического процесса, отражающих совокупность его издержек и выгод для участников экономических отношений, и использование их в процессах оценки результатов хозяйственной деятельности.

Д) Исследование процессов взаимовлияния личных издержек друг на друга, а также анализ сцепленного влияния факторов внешней среды, когда изменение какого-либо параметра приводит к модификации уровня сразу нескольких видов личных издержек.

Вопросы

1. Модель целеобразования в концепции личных издержек.
2. Кривая безразличия личных издержек и ее свойства.
3. Условие компенсации и максимизация удовлетворенности за счет замещения личных издержек.

⁷ Рассмотрение механизма использования концепции личных издержек в теории предпринимательства см. монографию Улимбашева А.З. http://motivtrud.ru/PCost/research/Gosreg/ulimbashev_gosreg.pdf

4. Теория компенсации, анализ кривых безразличия и функций внешних ограничений.

5. Коэффициенты замещения личных издержек и факторы их определяющие

6. Факторы динамики целевых установок.

7. Модель компенсационного механизма стимулирования и условия ее применения.

8. Модель угрозы применения санкций и случаи ее применения

Упражнения

1. На основе исследования теории компенсации личных издержек, подумайте, какие факторы позволяют агенту использовать активную адаптацию к росту уровня издержек дискомфорта, а какие приводят к выбору пассивных действий, свыканию с новым положением вещей?

2. Если Вы консультируете менеджера компании, который хочет добиться повышения степени мотивации своих сотрудников, что Вы можете ему посоветовать исходя из знания концепции личных издержек?

3. Работник получил от менеджера возможность снизить личные материальные издержки на единицу, а работник в свою очередь увеличил на единицу уровень издержек активности. Что можно сказать об эквивалентности данного обмена, кто может выиграть, а кто проиграть от его осуществления?

РАЗДЕЛ 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Основные понятия и определения

Институциональная экономика – это часть экономической теории, занимающаяся проблемами возникновения, функционирования и развития экономических институтов (как систем норм и правил, структурирующих взаимодействия отдельных лиц), а также роли этих институтов в хозяйственной деятельности. Основной задачей институциональной теории является разработка таких структур управления, которые повышали бы эффективность экономических отношений. – линия, соединяющая все комбинации уровней личных издержек, приносящих человеку один и тот же уровень совокупной удовлетворенности (полезности).

Трансакция – базовая единица анализа в институционализме, представляет собой любую сделку, обмен в экономике.

Теория сатисфакции – положение поведенческого направления институционализма, исходя из которой человек стремится не максимизировать заданную целевую функцию, а получить удовлетворительный результат.

Полимотивированность – множественность целей, преследуемых экономическим человеком одновременно.

Оппортунизм – преследование личного интереса с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации одной стороной сделки от другой.

Эндогенность системы предпочтений – положение институционалистов, по которому предпочтения человека являются внутренними для него факторами.

Порог восприятия – тот уровень изменения фактора, который вызывает сдвиг восприятия в свою сторону и начинает играть мотивирующую роль в экономическом поведении.

В данной теме мы рассмотрим основные концептуальные положения институциональной экономической теории, связанные с особенностями институционального анализа. Проанализируем место этой теории в экономической науке, опишем область ее применения и проблемы экономики, выявленные в первом разделе учебного пособия, которые можно успешно решать используя методологию институционального анализа. Познакомимся с имеющимися на сегодняш-

ний день проблемами неoinституционального анализа. В дальнейшем в рамках раздела будут представлены основные методологические подходы и модели неoinституционального анализа.

2.1.1. Краткая история возникновения институциональной теории

Институционализм как направление экономической науки возник на стыке XIX и XX вв., когда рыночные отношения прочно утвердились в качестве основополагающих в развитых странах. Богатый эмпирический материал, который был получен и накоплен экономистами в ходе наблюдений за хозяйственной деятельностью различных экономических агентов, позволил некоторым ученым усомниться в незыблемости устоев неоклассической экономической теории. Первыми среди них стали Т. Веблен (1857-1929) и Д. Коммонс (1862-1945).

Т. Веблен настаивал на том, что экономические реалии и экономическая теория его времени имели множество несоответствий друг с другом. Он впервые ввел в экономическую теорию понятие «институтов» как неписанных законов, норм и канонов поведения, которыми руководствуются люди вступая во взаимодействие друг с другом. Человек в понимании Веблена уже не свободный максимизатор полезности, как представляли его классики экономической школы. Человек формируется в определенном социо-культурном контексте, и в результате этого свобода его действий ограничивается необходимостью придерживаться определенных норм поведения, принятых в окружающем его мире. Главным мотивом поведения человека Веблен считал стремление к повышению своего общественного статуса. Изучению демонстративного потребления посвящена значительная доля его исследований.

Д. Коммонс явился продолжателем традиций Веблена. Его изучение экономических институтов (корпораций, профсоюзов) сосредоточилось на анализе их роли в согласовании действий индивидов, поведение которых зачастую является антагонистичным по отношению друг к другу. По мнению Коммонса **институты как системы правил и норм поведения** позволяют сглаживать реальные и потенциальные конфликты между людьми, что создает предпосылки для их эффективной работы.

Современник Веблена и Коммонса - Макс Вебер (1864-1920) исследовал созвучные проблемы. Его работы освещали вопросы различий в экономических отношениях населения различного вероисповедания (католиков и протестантов). На их основе он доказывал существование определенных устойчивых форм взаимодействия агентов, сформировавшихся в процессе исторического развития и закрепленных в обычаях и правилах поведения. Соблюдение этих правил гарантировалось на уровне либо внутренних убеждений либо в связи с угрозой специфических внешних эффектов при их нарушении. Еще одной заслугой Вебера было расширение границ мотивации экономической деятельности людей. Представители неоклассической теории считали, что человек, вступая в хозяйственные отношения, ведет себя рационально относительно преследуемых им целей. Другими словами, индивид выбирает тот путь достижения своей цели, который наиболее прост или требует наименьших затрат. Вебер показал, что не все решения принимаются при довлеющем влиянии цели. Достижение конечной цели осложняется наличием системы моральных, этических ценностей у человека, эмоциональным состоянием в момент принятия решения, склонностью к поведению в рамках привычных для него схем. Все это значительно сужает спектр возможных вариантов поведения при заданной целевой функции.

Важной вехой в истории институционализма явилась работа Дж. Гэлбрейта «Экономические теории и цели общества». В ней он подверг критике неоклассическую теорию за ее нежелание изучать внутренний мир организаций. Углубляясь в анализ крупных корпораций, он пришел к выводу о том, что их собственники отдалены от непосредственного управления фирмой в связи с большой распыленностью акций среди акционеров и их ограниченной рациональностью (неспособностью вникнуть во все детали функционирования компании). Реальное управление крупными фирмами переходит в руки так называемой «технократии» (высшего звена управления, менеджеров и технических специалистов). Это, в свою очередь, искажает основную цель фирмы. Теперь максимизация прибыли не является целью фирмы. Более рациональным становится поддержание определенного минимально необходимого уровня прибыли и обеспечение роста организации. Рост организации дает ей экономическую и политическую власть, что не позволяет анализировать их деятельность в рамках простого рыночного обмена и производственной функции, как это делали представители классической экономической школы.

Новый этап в развитии институционализма начался с 1937г., когда вышла в свет работа Рональда Коуза «Природа фирмы». Если Т.Веблен и Дж.Коммонс ставили вопрос о разработке принципиально новой теории экономики, основанной на существовании институтов, то Р.Коуз и последующие сторонники институциональной теории не были столь же категоричны. Они считали, что институциональная теория призвана сдвинуть акценты с технологических аспектов функционирования экономики (производственной функции) в сторону анализа взаимоотношений экономических агентов, но не изменять всю экономическую науку в корне. Поэтому, Р.Коуза считают основоположником так называемого **неоинституционализма** и такого его направления как **теория трансакционных издержек**.

Упомянутая здесь работа Р.Коуза была посвящена взаимозависимости между рынком и фирмами. До Р.Коуза экономисты считали, что рынки обеспечивают одни виды экономической деятельности, а фирмы - совершенно другие. Однако его работа доказала, что рынок и фирма, суть два различных варианта организации экономической деятельности, выбор каждого из которых зависит от уровня издержек взаимодействия. Такие **издержки взаимодействия стали называть трансакционными издержками** (*трансакция - это любое действие, возникающее с участием двух и более экономических агентов*). К этим издержкам Р.Коуз отнес издержки на поиск и обработку информации, ведение и заключение переговоров и обеспечение гарантий по выполнению взятых сторонами обязательств.

О. Уильямсон продолжил разработку теории трансакционных издержек, начатую Р.Коузом. Его заслугой стало исследование причин различного уровня трансакционных издержек при организации различных трансакций. Он ввел в экономическую теорию понятие атрибутов трансакций (специфичности активов, частоты трансакций и неопределенности), которые во многом определяют значение трансакционных издержек, а следовательно и способ организации той или иной деятельности с помощью рыночного, внутрифирменного или промежуточного механизма координации деятельности экономических агентов.

Кроме того, О.Уильямсон акцентировал внимание ученых на временных рамках анализа трансакционных издержек. Он выделил *ex ante* и *ex post* издержки. Первые из них характеризуют затраты на взаимодействие агентов до заключения соглашения и имеют достаточно большой уровень предсказуемости. Вторые - это издержки,

возникающие после вступления агентов во взаимодействие. Прогнозировать их уровень изначально достаточно сложно, что накладывает свой отпечаток на поведение сторон в момент заключения сделки (например, требованием включения в договор каких-либо гарантий выполнения условий соглашения).

Параллельно с формированием институциональной теории транзакционных издержек, активно разрабатывались и другие направления институционализма. Среди них особенно выделяются следующие:

Бихевиористская (поведенческая) теория Г. Саймона.

Теория агентских отношений (Дж. Стиглиц).

Эволюционная теория А. Алчиана.

Теория прав собственности (Р. Коуз, О Харт).

Каждая из этих теорий делает акцент на исследовании определенных факторов, влияющих на принятие решений о проведении той или иной транзакции.

Поведенческая теория при анализе экономической деятельности основной упор делает на изучении внутренних особенностей индивидуума. Она предполагает, что последний преследует ни одну общую для всех цель (максимизация прибыли или полезности), а сразу несколько. Кроме того, познавательные способности человека ограничены, поэтому при формировании стратегии и тактики своих действий он вынужден выбирать из всего потока информации лишь наиболее важные ее части. В результате процесс максимизации каких-либо результатов превращается в выбор лишь удовлетворительного варианта, который позволяет достичь компромисса между разнонаправленными целями человека, а также между временем и желанием обрабатывать информацию и ее объемом.

Теория агентских отношений берет за основу проблему «информационной асимметрии», которая возникает между заказчиком определенной транзакции («принципалом») и ее непосредственным исполнителем (агентом). Агент зачастую более осведомлен об особенностях выполнения задания, чем «принципал». Поэтому возникает ситуация, при которой первый, преследуя свои интересы, может злоупотреблять доверием второго. Данная ситуация приводит к росту издержек, связанному либо с затратами на контроль за действиями агента, либо (при отказе от контроля) с увеличением стоимости производимых им работ.

Вопросами зависимости тех или иных решений экономических агентов от достигнутого ими потенциала знаний, умений, систем правил и норм, производственной базы, а также вопросами динамики развития институтов занимается **эволюционная теория**. Она поднимает три основных группы проблем: компетентность, устойчивость и развитие институтов.

Относительно компетентности эволюционная теория утверждает, что каждая фирма в тот или иной момент времени обладает **накопленным** объемом знаний и опыта, отличающих ее даже от сходных по отрасли и организации деятельности конкурентов, что не дает возможность рассматривать деятельность фирм с позиций исключительно экзогенной (внешней) заданности их поведения.

Понятие устойчивости институтов означает сохранение основных черт принятия решений экономическими агентами, входящими в их состав в течение достаточно длительного промежутка времени.

Проблема развития институтов заключается в постепенности этого процесса. Допустим, нормальный ход функционирования фирмы предполагает последовательный переход от стадии I к стадии II и затем к стадии III. В данном случае переход от стадии I сразу к стадии III, которая являлась бы оптимальным решением при сложившихся на рынке обстоятельствах, был бы затруднен или просто невозможен, в связи с отсутствием необходимого уровня развития компетентности в отношении деятельности фирмы на этой стадии.

Сопоставлением эффективности трансакций в зависимости от распределения права собственности на ресурсы между экономическими агентами занимается **теория прав собственности**. Основное внимание в этой теории уделено исследованию гарантий исполнения обязательств, взятых сторонами, при той или иной спецификации прав собственности (распределении прав владения, распоряжения, присвоения и т.д. между агентами).

Приведенные направления институциональной экономической теории будут более полно раскрыты в следующих лекциях. Однако уже сейчас на основе сказанного может быть сформулировано следующее определение понятия «институциональная экономика».

Институциональная экономика - это часть экономической теории, занимающаяся проблемами возникновения, функционирования и развития экономических институтов (как систем норм и правил, структурирующих взаимодействия отдельных лиц), а также роли этих институтов в хозяйственной деятельности. Ос-

новой задачей институциональной теории является разработка таких структур управления, которые повышали бы эффективность экономических отношений.

2.1.2. Институциональный подход в экономике

Изучение институциональной экономической теории невозможно начать без рассмотрения тех особенностей, которые отличают ее в целом от доминирующей на сегодняшний день неоклассической теории.

Основные различия между неоклассическим взглядом на экономику и институциональным берут свое начало от того, что эти теории исследуют экономику, исходя из разных видов ограничений (см. раздел 1). Такие различия систематизированы и представлены в таблице 2.1.1.

В рамках данного раздела мы подробнее остановимся на проблемах анализа данных, распространения информации, междисциплинарности, подходах в изучении фирм и рынков. Поведенческим предпосылкам институциональной теории посвящена тема следующей лекции.

Первое, что приходит на ум, когда читаешь работы институционалистов, – эти книги имеют мало общего с экономической теорией. По своему построению они относятся скорее к трудам по прикладной социологии или психологии. И это не случайно. Хотя современные институционалисты несколько ни умаляют заслуг неоклассической теории, они пытаются разобраться в тех проблемах экономической науки, которые остались за рамками ее анализа.

Изначально изучение хозяйственной деятельности фирм сводилось к оценке объемов сырья, материалов, основных средств, трудовых ресурсов, которые должны быть использованы фирмой для производства заданного объема продукции при заданной технологии производства. Количество производимой продукции определялось с одной стороны спросом на нее на рынке, с другой стороны – издержками производства. Таким образом, вопрос о производстве благ решался путем подбора оптимального соотношения ресурсов, которые обеспечивали бы выпуск необходимого объема продукта при единственной целевой функции – максимизация прибыли. Данная концепция имела большие преимущества в наглядности построенных с ее помощью моделей, позволила формализовать теорию производства

и потребления, то есть перевести ее на язык цифр, формул и строгих функциональных зависимостей.

Таблица. 2.1.1. Различия неоклассического и институционального подходов к изучению экономической деятельности

Проблема	Предпосылки решения проблемы в :	
	неоклассической теории	неоинституциональной теории
Базовая единица анализа	цена, количество (блага, ресурса и т.д.), их предельные величины	транзакция и отношения , возникающие между агентами при ее проведении
Анализ данных	количественный	качественный
Масштаб анализируемых величин	изучение рынка, фирмы в целом	микроаналитический подход, анализ внутреннего мира фирм и отдельных рынков
Распространение информации	свободное, каждый обладает всей необходимой информацией	ограниченное, информация имеет стоимость
Использование в работе достигнутых других наук	используется редко, сосредоточенность на собственном аппарате исследований	междисциплинарность, использование в исследованиях достижений ученых из других областей знаний
Изучение фирм	фирма - организация, которая трансформирует ресурсы в товары и услуги в соответствии с ее производственной функцией.	фирма - это не только технологическая линия, но и система правил , обеспечивающая взаимодействие между ее сотрудниками.
Изучение рынков	рынок - единственный эффективный механизм распределения ресурсов и благ	рынок - альтернативный фирме механизм координации действий агентов
Поведение человека	полностью рационально, сосредоточено на цели максимизации (прибыли, полезности)	ослабление жестких поведенческих предпосылок неоклассической теории

Однако подобная трактовка хозяйственной деятельности имела и значительные недостатки. Основным из них является то, что сторонники неоклассического анализа уподобили процесс принятия решений работе компьютера, который просчитывает все возможные варианты и выдает единственно правильное решение. За множеством формул и графиков экономисты затеряли отправную точку своих исследований, которая состоит в том, что экономика - наука обще-

ственная и в основе всех хозяйственных решений стоит человек с присущим ему субъективным взглядом на окружающий его мир.

Любая экономическая деятельность по сути своей невозможна без возникновения различного рода взаимодействий между ее участниками. Вопрос о покупке, продаже товара возможно решить только при вступлении этих агентов в отношения друг с другом. Производство продукта немислимо без согласованных действий между рабочими, служащими и управляющим персоналом фирм. Решения о покупке тех или иных товаров в домашних хозяйствах принимаются чаще всего не единоличным решением одного из его членов, а на основе консолидированного соглашения. Таким образом неоклассическая теория практически полностью исключила из своего анализа вопросы взаимодействия экономических агентов. Этот пробел и восполнила институциональная теория.

Базовой единицей анализа для представителей неоинституционализма является **транзакция, то есть любое экономическое действие, где принимают участие два и более экономических агентов. Все транзакции проводятся на базе определенных систем норм и правил взаимодействия отдельных лиц, которые называются экономическими институтами.**

Изучением экономических институтов необходимо заниматься исходя из следующих соображений:

1. Правила и нормы поведения упорядочивают взаимодействие агентов, приводят к ограничению круга допустимых альтернатив поведения, что упрощает процесс принятия решений и повышает шансы соблюдения соразмерности интересов сторон.

2. Упорядочивание взаимоотношений позволяет в той или иной степени прогнозировать процессы согласования решений и проведения их в жизнь.

3. Совместное действие первого и второго замечаний приводит к изменению эффективности деятельности, то есть влияет на уровень издержек взаимодействия.

В следствии того, что неоинституционалисты сосредоточили свое внимание на исследовании проблем экономических отношений агентов, возникла и другая специфическая особенность институционального направления - качественный анализ эмпирического материала. Изучение характера отношений проводится, в основном, не с помощью точного измерения факторов, от которых он зависит, а скорее путем исследования тенденций изменения позиций сторон при изме-

нении тех или иных условий. Полученные в ходе таких исследований результаты сравниваются между собой, что позволяет выделить наиболее оптимальные (приемлемые) варианты взаимодействий из числа возможных.

Возможности количественного анализа в институциональной экономике ограничены по следующим причинам:

1. Во-первых, институциональное направление экономической теории является относительно молодым (в сравнении с неоклассическим, например). Его математический аппарат пока слабо разработан.
2. Формализация данных, которыми оперирует институциональная теория, связана с большой сложностью. Такие категории, как неопределенность, специфичность, оппортунистическое поведение плохо поддаются количественной оценке, так как имеют во многом субъективный характер.

Несмотря на недостатки, которые имеет качественный анализ (отсутствие четких соотношений и строгих формализованных зависимостей), бесспорны и его преимущества. К таковым относятся: возможность определения направлений изменений в отношениях агентов и способность выявить наиболее предпочтительные варианты из возможных альтернатив в условиях, где применение количественного анализа сопряжено с большими оговорками или невозможно в принципе.

Следующей особенностью институциональной теории является более микроаналитический подход к анализу экономических агентов. Неоклассическая теория изучает отдельные экономические структуры чаще всего как нечто целостное и даже однородное, ее редко интересует внутренний мир этих структур (и прежде всего - фирм).

Институциональная теория сосредоточена на изучении транзакций. А рассматривать системы отношений, не углубляясь внутрь тех или иных экономических структур, практически невозможно.

Необходимо более детально изучать поведенческие предпосылки действий отдельных субъектов в экономике; системы законов, нормативных актов, а также неформальных (незакрепленных на бумаге) норм и правил поведения, которыми руководствуются те или иные агенты, составляющие фирмы, рынки и другие экономические структуры; проанализировать внутренние и внешние по отношению к тому или иному экономическому агенту условия, влияющие на принятие им решений в отношении хозяйственной деятельности.

Неоднородность экономических агентов и их окружения ставит перед институционалистами еще одну задачу, - анализ распределения информации между различными экономическими структурами и между отдельными партнерами при взаимодействиях, а также ее ценности.

В рамках неоклассической теории вопросы информационного обеспечения рассматриваются достаточно бегло (например, в ходе рассмотрения рекламы как средства неценовой конкуренции). Доктрина неоклассики состоит в том, что каждый агент на рынке обладает всей нужной информацией, в связи с чем необходимость рынка информации практически отпадает. Однако институциональный подход говорит об актуальности оценки и исследования информационных потоков, исходя из следующих оснований:

1. Экономические агенты, действуя в своих интересах, могут ограничивать доступность той или иной информации для контрагентов.
2. При наличии достаточно длинных цепочек передачи информации, а также в связи с субъективным ее восприятием отдельными агентами информация подвержена искажению.
3. Ограничение доступности информации и ее искажения порождают состояние **неопределенности, которое является общим свойством экономических взаимодействий.**
4. Неопределенность, в свою очередь, заставляет искать и приобретать достоверную информацию, а также оценивать ее с точки зрения полезности (сравнение затрат на получение знаний с дополнительным доходом, который эти знания позволяют заработать).

К необходимости оценки и получения информации мы еще вернемся, когда будем рассматривать поведенческие предпосылки институционализма. Сейчас же рассмотрим следующую отличительную черту институционального анализа - его междисциплинарность.

Как уже отмечалось, исследование взаимоотношений экономических агентов невозможно без анализа тех условий, в которых оно происходит. Среди этих условий выделяются не только технологические и структурные факторы тех или иных организаций. Необходимо рассматривать и психологические, и социальные, и правовые, и политические аспекты принятия решений о взаимодействии сторон.

Такая расширенная трактовка принимаемых в расчет факторов заставляет институционалистов прибегать к использованию в своих

исследованиях методологии и эмпирического материала множества научных дисциплин (психологии, социологии, права, политологии и т.д.).

Различия между неоклассической и институциональной теорией, в подходах к анализу данных предопределили и особенности изучения фирм с позиций каждой из них.

Неоклассическая теория рассматривает фирму как целостный элемент, который трансформирует ресурсы в конечные блага. Целью исследования фирм в данном случае является анализ оптимального соотношения ресурсов для выпуска заданного объема продукции (определяемого на рынке) с наименьшими издержками. Такая исследовательская традиция удобна в том отношении, что, оперируя лишь ценами и объемами продукции (ресурсов), она облегчает задачу анализа рынка как центрального звена неоклассической теории.

Институциональный подход, как уже отмечалось, имеет более микроаналитический характер. Здесь фирма – не просто группа лиц, совместно использующих принадлежащие им активы (ресурсы). В сферу интересов институционалистов входит изучение внутреннего мира организаций, и, в первую очередь, норм и правил, которые обеспечивают взаимодействие персонала фирм. То есть фирма рассматривается как экономический институт. В результате такого подхода, неоклассический взгляд на эффективность работы фирмы несколько расширяется. Эффективность теперь зависит не только от совершенствования технологии и минимизации производственных издержек. Она связана с эффективностью управления и соподчинения всех ее подразделений, с минимизацией транзакционных издержек.

Рынок в ортодоксальном (классическом) понимании представляет собой основу всей хозяйственной деятельности. Это эталон эффективности ведения любой деятельности. Именно поэтому его нужно всячески поддерживать и развивать. Нерыночные или квазирыночные (полурыночные) формы взаимодействия практически не рассматриваются в неоклассической теории, либо объясняются недостаточностью распространения рыночных отношений. Последнее чаще всего связывалось с избыточной монопольной властью.

Неоинституциональная теория рассматривает рынок как один из возможных вариантов организации тех или иных хозяйственных операций. Альтернативой ему выступает внутрифирменная (иерархическая) и смешанная форма взаимоотношений агентов.

Мы подошли к последней группе отличий, – поведенческие предпосылки теории. Поведенческие предпосылки институционализма являются более широкими, чем в неоклассической теории. В основном, в связи с более реальным рассмотрением поведения человека (таким, какое оно есть на самом деле) и возникает необходимость изучать отношения между людьми, системы правил и норм поведения. Из-за высокой важности изучения поведения человека для институционального анализа и достижения целей институционализма необходимо остановиться на поведенческих предпосылках более подробно. Этим мы и займемся в следующем параграфе.

2.1.3. Поведенческие предпосылки институционализма

Представители институционализма, опираясь на исследования в смежных с экономикой областях знаний (психология, социология, право), значительно расширили поведенческие предпосылки своей теории. Однако до настоящего момента углубленное изучение влияния внутреннего мира человека на принятие хозяйственных решений проводилось крайне редко и пока не привело к существенным результатам.

Одной из таких попыток является бихевиористическая (поведенческая) теория фирмы Саймона Дж. Она пытается рассматривать экономическую деятельность индивида на основе его полимотивированности. Это отличает ее от неоклассического подхода, который говорит об единственной значимой для хозяйствующего субъекта цели - максимизации прибыли (или полезности). Важнейшим моментом в данной теории было то, что на смену максимизирующему поведению Саймоном было введено понятие удовлетворительного результата. По его мнению, человек, решая экономические проблемы, ищет не ту альтернативу, которая принесет ему максимальный выигрыш, а ту, которая даст удовлетворительный для него результат.

Несмотря на полученные результаты, поведенческая теория подверглась значительной критике из-за излишней сложности и конкретизации моделей, которые должны были включать в себя все виды ограничений выбора альтернатив поведения. Одним из подходов к решению данной проблемы является анализ личных издержек. О котором шла речь в первом разделе пособия.

Тем не менее, большинство институционалистов, подчеркивая важность изучения поведения экономических агентов, одновременно

уходят от детального анализа процесса выбора и используют более агрегированные субъективные факторы принятия решений. К **основным поведенческим предпосылкам институционализма** относятся следующие:

- 1) **Ограниченная рациональность.**
- 2) **Полимотивированность.**
- 3) **Оппортунизм.**

Помимо этого, некоторые авторы отмечают необходимость основывать институциональный анализ и на других особенностях личности и ее аналитических способностей, среди которых особенно выделяются следующие:

- эндогенность системы предпочтений;
- избирательность и порог восприятия;
- определение ценности информации.

Разберем подробнее каждую из предложенных предпосылок и сравним их с предпосылками неоклассики. Что нового вносят эти поведенческие основы в экономический анализ?

Ограниченная рациональность. Неоклассическая теория опиралась в своих суждениях на то, что человек является совершенным вычислительным центром, который способен воспринимать и эффективно обрабатывать весь объем поступающей к нему информации. Каждый субъект в любой момент времени действовал совершенно осознано и наиболее эффективным образом преследовал стоящую перед ним цель.

Исходя из предшествующего анализа основ поведения человека, становится понятно, что данная модель рациональности является слишком упрощенной. Рациональность ограничена множеством факторов, среди которых главными являются ограниченная доступность информации, несовершенство когнитивных способностей человека и уровень его компетентности.

Таким образом, возникла необходимость в новой интерпретации полной рациональности. Представители неоклассической школы признали возможность ошибок в оценке информации и ее искажения при передаче от одного субъекта к другому, однако, говорили они, в условиях конкуренции агенты, не нашедшие наиболее эффективного способа достижения цели, просто уйдут со сцены. Помимо этого, ситуации, с которыми мы сталкиваемся в реальной жизни, постоянно повторяются, в таких условиях всегда можно научиться выбирать наиболее выгодную альтернативу поведения. Таким образом, внеш-

ние условия обязательно заставят хозяйствующих субъектов действовать так, как если бы они были полностью рациональными.

Несмотря на это институционалисты выдвинули несколько аргументов в пользу необходимости отхода от понятия полной рациональности при исследовании экономических отношений:

1. В современной экономике отсутствуют условия совершенной конкуренции. Дифференциация товаров, реклама, научно-технический прогресс, изменение вкусов и предпочтений потребителей, ограниченная доступность информации и другие факторы не позволяют считать, что экономика большую часть времени находится в состоянии равновесия. В таких условиях возникают реальные возможности функционирования не только преуспевающих, но и неэффективных экономических агентов, которые накладывают свой отпечаток на ценообразование и характеристики обмена.
2. Те привычные ситуации, в которых люди принимают большинство своих решений, есть производное от тех норм и правил поведения, которые они сами же сформировали с целью избежать неопределенности, то есть для того, чтобы сделать выбор более рациональным.
3. Открытым остается вопрос изменения хозяйственной деятельности, так как в этом случае экономические агенты сталкиваются с совершенно не знакомыми для себя проблемами, которые выходят за рамки привычных, повседневных вопросов.

Таким образом, институционалисты обращают внимание на важность исследования экономических отношений с позиций **ограниченной рациональности** (см. раздел 1). Подобная точка зрения позволяет анализировать новые (не характерные для неоклассики) проблемы, связанные с эффективностью деятельности.

а) Ограниченная рациональность предполагает наличие у агента по крайней мере еще одной (помимо максимизации прибыли или полезности) цели - обеспечение гарантий проведения сделок и обменов. Неуверенность в результатах взаимодействия ограничивает число альтернативных вариантов поведения теми, которые могут более менее контролироваться агентом, либо являются наименее рискованными.

б) Исследование гарантий и увеличения рациональности приводит к анализу институтов как одного из центральных средств решения данной проблемы.

в) Важно изучить эволюционную составляющую экономического агента. Какого уровня компетентности он достиг и как развились его познавательные способности?

г) Так как при ограниченной рациональности и изменяющихся условиях окружения нельзя полностью оговорить возможные последствия взаимодействия, то все заключаемые контракты носят неполный характер. Поэтому встает вопрос о способах регулирования совместной деятельности при возникновении непредвиденных и неотраженных в контракте ситуаций.

Полимотивированность. Следующая поведенческая предпосылка - **полимотивированность**, или множественность целей, присутствует в большинстве работ, посвященных институционализму. Хотя чаще всего на этой предпосылке не акцентируют внимание, ее роль как основы исследования экономики, достаточно велика и была раскрыта в первом разделе пособия.

Необходимость более детального изучения мотивов хозяйственной деятельности вытекает из следующего:

а) полимотивированность повышает требования к когнитивным способностям индивида, так как теперь он должен принимать во внимание не один интерес партнера, а всю систему его потребностей;

б) согласование различных интересов контрагентов (часто разнонаправленных между собой) связано с дополнительными затратами времени и иных ресурсов;

в) в зависимости от преобладания в мотивации человека тех или иных ценностей и потребностей его поведение может значительно видоизменяться. Возникает многовариантность поведения экономических агентов при одинаковых сложившихся условиях.

Третья поведенческая предпосылка, – **оппортунизм**, была введена в экономический анализ Оливером Уильямсоном. Буквально, он под оппортунизмом понимал следующее: **преследование личного интереса с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и т.д. ...** . Оппортунистическое поведение следует отличать от простого эгоизма, при котором человек открыто, без лукавства заявляет о своих интересах. При оппортунизме индивид пытается скрыть свои истинные намерения, что позволяет ему быстрее достичь цели используя информационную асимметрию между своими знаниями и знаниями партнера.

Оппортунизм подкрепляет наше положение о полимотивированности экономических агентов. Если бы все люди преследовали одни и те же интересы, и, следовательно, знали о намерениях партнеров, то зачем был бы нужен оппортунизм?

При принятии данной предпосылки мы должны включить в экономический анализ следующие вопросы.

а) Степень доверия или недоверия к контрагенту. Раз предполагается, что индивид может поступать нечестно, мы должны учитывать такую возможность и расходовать часть ресурсов на выявление подобного поведения. “Общность интересов” агентов в данном случае будет ограничиваться возможностью проявления оппортунизма при возникновении благоприятных обстоятельств. Таким образом, желательно спланировать все возможные ситуации, в которых окажутся участники соглашения заранее.

б) Выработка гарантий проведения сделки. Так же, как и ограниченная рациональность, оппортунизм повышает неопределенность деятельности. С другой стороны, исходя из ограниченной же рациональности, заключение всеобъемлющего соглашения невозможно. Поэтому при заключении соглашения необходимо обеспечить защиту от проявления оппортунизма в будущем (при выполнении взаимных обязательств). Такая защита должна гарантировать, что при возникновении непредвиденных в соглашении обстоятельств стороны будут вести себя так, как если бы они действовали исходя из принципа “общности интересов”.

Три оставшиеся поведенческие предпосылки институциональной теории раскрывают и детализируют три первые.

Эндогенность системы предпочтений подчеркивает значение внутренних для индивида факторов в принятии им экономических решений. Она связана с существованием у человека собственной системы ценностей и потребностей и индивидуальных особенностей личности. Эндогенность предпочтений подкрепляет тезис о полимотивированности и многовариантности поведения индивидуумов.

Избирательность и порог восприятия связаны, с одной стороны, с ограниченностью когнитивных способностей человека, а с другой стороны, со степенью приоритета одних интересов над другими.

Как уже отмечалось, ни один человек не способен полностью воспринимать всю доступную ему информацию, следствием чего является ограниченная рациональность. Поэтому человек должен постоянно выбирать из потока информации ту, которая является наибо-

лее важной для него, что и подразумевается под понятием избирательность восприятия.

Изменения внешнего окружения человека могут затронуть значимые для него интересы. Чем больше такие изменения, тем больше вероятность того, что индивид обратит на них внимание. **Тот уровень изменения фактора, который вызывает сдвиг восприятия в свою сторону, называется порогом восприятия.** Значение данного показателя состоит в том, что для формирования определенного экономического поведения недостаточно простого наличия мотивации, необходимо, чтобы эта мотивация приняла определенное стимулирующее значение. Когда Вам говорят, что за свою работу Вы будете получать зарплату, то сразу возникает вопрос о ее размере. Так как именно этот показатель, а не сама возможность получать деньги, является стимулирующим в большинстве случаев.

Определение ценности информации является необходимым условием поведения человека при наличии ограниченной рациональности и неполной доступности информации. Индивид должен оценивать затраты на сбор и обработку информации и сравнивать их с теми выгодами, которые эта информация может ему принести. Если поиск и анализ информации оказываются слишком дорогими, то лучшим вариантом действий является принятие решений на основе неполных данных о ситуации.

Вопросы

1. Отличия институциональной теории от неинституциональной.
2. Понятие институциональной экономики, ее предмет, цели и задачи.
3. Основные направления институциональной экономики.
4. Отличительные особенности институционального анализа.
5. Поведенческие предпосылки институционального анализа и их значение для развития экономической науки и практики.

Упражнения

1. «Всем ясно, что когда цена на рынке снижается, то фирмы сокращают производство своего товара. Так зачем же усложнять анализ и разбираться во внутреннем мире фирм, ведь результатом будет тот же вывод». Оцените данное высказывание с позиций институционалиста.
2. «Рынок является единственным эффективным механизмом распределения ресурсов. Все остальные отношения неэффективны и происходят вследствие

- увеличения рыночной власти какого-либо из участников». Насколько справедливо данное замечание?
3. Какое значение для экономики имеет такое понятие как оппортунизм? Что меняется в экономических отношениях, когда имеется вероятность оппортунистического поведения?
 4. Какую роль играет система ценностей и эмоции в экономических отношениях?
 5. “Ограниченная рациональность означает, что человеку недоступна вся необходимая ему для принятия решения информация”. Насколько справедливо данное определение.
 6. “Введение в экономическую теорию ограниченной рациональности и оппортунизма приводит к усложнению анализа, но не изменяет его результатов. Поэтому данные поведенческие предпосылки не должны использоваться при построении экономических моделей”. Оцените данное высказывание.
 7. Неоклассики утверждают, что в современном мире есть три фактора, которые позволяют нам считать, что человек действует полностью рационально, и основной его целью является максимизация прибыли (полезности): 1) условия конкуренции; 2) рынки большинства товаров находятся в состоянии равновесия; 3) большинство решений экономических агентов принимаются в знакомой, обыденной обстановке. Критически оцените это высказывание.

Тесты

1. Какие из приведенных видов ограничений анализирует институциональная теория:
 - а) институциональные;
 - б) информационные;
 - в) эволюционные;
 - г) технологические;
 - д) все перечисленные.
2. Какие из приведенных видов ограничений анализирует неоклассическая теория:
 - а) институциональные;
 - б) ресурсные;
 - в) эволюционные;
 - г) технологические;
 - д) все перечисленные.
3. Выберите верный ответ. Институционализм в отличие от неоклассической теории:
 - а) рассматривает фирму, а не рынок как единственный эффективный способ координации деятельности агентов;
 - б) сосредоточен на изучении образовательных учреждений и их роли в экономике;
 - в) основан на качественном анализе экономических характеристик, а не на количественном;

г) имеет основной своей целью изучить как влияет уровень образования населения и квалификация работников на цену благ.

4. Какие особенности характерны для институциональной экономики:

а) сосредоточенность на исследованиях ресурсных ограничений;

б) анализ отношений возникающих между экономическими агентами;

в) основное внимание уделяется анализу отношений между агентами в различных организациях, рынки не являются ее объектом исследования в отличие от неоклассической теории;

г) слабо использует при формировании собственных теорий и законов достижения других наук.

5. Отличие ценности от потребности состоит в том, что ценность:

а) не зависит от ситуации, в которой находится человек;

б) не является мотивирующим человека фактором;

в) является изменчивым фактором, сегодня ценится одно, завтра другое, а потребность в еде, например, постоянна;

г) не имеет порога насыщения.

6. Оппортунизм как предпосылка институциональной теории означает, что:

а) каждый человек стремится обмануть своего партнера при малейшей возможности;

б) основной целью человека является увеличение его власти над другими людьми;

в) вероятна ситуация, при которой партнер, преследуя свои интересы, будет скрывать от Вас информацию;

г) для получения значимой для принятия решения информации по меньшей цене человек стремится контролировать партнера, а лучше иметь его в своем подчинении.

2.2. МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Основные понятия и определения

Норма - любая инструкция, которая предписывает индивидууму удовлетворять возникающие потребности и интересы определенным образом или отказаться от их удовлетворения.

Механизм координации – структуры управления отношениями, которые определяют характер и базовые принципы взаимодействия между членами этих структур.

Рынок - это механизм координации, предполагающий свободный выбор целей, способов их достижения и партнеров.

Иерархия - это механизм координации, основанный на фиксированных связях административного подчинения типа «начальник – подчиненный» («принципал-агент»), расположенных в один или несколько уровней, то есть образующих определенную иерархическую структуру.

«Отношенческая» контракция - это механизм координации, предполагающий длительность отношений агентов, но сохраняющий возможность самостоятельного принятия ими части своих решений

Экономический институт – система правил, структурирующих взаимодействия отдельных лиц и ресурсов, созданная на базе определенного механизма координации и функционирующие в целях разрешения противоречия между личными интересами этих лиц в сложившихся условиях их деятельности.

2.2.1. Норма как способ организации взаимодействия

В современном мире каждый человек сталкивается с тем, что его действия должны соответствовать различным законам, правилам, традициям. Часто мы следуем им даже не осознавая этого и не разбираясь в причинах наших поступков. В этом разделе приводится анализ того, почему существуют принимаемые отдельными слоями населения или общества в целом стереотипы и правила поведения, какие формы они принимают и каково их значение в экономике.

2.2.1.1. Понятие «норма» и ее значение для экономической деятельности.

Представление о норме имеет в экономической науке достаточно широкий смысл и в общем виде **обозначает любую инструкцию, которая предписывает индивидууму удовлетворять возник-**

кающие потребности и интересы определенным образом или отказаться от их удовлетворения. К этому понятию относятся любые законы, правила, традиции, обычаи, привычки и т.д. **Любая норма, таким образом, отвечает на вопрос как, каким образом достичь поставленной цели.** Всем известно правило, исходя из которого Вы можете безопасно для себя перейти улицу: в странах с правосторонним движением при переходе проезжей части нужно сначала смотреть налево, а затем направо. В этом случае Вы избежите внезапного появления автомобиля прямо перед собой. **Одновременно норма может являться запретительной,** то есть исключать саму возможность удовлетворения той или иной потребности. Например, введение комендантского часа лишает Вас возможности ночных прогулок по родному городу.

Значение норм состоит в том, что с одной стороны, **нормы упрощают выбор альтернатив поведения,** а с другой - **они увеличивают рациональность этого выбора.** Эти центральные функции норм связаны с их следующими **общими свойствами:**

1. **Нормы ограничивают поле выбора.** Существование норм позволяет уменьшить количество альтернатив, которые должны рассматриваться экономическими агентами. К примеру, запретительные нормы позволяют не рассматривать те альтернативы деятельности, на которые наложен запрет. Должностные инструкции очерчивают сотруднику фирмы круг его обязанностей. В данном случае человек экономит на оценке информации, т.к. должен использовать в своей работе не весь ее объем, а только ту часть, которая относится к сфере его интересов. В частности, работник отдела сбыта для решения большинства вопросов может не обладать полной информацией об особенностях работы со снабженческими предприятиями. Инструкции сужают его рамки выбора до специфики организации сбыта продукции.

2. **Нормы предлагают готовые рецепты решения постоянно повторяющихся задач.** Многие нормы диктуют четкую последовательность действий для достижения конкретной цели. Закон об акционерных обществах регламентирует порядок открытия предприятия данной формы собственности. Правила дорожного движения определяют режим проезда перекрестков, этапность обгона и т.д. Знание таких нормы позволяют агентам действовать почти автоматически, не анализируя каждый раз всего объема информации. Так как большинство норм основано на опыте большого количества субъектов, а часто

на опыте нескольких поколений людей, то их использование позволяет не только упростить выбор, но и придать ему больший уровень рациональности. Ведь совокупные знания населения всегда превышают индивидуальные знания человека. Агент, в силу своей неосведомленности, отсутствия компетентности, зачастую лишен возможности сделать более или менее рациональный выбор. Поэтому знание нормы является единственной возможностью сделать его выбор осознанным.

3. Нормы во многом определяют поведение агентов. Данное свойство норм позволяет снизить уровень неопределенности в отношениях с контрагентами, так как создается возможность прогнозировать их поведение. Определенная доля уверенности, что люди будут соблюдать установленные нормы поведения, способна снизить издержки на контроль за проведением сделки. Так, норма «купеческого слова» в дореволюционной России, означающая, что обещание должно быть выполнено при любых условиях, значительно упрощала процесс заключения договоров между торговцами и промышленниками.

2.2.1.2. Требования, предъявляемые к нормам.

Чтобы нормы могли успешно выполнять свои функции, они должны соответствовать определенным требованиям, среди которых выделяют следующие:

а) **Наличие определенного круга лиц, в отношении которого действует данная норма.** Одни нормы обращены на общество в целом. К ним относится конституционное право на безопасность и свободу действий. Другие нормы созданы для их исполнения отдельными категориями граждан. Скажем, возможность свободного графика работы чаще всего предоставляется работникам творческих специальностей или при работе на дому.

б) **Конкретизация условий, при которых действует норма.** Применение той или иной нормы зависит от обстоятельств, в которых она используется. Нормы, созданные для проведения одних транзакций, не могут быть использованы при реализации других сделок, а если могут, то повлекут за собой увеличение издержек.

в) **Степень долженствования** показывает, насколько важно следовать данной норме. Стоит ли применять правило в любом случае или нужно воспринимать его как вариант поведения. Одним из образцов, раскрывающих данный элемент норм, являются дорожные

знаки. Знак «Стоп» имеет наивысшую степень долженствования и предписывает всем транспортным средствам зафиксировать остановку (за некоторыми исключениями для спецтранспорта). Знак «Стоянка», напротив, показывает возможность, но не обязательность стоянки машин в данном месте. Он оставляет право на конкретные действия за водителем.

г) **Присутствие цели действия.** Норма является применимой, если за ней прослеживается конкретная цель. Чем яснее данная цель, тем чаще используется норма для формирования поведения. При этом, как уже отмечалось, человек может не осознавать всех последствий следования правилам, главное, чтобы он чувствовал хоть какие-то результаты. В противном случае норма перестает быть важной для индивида. В уставе большинства фирм говорится о том, что работник должен трудиться во благо фирмы. Однако отсутствие **лично значимой** цели в данной норме зачастую приводит к несоблюдению данного правила.

д) **Устойчивость нормы.** Она предполагает, что норма действует достаточно продолжительное время. Данное требование позволяет экономическим агентам прогнозировать свои действия, исходя из правил поведения, действующих в настоящий момент. Если же нормы меняются достаточно часто, то развитие ситуаций может стать непредсказуемым. Это усиливает неопределенность и ведет либо к увеличению усилий по выработке решения, либо к отказу от выбора вообще.

е) **Легитимность норм.** Легитимность подразумевает готовность добровольного подчинения сформированным нормам поведения. Отчасти легитимность связана с наличием и возможностью достижения индивидуумом определенных целей посредством следования нормам. Но так как некоторые, прежде всего общественно значимые цели, не всегда поддаются осознанию отдельным индивидуумом или не являются стимулирующими для него (вспомните теорию общественных благ), то в структуре норм необходимо наличие механизма принуждения человека к выполнению стоящих за ними канонов поведения. Такие **механизмы принуждения носят названия «санкций»**. Санкции позволяют гарантировать исполнение нормы всеми лицами, которых она затрагивает. В **результате создаются условия для существования доверия** между экономическими агентами. Ведь если появляются гарантии того, что поведение людей бу-

дет определяться существующей нормой, то это позволяет контрагентам получить уверенность в результатах взаимодействия.

По источникам происхождения санкции подразделяются на две группы.

1. **Внутренние санкции** – это те принуждения к соблюдению норм, которые происходят из внутренних особенностей личности. К таким гарантам исполнения правил поведения относятся чувства (то есть выражение эмоциональной преданности кому-либо), ценностные ориентации, религиозные представления.

2. **Внешние санкции.** Они связаны с «ожиданием специфических внешних эффектов». Сюда относят юридические санкции, закрепленные на бумаге в виде законов, кодексов, инструкций, и социальные санкции, которые связаны с возможностью отчуждения индивида от общества, остракизма.

И внешние, и внутренние санкции связаны между собой и могут как взаимно обогащать, так и нивелировать действие друг друга. Поэтому их нельзя рассматривать в отрыве друг от друга. В частности, социальные санкции тем сильнее воздействуют на человека, чем большую ценность он придает общению с окружающими людьми.

Уяснив основное значение и требования, предъявляемые к правилам поведения, следует рассмотреть вопрос о многообразии их выражения.

2.2.1.3. Классификация норм

Существуют несколько способов классификации норм.

В зависимости от числа участников, на которых воздействует та или иная норма, они подразделяются на частные, или индивидуальные; групповые, или клановые; общие, или общественные.

Частные нормы оказывают значительное влияние на поведение отдельного человека, при этом они могут не являться правилом для других людей. К таким канонам поведения относятся привычки и системы ценностей.

Привычка является производным компетенции и генетически обусловленных качеств человека и означает «многократно повторяющееся следование правилу, которое укореняется на подсознательном уровне». Каждый человек обладает свойственными ему привычками. Привычки сокращают затраты усилий при организации

поведения в повседневных ситуациях, так как отпадает необходимость продумывать последовательность действий, их временные рамки и т.д.

Индивидуальную систему ценностей можно рассматривать как некую норму поведения, так как она способна направлять действия человека и играть важную роль как в выборе цели, так и способа достижения результата. Основное значение системы ценности как нормы поведения состоит в том, что она наполняет деятельность индивида личностным смыслом.

Следует отметить, что частные нормы во многом зависят от норм более общего порядка (клановых и общественных). Однако данная связь является взаимной. Известно, что индивидуальная система ценностей в значительной степени предопределяется ценностями, распространенными в обществе. Посредством воспитания, обучения, имитации, восприятия культуры и принуждения человек впитывает в себя различные убеждения и жизненные ориентиры из своего окружения. Однако нельзя сказать, что ценностные ориентации общества целиком совпадают с таковыми у любого его члена. Среди граждан одной страны, региона или лиц, принадлежащих к одной национальности, найдется очень мало людей (если найдется вообще), обладающих совершенно сходными системами взглядов и убеждений. Каждый имеет свои приоритеты, делает упор на важные лично для него ценности и идеи.

Индивидуальные нормы могут являться не только следствием, но и причиной клановых и общественных норм. Правила личной гигиены изначально существовали как система привычек отдельных субъектов. Однако, закрепляясь в сознании людей из поколения в поколение, они стали признаваться большинством населения и превратились в общественную норму, которая, кстати, активно муссируется коммерческими фирмами (реклама зубных паст, дезодорантов и пр.).

Клановые нормы определяют поведение групп лиц, сходных по каким либо характеристикам (пол, возраст, профессия, место работы). Основная функция этих норм состоит в упрощении взаимодействия и принятия решений среди лиц, ведущих свою деятельность в одной сфере. К разновидностям групповых правил относятся различные стандарты, инструкции, контракты и т.д. Все они позволяют, с одной стороны, унифицировать и сделать более прогнозируемым поведение членов группы, а, с другой стороны, стремятся конкретизировать, уточнить характер использования общественных норм, исхо-

дя из специфики тех обстоятельств, в которых эти люди совершают свои действия.

В частности, **стандарты, являются требованиями к качественным характеристикам блага или его производства, хранения и распространения.** Их наличие снижает расходы на согласование характеристик товаров, участвующих в обмене, и контроль за сделкой. **Контракты олицетворяют условия конкретного соглашения по обмену.** Их роль заключается в окончательной состыковке интересов контрагентов на основе компромисса между общими, коллективными и частными нормами. **Инструкции дают четкие указания о способах решения тех или иных вопросов** (инструкции налоговых органов, должностные инструкции).

Общественные нормы направлены на участие в формировании поведения большого числа экономических агентов и даже общества в целом. Их основная функция - обеспечить соблюдение общественных интересов во всех видах деятельности. Кроме того, они формируют общие правила игры, которых должны придерживаться хозяйствующие субъекты, находящиеся в зоне влияния этих норм. Таким образом, с некоторой долей условности можно говорить о том, что общественные нормы занимают первое место по степени их обобщения, то есть по критерию применимости правил к регулированию различных сторон экономических отношений. Затем следуют групповые нормы (которые не должны выходить за рамки общественных) и, в завершении - индивидуальные правила (см. схему на рисунке 3.1.). Можно выделить следующие основные виды общих норм: менталитет населения, традиции, обычаи, конституции, основополагающие кодексы и законы.

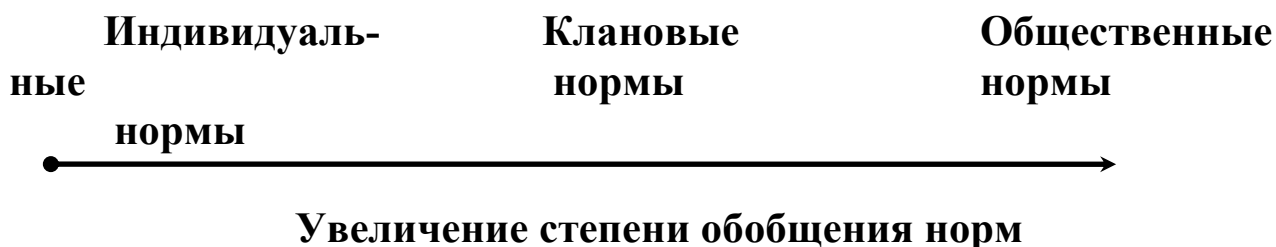


Рис. 2.2.1. Различия норм по степени их обобщения

Под традициями и обычаями подразумевают общепринятые нормы поведения, отраженные в культуре и менталитете общества.

Менталитет - это доминирующая в обществе система ценностей и убеждений, которая оказывает сильное мотивирующее влияние на население и проявляется в характерных для данного общества методах решения проблем, традициях и нравах. Устойчивость менталитету придают непрерывный процесс передачи информации от одного поколения к другому посредством воспитания, обучения, культуры и принуждения.

Конституция является основным оформленным законом государства и определяет первостепенные права и обязанности граждан.

Основополагающие законы и кодексы определяют распределение прав собственности, свободы и ответственности граждан в основных сферах человеческих отношений (см. например налоговый или земельный кодекс).

Как следует из предшествующего изложения не все нормы, которые организуют хозяйственную деятельность людей, закреплены в каких-либо законах, указах, актах, т.е. оформлены на бумаге. Большое количество правил поведения не отражены в каких либо юридических документах, однако оказывают существенное влияние на выбор. Таким образом, **можно разделить все существующие нормы на формальные, т.е. те, которые приняли определенную форму в виде писанных правил, законов и т.п., и неформальные, которые существуют в обществе в виде неосязаемых канонов поведения.**

Так как именно **неформальные правила** являются первичными, то с их характеристики мы и начнем. Некоторые ученые даже доказывают, что неформальные нормы являются преобладающими факторами действий в отличие от формальных. В основу таких рассуждений легли факты устойчивости основных убеждений и способов взаимодействия в обществах, где резко изменялись формальные законы, а также фактическое наличие различий между народами, отличающихся по своим традициям, религии и культуре.

Например, система ценностей в российском обществе, несмотря на многочисленные, часто революционные изменения формальных правил (Петровские реформы, революции начала XX в.) продолжает сохранять свои устойчивые черты. Среди них особенно выделяются следующие:

- патернализм (стремление находиться под покровительством кого-либо); нерешительность;
- безынициативность;

- уравнительность;
- люмпенизация (ориентация на минимизацию усилий с сопутствующим сужением уровня запросов);
- способность к быстрой, но краткосрочной мобилизации усилий;
- коллективизм и чувство социальной справедливости.

Неформальные нормы принимают вид менталитета, традиций, обычаев, привычек, индивидуальных систем ценностей и пр. Как видно, их можно структурировать, используя ранее описанную классификацию. Здесь присутствуют как наиболее обобщенные нормы, характеризующие общество в целом (менталитет, обычай), так и более частные, являющиеся нормами поведения отдельных индивидов или групп лиц (индивидуальные ценности или традиции какой-либо организации, к примеру).

Неформальные нормы в большей степени относятся к внутренним ограничениям индивида. Ведь менталитет, обычаи и традиции сохраняются в обществе именно потому, что они являются составной частью человека, неразрывно связаны с ним. Чтобы лучше понять значение, которое играют неформальные правила, нужно подробно остановиться на их роли в хозяйственной деятельности, которая, в основном, сводится к нижеследующему:

1. **Неформальные нормы упрощают обмен в условиях, когда отсутствуют формальные законы.** Последние могут отсутствовать по двум причинам. Во-первых, они могут быть просто не разработаны для этих видов трансакций в связи с их новизной (к примеру, сейчас слабо разработаны законы о клонировании человека). Во-вторых, формализация некоторых правил может быть связана с издержками большими, чем потенциальные выгоды от нее. Малое число участников или излишняя сложность и субъективность оценок могут привести к результату, когда агенты договариваются между собой самостоятельно, затрачивая при этом минимум усилий. Так, институт очереди связан с большой сложностью его формализации. Практически невозможно создать удовлетворительный закон, который учел бы все плюсы и минусы первоочередности доступности к благу. Каким категориям граждан (пожилым, инвалидам, беременным женщинам, малолетним детям), с какой целью (уважения, экономии времени, поддержания здоровья или настроения) в какие дни недели (по будням, выходным или праздникам), в котором часу (утром, в обед, в час пик, вечером или ночью) лучше всего предоставить это благо? В таких

условиях любое строгое правило приведет лишь к дополнительному усложнению ситуации, что снизит эффективность его использования по сравнению с неформальными отношениями, обладающими большей гибкостью и приспособляемостью. Кроме того, если данное формальное правило все-таки появилось, неформальные ограничения могут создать альтернативу, которая нивелирует действие введенного закона. Так, правило очередности пытались улучшить, введя норму внеочередного приобретения товаров инвалидами и некоторыми другими категориями граждан. Однако ряд обстоятельств (более высокая полезность фактора времени у работающего населения, злоупотребление правом со стороны лиц, им обладающих и т.п.) заставили ослабить действие этого закона путем введения дополнительных неформальных норм. Многие наделенные правом покупки вне очереди не используют его, чувствуя неудобство, а тех, кто не обладает данной скромностью, заставляют подождать, пока товар не получат 2-3 человека из живой очереди.

2. Более развитые возможности в адаптации к условиям обмена являются характеристикой неформальных норм по причине их многообразия и отсутствия предопределенности их применения. Считается, что поговорки отражают традиции и ценности народа. Однако, даже ближайшее их рассмотрение наводит на мысль о неоднозначности их смысла. Вот высказывания на тему трудолюбия: «Кто рано встает, тому бог подает»; «Весенний день год кормит»; «Поспешишь – людей насмешишь»; «Работа не волк – в лес не убежит». Если первые из них подразумевают надобность интенсивного и продолжительного труда, то третье говорит уже о его качестве, а четвертое вообще стимулирует развитие пассивности и неспешности. Тем не менее все пословицы практически одинаково употребительны среди населения. Это позволяет говорить о том, что неформальные нормы дают более широкий диапазон возможных действий, который позволяет найти наиболее эффективный стиль поведения, более точно вписывающийся в обстоятельства, чем это характерно для формальных правил. Поэтому **неформальные ориентиры можно рассматривать как некий механизм «тонкой настройки» формальных правил** поведения индивида, который позволяет применять последние при возникновении достаточно широкого круга ситуаций и повышают эффективность их использования. В противном случае, выраженные на бумаге законы могли бы применяться только в узко специфичных условиях и были бы неэффективны.

Обладание неформальными правилами значительной гибкости и адаптируемости позволяет решать проблемы сохранения отношений в тех ситуациях, где формальные правила привели бы к их разрыву. Обращение в суд или арбитраж для защиты своих интересов часто воспринимается как наиболее распространенный способ защиты договоренностей. Однако, как показывает опыт, наиболее характерен для экономических агентов «частный порядок улаживания конфликтов», то есть попытка на основе неформальных договоренностей выйти из затруднительной ситуации. Дело в том, что такой ход событий позволяет в итоге сохранить отношения между агентами, что является важным при необходимости длительных взаимодействий. При обращении же в суд деловые отношения между агентами как правило заканчиваются.

3. Имея непосредственное отношение к системам ценностных ориентаций индивидуума и общества **неформальные нормы придают действиям людей личностный смысл, создают определенный социальный или субъективный стандарт поведения.** Это является важным для определения и оценки тенденций хозяйственной деятельности общества, возможных препятствий в их реализации со стороны формальных правил и иных внешних факторов. Пока мы не проникнем во внутренний мир человека, не познаем его убеждения и взгляды, трудно будет понять как влияние тех или иных внешних факторов повлияет на его решение. Ведь различные цели будут давать совершенно разные варианты поведения. При этом следует учитывать, что чем меньшую цену платит человек за свои убеждения, тем больше вероятность, что эти убеждения будут усиливать свое влияние на процессы выбора.

4. **Неформальные ограничения придают экономическому поведению большую степень устойчивости и инерции.** При этом устойчивость не подразумевает копирование и однообразности поведения в любой ситуации. Как было сказано ранее, эти нормы предоставляют очень широкую гамму реакций, но при всем этом они дают возможность поддерживать общую направленность и ориентиры хозяйственной деятельности. Таким образом, неформальные нормы во многом заменяют в экономике то, что в биологии называется наследственностью. Позволяя отдельным экономическим агентам развиваться достаточно свободно, они позволяют сохранить стратегическую линию поведения общества в целом.

Как мы видим, неформальные нормы играют очень существенную роль в экономике, но тогда возникает вопрос, зачем нужны формальные правила и законы? В каких случаях они имеют преимущество и повышают эффективность взаимодействия контрагентов? Рассмотрим эти правила более подробно.

Современный этап развития экономических отношений характеризуется все возрастающей их сложностью, повышающимися требованиями к квалификации и адаптируемости кадров, углублением специализации и разделению труда. Знания, умения и навыки отдельных экономических агентов становятся все более и более специфичными. Поэтому появляется тенденция нехватки индивидуальной компетентности для анализа всех обстоятельств, влияющих на сферу интересов участников отношений.

Хозяйствующий субъект становится неспособным самостоятельно контролировать ситуацию, возрастает неопределенность. В этих условиях возможности прогноза представляются проблематичными. Неформальные правила, обладая гибкостью и неоднозначностью своего влияния, не дают индивидуумам варианта решения данной проблемы. **Нарастает необходимость создания строгих и однозначных для всех экономических агентов (или их групп) правил поведения, прав и обязанностей. В этом незаменимую помощь оказывают формальные нормы.** Их наличие позволяет повысить уровень прогнозируемости деятельности, снижает неопределенность, чего часто достаточно для начала той или иной деятельности, которая бы не велась или была бы затруднена при их отсутствии. Такие экономические процессы как кредитование, инвестирование, долгосрочные договоры, предпоставка или предоплата товара не могли принять тех масштабов, которые они приняли сейчас без четкого разграничения полномочий контрагентов и обеспечения эффективного механизма защиты договоренностей.

Итак, **формальные нормы необходимы тогда, когда происходит усложнение деятельности, углубляется специализация и разделение труда и отношения становятся все более обезличенными.**

Значение формальных норм состоит в следующем:

1. Они усиливают доверие между агентами, уменьшают неопределенность в их отношениях. Как правило, чем важнее и сложнее стоящая перед человеком задача, тем больше он полагается на договоренности, закрепленные на бумаге. Ведь их легче подтвердить в случае возникновения спорных ситуаций.

2. **Формальные нормы специфицируют отношения агентов в различных сферах деятельности.** Неформальные нормы настолько разнообразны, что одна и та же задача может решаться по-разному, исходя из того правила, которое выбрано для его решения. Так, доступ к благу может регламентироваться такими неформальными нормами, как правило очередности, правило старшинства, правило силы. Зная правило, которым воспользуются агенты для решения поставленной перед ними задачи, можно спрогнозировать их действия и снизить неопределенность. Однако, когда агенты и задачи постоянно меняются или сделка носит достаточно продолжительный характер, то зачастую неизвестно, какая именно норма будет выбрана изначально. Поэтому, для повышения эффективности сделки может понадобиться четкая регламентация очередности доступа к благу или отдача права собственности на него одному из агентов.

3. **Формальные нормы определяют права и обязанности агентов в отношении внешних эффектов, общественных благ и других проблем экономической деятельности, решение которых на основе частных договоренностей между хозяйствующими субъектами невозможно или неэффективно.** Такие проблемы требуют участия в их решении большого числа агентов, согласовать действия которых достаточно сложно из-за множественности преследуемых ими интересов, разницы в силе проявления последних и т.д. Поэтому уменьшение затрат на принятие решения может быть связано с введением формальных правил, обязывающих агентов подчиняться им независимо от их интересов.

По мере сужения рамок деятельности и уменьшения степеней свободы формальные правила можно распределить в следующем порядке:

- ⇒ политические правила;
- ⇒ экономические правила;
- ⇒ контракты.

Политические правила, в самом общем виде, определяют строение общества, основные характеристики управления, систем контроля над его элементами, их прав и обязанностей.

Экономические правила определяют особенности распределения прав собственности на блага, ресурсы и доход, полученный от их использования между хозяйствующими субъектами.

Контракты содержат предмет сделки и конкретные условия по проведению трансакций. Предметом соглашения является та основ-

ная цель, которую преследуют ее участники. Чаще всего это двусторонний обмен какими-либо благами (товар, услуга, деньги и т.д.). Детализация основной цели сторон содержится в условиях контракта, которые подразумевают наличие сроков, способов и последовательности передачи благ, действий сторон при возникновении тех или иных обстоятельств (форс-мажор и пр.), гарантий соблюдения предмета и условий контракта.

Каждый из двух нижних уровней формальных правил должен находиться в рамках, очерченных нормами более высокого уровня. Но это не говорит о том, что формальности более низкого уровня не способны повлиять на пересмотр более общих правил. Так, контракты не должны противоречить экономическим правилам, а последние - политическим. Однако политические правила способны изменяться при изменении экономических правил, а экономические правила при распространении новых вариантов договорных отношений. В частности, Союз промышленников и предпринимателей РФ, исходя из опыта хозяйственных отношений входящих в него членов, может инициировать процесс изменения экономических норм в парламенте и правительстве.

Основным принципом применения формальных правил должно быть то, что издержки от их принятия, внедрение и контроль за их выполнением должны покрываться выгодами, получаемыми от упрощения координируемых ими отношений. Так как издержки и выгоды меняются в зависимости от конкретных обстоятельств, то, во-первых, правила могут не обеспечивать наибольшую эффективность в каждый конкретный момент времени и, во-вторых, при устойчивом изменении в ситуации, формальные правила должны приводиться в соответствие с ней.

К анализу разновидностей формальных правил мы еще вернемся, когда будем рассматривать отдельные экономические институты, теперь же необходимо задаться вопросом о том, каким образом различные экономические агенты могут координировать свои действия друг с другом.

2.2.2. Рынок, иерархия и «отношенческая контрактация»

Экономические агенты вынуждены координировать свои действия друг с другом, иначе никакие отношения между ними невозможны. Однако механизмы координации могут быть различными в

зависимости от тех специфических условий взаимодействий, в которые вступают экономические агенты.

Экономисты выделяют три основные структуры управления отношениями: рынок, иерархия и “отношенческая контрактация”, которые определяют характер взаимодействия между членами этих структур и называются механизмами координации экономической деятельности. Что касается терминологии, то механизмы координации являются синонимами таких понятий, как альтернативные методы «организации» (Коуз Р.), структура управления транзакциями (Уильямсон О.) или просто основные, базовые экономические институты. Синонимом иерархии часто служит понятие фирма. Последнее связано с концентрацией внимания экономистов на данном варианте иерархии, в связи с его важным значением для экономических отношений.

Роль механизмов координации состоит в том, что они:

а) формируют общие принципы управления отношениями агентов;

б) позволяют выбрать для реализации сделки тот механизм, который потребует от агентов наименьших затрат средств и усилий;

в) дают человеку информацию о той системе правил, которая применима для организации работы в рамках выбранного механизма.

Различия между этими механизмами сводятся к четырем основным отличительным особенностям, большинство из которых, в свою очередь, имеют несколько групп характерных черт (см. табл.2.2.1).

Подобная классификация упрощает анализ механизмов координации. Но при этом необходимо помнить, что все перечисленные особенности механизмов координации в значительной степени дополняют друг друга, поэтому рассматривать их по отдельности некорректно. В зависимости от механизма координации происходит усиление или ослабление данных особенностей по линии иерархия - “отношенческая контрактация” - рынок. Рассмотрим эти механизмы более подробно.

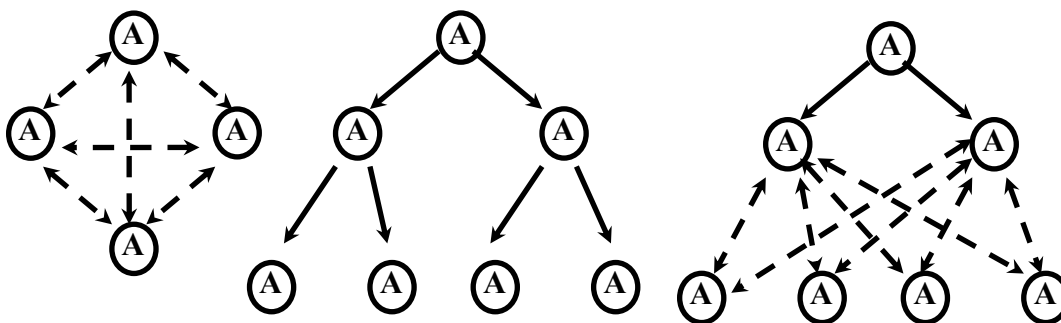
Рынок - это механизм координации, предполагающий свободный выбор целей, способов их достижения и партнеров (см. схему на рис. 2.2.2.(а)). На схеме изображены экономические агенты (буква А в кружочке), которые свободно связаны между собой. Каждый из них может взаимодействовать со всем множеством контрагентов (пунктирные стрелочки).

Таблица 2.2.1 Механизмы координации экономической деятельности

Характеристики	Рынок	“Отношенческая контрактация”	Иерархия
Свобода принятия решений:			
Выбор сферы деятельности и ее целей	По усмотрению агента (придерживаясь законодательства)	Выбор ограничен рамками отношений между агентами (иерархиями)	Распределение функций и целей между агентами (делегирование полномочий)
Выбор способов достижения целей	Самостоятельный	В большей степени самостоятельный	Зависимый, необходимо согласовать действия внутри иерархии
Степень принуждения и угрозы санкций	Отсутствие принуждения и санкций при отказе от взаимодействия.	Отказ от реализации транзакций затруднен возможностью ввода санкций	Степень принуждения максимальна, существует угроза удаления агента из иерархии
Особенности контрактов			
Продолжительность	Краткосрочные и среднесрочные	Среднесрочные и длительные	Длительные
Гибкость и адаптивность	По возможности полные, с жесткими условиями.	Неполные, имеется возможность адаптации к обстоятельствам	Неполные, высокая адаптивность, ориентация на неформальные нормы
Специфика отношений между агентами			
Жесткость связи	Слабая связь, свободный выбор партнера	Связи достаточно жесткие и образуются между иерархиями.	Жесткая связь между агентами, возрастает в низовых звеньях иерархии
Характер связи	Обезличенный	Определенная степень персонализации отношений	Персонализация отношений проявляется в сильной степени
Мотивационные факторы			
Иерархичность преследуемых целей	Отсутствие иерархичности целей агентов или слабая степень иерархичности	Существует определенная иерархичность целей	Сложная иерархия целей агентов
Выраженность стимулов	Действие мощных стимулов	Ослабление мощных стимулов	Слабая выраженность мощных стимулов

Автономия субъектов велика, в том смысле, что **до заключения двухсторонней сделки их действия независимы друг от друга**. Независимость предполагает отсутствие каких-либо санкций (наказаний) при отказе от взаимодействия. Ответственность возникает только в том случае, если стороны нарушили условия соглашения.

Агенты обладают совокупностью прав и обязанностей, которыми они распоряжаются **по своему усмотрению**. Они могут отдать партнерам часть своих полномочий и некоторые из своих обязанностей, однако могут и не делать этого. Так, человек может стирать белье самостоятельно или отдать его в прачечную (то есть воспользоваться механизмом рынка). При этом **отказ от сотрудничества не ведет к невозможности использования агентом рыночного механизма в дальнейшем**. Он может прибегнуть к нему в любой нужный момент. Важно только, чтобы передача прав и ответственности была законной. При взаимном согласии сторон можно передать другому агенту свои обязательства перед кредиторами, но нельзя передать другим ответственность за уголовное преступление или право называться автором чужого произведения.



а) Рынок

б) Иерархия

в) Отношенческая контрактация

Рис. 2.2.2. Особенности взаимосвязи агентов при различных механизмах координации.

Рынок предполагает наличие кратковременных взаимодействий без требования к поддержанию отношений между партнерами в будущем. Поэтому эти отношения на рынке носят обезличенный характер. Здесь не так важно знать, что представляет собой Ваш партнер, ведь всегда есть возможность заменить его на другого. Краткосрочность сделок обычно предопределяет жесткие условия контракта, так как они должны определять взаимоотношения здесь и сейчас и поэтому подвержены меньшей неопределенности. Основной упор при этом делается на формальные нормы.

Рассматривая мотивационные факторы поведения на рынке можно отметить, что для него характерна слабая иерархия преследуемых целей. Другими словами, здесь присутствует простая мотивация агентов. Основная человеческая цель – удовлетворение своих потребностей и интересов реализуется на рынке посредством достаточно простой структуры подцелей. Потребителю, например, важно получить больше блага, лучшего качества, по меньшей цене и при удобном доступе к нему. В связи с обезличенностью (деперсонифицированностью) отношений и их краткосрочностью эмоциональные, нравственные, ценностные аспекты взаимодействия выражены значительно слабее. У агентов не возникает чувств обязанности, признательности, покорности, власти и т.д. Поэтому преследование перечисленных целей является прямым и не сопряжено с необходимостью решения дополнительных задач. Персонализация отношений используется на практике при организации продаж как раз потому, что личное знакомство с покупателем вольно или невольно заставляет последнего усложнять процесс выбора. Дополнительные цели, возникающие у потребителя, связанные с не всегда уловимыми, внутренними обязательствами перед торговыми представителями делают продажу товара более вероятной, чем при использовании варианта чисто рыночных отношений.

Еще одной чертой, присущей рынку, является наличие так называемых мощных стимулов или побудительных мотивов. В связи с возможностью значительных потерь в благосостоянии при неверных решениях, рыночные агенты в отличии от людей в рамках иерархий, вынуждены постоянно и с большой степенью активности искать возможности для заключения контрактов, поддержания отношений, проводить инновационную деятельность и т.д.

Иерархия - это механизм координации, основанный на фиксированных связях административного подчинения типа «начальник - подчиненный» («принципал-агент»), расположенных в один или несколько уровней, то есть образующих определенную иерархическую структуру (рис. 2.2.2. (б)). При этом начальник поручает, а подчиненный принимает на себя, за определенное вознаграждение, выполнение ряда задач, стоящих перед иерархией. Полномочия распределяются между верхними и нижними уровнями иерархии. Причем низшие ступени имеют права и обязанности, конкретизирующие более общие права и обязанности высших. Каждый начальник (руководитель) чаще всего имеет в своем распо-

ряжении нескольких подчиненных (оптимально - около 7 человек). Наличие более чем двух уровней в иерархии предполагает, что некоторые руководители являются одновременно подчиненными.

Правило, которое обязывает члена иерархии решать только те вопросы, которые входят в сферу его компетенции, и обсуждать проблемы только со своим непосредственным руководителем, называется правилом субординации.

Типичным примером иерархического механизма координации является фирма. В задачи отдела сбыта любой фирмы входит реализация произведенной или закупленной продукции. Отдельные подразделения сбыта конкретизируют эту задачу до уровня решения более простых проблем, таких как реклама, организация сбытовой сети, торговых представителей, агентов. Решая всю совокупность данных проблем становится возможным выполнить задачу, стоящую перед всем отделом в целом. При невозможности решить какой-либо вопрос самостоятельно специалист по рекламе, к примеру, должен обратиться за помощью к своему непосредственному начальнику - директору по сбыту, а не к более высокой ступени - директору фирмы.

С момента вступления в иерархию агенты ограничивают свои права и обязанности, выполняя работу в пределах должностных инструкций и полномочий, данных *принципалом (заказчиком)*. Именно в этом заключается **основная отличительная черта иерархии. В рамках этого механизма координации отсутствует самопроизвольность действий агентов.**

Если сравнивать рыночный и иерархический механизмы координации, то возможности отказа от взаимодействия больше присущи первому из них. Нежелание участвовать в отдельной сделке сохраняет право агента на использование механизма рыночной координации. В меру своих возможностей он остается потенциальным покупателем или продавцом и в любой момент может применить этот механизм для решения своих задач. В то же время, попытки нарушения внутреннего порядка в иерархии ведут к отстранению агента от доступа к ней (через увольнение, если иерархия - фирма). Таким образом, **чтобы остаться в иерархии, экономический агент должен выполнять поручения принципала (заказчика).** Следовательно, можно говорить об отсутствии свободы действий индивида в данном случае. **Агенты, использующие иерархический механизм координации, не в праве произвольно изменять рамки своей деятельности.**

Делегирование полномочий сверху вниз оставляет в распоряжении каждого участника иерархии строго определенный круг обязательств и возможностей их реализации, который, как правило, гораздо уже совокупных обязательств и возможностей всей иерархии. Решение вопросов, выходящих за рамки полномочий агента, недоступно для него. Обладая лишь частью общей информацией о деятельности иерархии, экономические агенты должны согласовывать свои действия друг с другом для решения стоящих перед ними задач. Согласование важно и потому, что принципал получает возможность контролировать не только общее направление деятельности агента, но и ход выполнения работы.

Чтобы обеспечить соблюдение экономическими агентами своих обязанностей и повысить эффективность деятельности, в иерархии присутствуют различные механизмы контроля за поведением субъектов иерархии, а также способы принуждения и санкций к нарушителям договоренностей. Если бы последние отсутствовали, то в мире, где есть оппортунистическое поведение и ограниченная рациональность, невозможно было бы рассчитывать на соблюдение агентами правил поведения. К механизмам принуждения и санкций относятся замечание, выговор, осуждение коллективом, штраф, лишение премий, перевод на другую должность и т.д.

Иерархия обладает значительной жесткостью, фиксированностью связи (на рис. 2.2.2 обозначается сплошной линией), которая означает, что **ни принципал, ни особенно агент не могут произвольно менять своего контрагента**. Это, в свою очередь, ведет к персонификации отношений между агентами. Каждый субъект, входящий в иерархию, непосредственно знаком и поддерживает отношения, с одной стороны, со своим прямым руководством и, с другой стороны, со своими подчиненными.

Как правило, агент включается в иерархию для проведения не одной, а множества транзакций. Поэтому иерархический механизм предполагает длительность отношений между агентами. Большой период взаимодействия определяет особенности контрактов, заключаемых между агентами. Так как в условиях ограниченной рациональности и оппортунизма сложно прогнозировать развитие обстоятельств, оказывающих влияние на взаимоотношения, то становится невозможным заключение полного контракта (соглашения, которое полностью оговаривало бы действия сторон при возникновении всех возможных ситуаций). В данном случае лучшим вариантом является

подписание неполного, рамочного соглашения, предусматривающего решение возникающих проблем в рабочем порядке. Таким образом, достигается высокая адаптивность и гибкость контракта. При этом все большее значение приобретают неформальные нормы поведения экономических агентов.

Исходя из персонифицированности отношений, отсутствия свободы в принятии решений и разграничения полномочий, для рассматриваемого механизма координации характерна сложная иерархичная структура целевых установок экономических агентов. Она возникает в результате того, что различные подразделения иерархии должны преследовать множество подцелей, которые помогают согласовать действия всех ступеней иерархии для достижения основных целей, ради которых и были созданы данные подразделения.

Когда Вы являетесь представителем отдела снабжения в крупной фирме, то выполнение целевой функции отдела, - снабжение предприятия, невозможно без получения информации от производственного отдела и отдела сбыта (она позволяет прогнозировать объемы расхода сырья в те или иные периоды времени). Однако получение такой информации связано с разработкой специальных систем ее распространения, что становится одной из целей снабженцев (сюда относят проведение селекторных совещаний, составление запросов и служебных записок, личное общение). К тому же Вам нужно наладить связи с руководством, чтобы иметь возможность четкой работы с поставщиками. Вопросы по условиям контрактов, приему товара, способам и срокам оплаты и прочие вопросы часто лежат в компетенции начальников. Поэтому споры и аргументация своей деятельности, связанная, в том числе, и с бумажной волокитой, становится важной составной частью рабочего времени. Ситуацию осложняет постоянный контроль за деятельностью отдела, который в лучшем случае заставляет составлять различные планы и отчеты.

Помимо перечисленного, успешное решение задач, стоящих перед иерархией невозможно без достижения компромисса между индивидуальными целями агентов, склонных к оппортунизму. Нужно уметь «вытянуть» у начальника нужную информацию, получить его расположение, доказать ему необходимость и безальтернативность присутствия Вас и Ваших помощников на рабочем месте, суметь стимулировать подчиненных к эффективной деятельности. В результате каждый агент в иерархии преследует множество структурированных в некую систему целей. Среди них основные задачи агента (с

точки зрения иерархии в целом) могут становиться второстепенными и теряться за множеством иных интересов, потребностей и целевых установок. Основным следствием высокой иерархичности целей при использовании иерархического механизма координации является сложность мотивации экономических агентов, которую следует учитывать при организации эффективной деятельности.

Важной чертой иерархии является слабая выраженность мощных стимулов у ее участников (персонала например).

Действительно, по мере разделения труда в организациях человек теряет способность видеть реальный результат своей деятельности и осознавать степень своего участия в общей работе фирмы. Человек ощущает себя винтиком в огромном механизме, от работы которого мало что зависит. Его действия практически не заметны на фоне работы всего коллектива. Кроме того, складывающиеся отношения с коллективом или начальством часто позволяют ему рассчитывать на их поддержку и защиту в случае необходимости.

Как результат, у человека снижаются стимулы к активной деятельности, во всяком случае, они становятся значительно меньше, чем на рынке.

Последний из рассматриваемых нами механизмов координации представляет собой нечто среднее между двумя крайними случаями (рынком и иерархией).

«Отношенческая» контракция - это механизм координации, предполагающий длительность отношений агентов, но сохраняющий возможность самостоятельного принятия ими части своих решений (см. рис. 2.2.2 (в)). При этом чаще всего этот вид координации возникает между иерархиями, а не между отдельными индивидами.

В данном случае в отношениях между агентами также присутствуют жесткие связи. Но достаточно жестко фиксируется лишь небольшая часть полномочий сторон, остальные их действия регламентируются самостоятельно каждой из них на основе личных интересов и целей. Таким образом, экономические агенты несколько ограничены в выборе альтернативных действий, но в рамках данных ограничений могут действовать произвольно. Соглашение между агентами очерчивает лишь основные, значимые для обеих сторон цели, способы же их достижения не оговариваются и не контролируются.

Одним из примеров «отношенческой» контракции является срочный договор, заключаемый между фирмой и лицом, ведущим

частную практику (например юристом). Срочный договор подразумевает, что фирма по мере необходимости и в течении определенного времени пользуется услугами юриста за соответствующее вознаграждение. При этом юрист обязан содействовать решению возникшей в фирме проблемы независимо от его желания, за что предприятие платит ему ежемесячное жалование. Во всем остальном действия юриста совершенно произвольны и не связаны двусторонними отношениями. Он вправе сам выбирать и оплачивать работу необходимых экспертов, собирать информацию, разрабатывать способы защиты интересов фирмы и т.д. Предприятие лишь контролирует конечный результат его работы и не вмешивается в дела юриста, не связанные с ее функционированием.

Данный пример позволяет нам отнести механизм координации, лежащий в основе взаимодействия фирмы и частного юриста, как к рыночному, так и к иерархическому. Схожесть с рынком заключается в самостоятельности агентов во всех решениях, которые не связаны с двусторонними отношениями (в частности, каждый из них может выбирать любого контрагента на рынке, что отражено пунктирными стрелками на схеме). Схожесть с иерархией заключается в обязательности взаимодействия агентов в той сфере их деятельности, которая описывается в контракте (стрелки со сплошной линией).

Наличие принуждения к взаимодействию (штрафные санкции, поддержание имиджа агентов и т.д.) также говорят о близости данного вида координации к иерархии. Однако, в данном случае санкции имеют более мягкий характер и не так сильно воздействуют на агента. Так, сложно полностью лишить юриста работы, так как работа на данную фирму является лишь одной из сторон его деятельности.

«Отношенческая» контрактация предполагает наличие среднесрочных и долгосрочных отношений и, следовательно, определенную гибкость контрактов. Однако невозможность полномасштабного контроля за деятельностью партнера заставляет стороны прибегать к достаточно строгим формулировкам договоров, что снижает адаптивность соглашений к непредвиденным ситуациям. При более-менее продолжительных отношениях изменение обстоятельств может привести к необходимости модификации предмета соглашения, что приведет к необходимости новых переговоров и затруднит адаптацию.

Такие же промежуточные характеристики свойственны и другим особенностям механизма «отношенческой» контрактации. Характер отношений здесь более обезличенный, чем на рынке, но менее персо-

нифицированный, чем в иерархии. Структурность и сложность целей в данном случае также выражена слабее, нежели в иерархии и более сильно в сравнении с рыночным механизмом.

В заключении анализа механизмов координации экономической деятельности стоит отметить, что в реальной жизни вряд ли найдутся в чистом виде такие механизмы как рынок или иерархия. Каждая осуществляемая агентами транзакция предполагает сочетание их элементов. **Механизм координации определяется ни наличием или отсутствием тех или иных отличительных признаков, а силой их проявления.** Отнесение способа координации к тому или другому варианту возможно только на базе анализа приоритетного проявления особенностей, характерных для какого либо из них. Так, чистый рыночный механизм координации, по сути, может проявляться только до момента заключения соглашения между свободно действующими агентами. Ведь любой контракт является обязательством и ограничивает в определенной степени самостоятельность и свободу действий хозяйствующих субъектов. То же самое относится и к иерархии, в которой всегда присутствуют элементы рыночного механизма.

2.2.3. Экономические институты: понятие, классификация, значение

Все многообразие экономических отношений и условий их осуществления невозможно вместить в рамки трех рассмотренных в предыдущем разделе механизмов координации. Они лишь задают основные принципы взаимодействия сторон. Необходима детализация отношений, приведение их в соответствие с обстоятельствами сделок. Поэтому в рамках каждого из перечисленных механизмов координации создаются свои специфические системы правил (норм поведения), которые позволяют оптимизировать экономические отношения в зависимости от конкретных условий хозяйствования (отрасль, размер предприятий, особенности регионов, менталитета населения и т.д.). **Такие системы правил, структурирующих взаимодействия отдельных лиц и ресурсов, созданные на базе определенного механизма координации и функционирующие в целях разрешения противоречия между личными интересами этих лиц в сложившихся условиях их деятельности, называют экономическими институтами.**

Понятие «институт» неразрывно связано со следующими его характеристиками:

⇒ потребности и интересы агентов;

⇒ нормы и обеспечение гарантий их исполнения;

⇒ трансакционные издержки.

Первую и вторую характеристику мы подробно разобрали в предыдущих параграфах. Следует лишь подчеркнуть, что понятие институт гораздо шире понятия нормы, так как представляет не одну из них, а множество определенным образом структурированных норм, образующих некую систему.

Основное значение экономических институтов состоит в том, что они уменьшают трансакционные издержки по проведению сделок. Именно в этом заключается ответ на вопрос, почему нельзя обойтись только одним экономическим институтом или лежащим в его основе механизмом координации для проведения любых трансакций. **Каждая трансакция должна осуществляться с использованием того механизма координации, который обеспечивает наименьший уровень трансакционных издержек.**

Детальный анализ трансакционных издержек будет предпринят в следующей теме. В данном же параграфе мы рассмотрим классификацию экономических институтов.

По мнению Рязанова В.Т. институты можно разделить на две большие группы:

1. Институты, как системы учреждений и рынков.
2. Институты, как системы правовых норм, взаимодействие которых создает институты первой группы. К таковым относят конституцию, законодательство о правах собственности, уголовное право и т.д.

В данном курсе основное место будет уделено исследованию институтов в первом значении, так как в них правила и нормы уже специфицированы (подогнаны) под отдельные характеристики обменов и поэтому позволяют приблизить нас к рассмотрению реальных ситуаций.

На рисунке 2.2.3. изображена схема институтов, формирующихся на базе основных механизмов координации. Различия между институтами в каждой из этих групп связаны с воздействием на них специфических условий, создаваемых технологическими, мотивационными и институциональными факторами.

2.2.3.1. Экономические институты созданные на базе рыночного механизма координации

К институтам, основанным на рыночном механизме координации, относятся рынки, различающиеся по степени свободы агентов, действующих на них, в выборе альтернатив своего поведения.

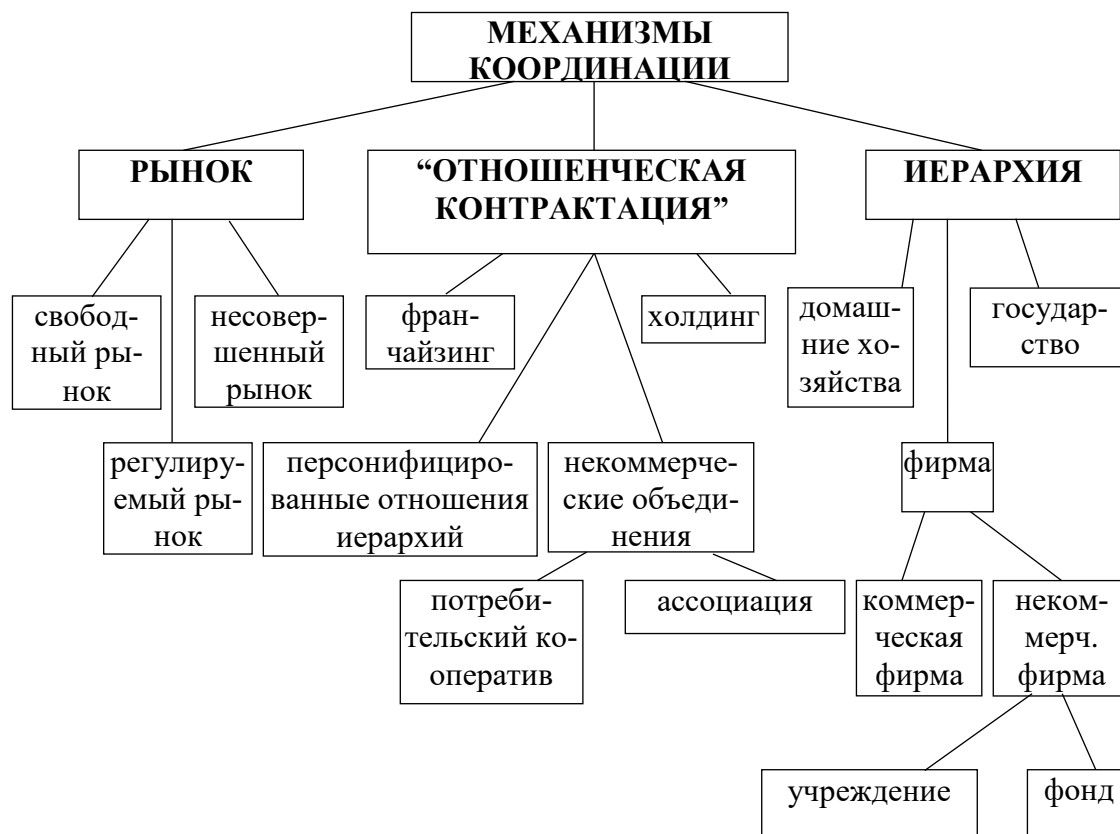


Рисунок 2.2.3 Схема группировки институтов в зависимости от механизма координации

Рынок представляет собой институт, который сводит вместе продавцов и покупателей тех или иных товаров и услуг. Возникновение рынка помимо наличия свободы действий агентов связано с двумя основными причинами. Во-первых - это **отход от натурального ведения хозяйства**. Когда каждое домашнее хозяйство или община производила все товары и услуги, необходимые им для жизни, рынок не мог существовать. Однако как только отдельные семьи перестали обеспечивать себя всеми благами цивилизации самостоятельно возник вопрос о необходимости каким либо образом перераспределить эти блага между разными экономическими агентами. Одни хозяйства выращивали скот, другие зерно, третьи шили одежду, четвертые изготавливали орудия труда и т.д. Поэтому люди стали продавать имеющиеся в их распоряжении продукцию или ресурсы, чтобы при-

обрести необходимые товары. Таким образом и зародились рыночные отношения.

Вторым тесно связанным с первым условием появления рынка является **процесс разделения труда**. С одной стороны, распространение разделения труда способствует уменьшению доли семей, которые занимаются натуральным хозяйством. С другой стороны, разделение труда ведет к резкому увеличению эффективности производства, что приводит к возникновению излишков продукции, которая может быть использована для продажи на сторону и, следовательно, к дальнейшему развитию рынка. Ведь в этом случае производить самостоятельно невыгодно, проще купить необходимый товар или услугу.

Как видно из приведенной схемы, существует три основных типа рынка по степени его развитости и свободе действий экономических агентов.

Свободный рынок представляет собой некую абстракцию и характеризуется полной свободой действий экономических агентов.

Регулируемый рынок складывается там, где государство ограничивает выбор альтернатив взаимодействующих институтов с целью уменьшения отрицательных эффектов, генерируемых свободным рынком (расслоение общества, внешние эффекты, отсутствие предложения товаров коллективного пользования). Подробнее об этом рынке речь пойдет в главе 6.

Неразвитый рынок имеет место в тех случаях, когда рыночные отношения носят случайный и часто товарный характер в связи с большой степенью неопределенности в экономике и слабым развитием экономических институтов как агентов данного рынка. Рынок в данном случае плохо адаптируется к изменениям рыночной конъюнктуры. Предложение медленно реагирует на изменение спроса.

Большинство рынков современной России представляют собой конгломерат из элементов, относящихся к неразвитым, с одной стороны, и регулируемым рынкам, с другой стороны.

К основным причинам несовершенства рынка относятся:

- монополизация;
- несовершенство законодательства;
- неразвитость инфраструктуры рынка (дорог, сооружений, коммуникаций, систем связи и пр.).

2.2.3.2. Экономические институты, созданные на базе механизма «отношенческой» контрактации

Вторая группа институтов базируется на механизме координации, называемом «**отношенческая» контрактация**». Наиболее яркими представителями данной группы институтов являются: **франчайзинг, холдинг, персонифицированные отношения иерархий и некоммерческие объединения (потребительский кооператив, ассоциация)**.

Институт **франчайзинга** возникает в том случае, когда экономический агент передает право пользования своей **франшизой** другому агенту в обмен на обязательство последнего проводить определенные трансакции в рамках двухсторонних отношений между ними (покупка товаров и услуг, сырья для их производства, оборудования и т.д.). При этом под франшизой понимают уникальный предмет сделки (технология, торговая марка, бренд, имидж, репутация). Преимущество франчайзинга для владельца франшизы связано с тем, что он приобретает значительные возможности к расширению своего бизнеса, не усложняя при этом процедуру управления. Для фирм – покупателей франшизы, институт выгоден тем, что при значительной свободе действий (самостоятельность при принятии экономических решений, кроме тех, которые связаны с поддержанием имиджа франшизы и отчислений за ее использование) они приобретают по сути дела готовый бизнес. Им не нужно прилагать титанические усилия по разработке товара; у них сразу же появляются заинтересованные потребители, знакомые с продукцией владельца франшизы; часто владельцы франшизы передают и уже готовую технологию производства товара.

Примерами франчайзинга является кафе быстрого обслуживания «Макдональдс», компания «Кока-кола», сеть заправочных станций «Петербургская топливная компания».

Холдинг представляет собой институт, основанный на взаимодействии нескольких экономических агентов (как правило, акционерных обществ), при котором один из них владеет контрольным или блокирующим пакетом акций других и принимает на себя обязанности по координации, распределению финансовых потоков и стратегическому управлению другими. В результате, подчиненные головной структуре экономические агенты неспособны самостоятельно осуществлять данные виды деятельности. Однако, в определенном смысле, они могут рассматриваться и как автономные структуры, в связи с тем, что имеют свободу оперативного управления.

Потребительский кооператив - это добровольное соединение граждан на основе паевых взносов с целью удовлетворения их материальных и социальных потребностей. Персонифицированность отношений, ограничение права принятия решений отдельным экономическим агентом и слабо выраженная иерархичность целей, а также отсутствие существенных санкций за отказ от проведения трансакций позволяет определить данную структуру как институт с промежуточным механизмом координации действий агентов.

Ассоциация как экономический институт схожа с потребительским кооперативом с той лишь разницей, что представляет собой объединение не домашних хозяйств (граждан), а таких иерархий, как фирмы или государственные структуры.

Потребительский кооператив и ассоциация являются некоммерческими институтами, так как их целью не является получение прибыли.

Еще одним институтом, сформированным на базе “отношенческой контрактации”, является такой институт, как **“персонифицированные отношения иерархий”**. Этот институт представляет собой взаимодействие между иерархиями в условиях, когда выбор партнера по трансакции ограничен большой неопределенностью и неразвитостью рынка. При этом возникает необходимость персонификации и сохранения отношений между агентами отдельных иерархий, что, в определенной степени, гарантирует соблюдение обязательств, принятых ими.

Среди институтов, созданных на базе промежуточного механизма координации, этот институт получил особое развитие в России, что связано с ограниченными возможностями проведения рыночных трансакций. Кроме того, постепенно начали развиваться и такие институты как франчайзинг и холдинг.

2.2.3.3. Экономические институты созданные на базе иерархического механизма координации

Последняя рассматриваемая группа институтов формируется **иерархическим механизмом координации** экономических агентов. К таким институтам относятся: **фирма, государство и домашние хозяйства**.

Фирма, как уже отмечалось, представляет собой один из основных экономических институтов рыночной экономики. Под фирмой

понимается экономический институт с иерархическим механизмом координации между агентами, обладающий некоторой степенью самостоятельности. При этом государство и домашние хозяйства не рассматриваются автором как одни из разновидностей фирмы, исходя из крайне специфических механизмов и правил взаимодействия между входящими в них агентами, что будет отмечено далее.

Целесообразность объединения под понятием «фирма» коммерческих и некоммерческих иерархических структур состоит в том, что оно позволяет изучить общие принципы принятия решений экономическими агентами. В дальнейшем при переходе к более конкретным проявлениям этого экономического института (например, коммерческая фирма или учреждение) такие принципы могут использоваться для анализа выработки решений на базе той или иной основополагающей целевой функции, соответствующей рассматриваемому объекту (прибыль, общественные блага и т.д.).

Среди экономических институтов, соединенных в понятии «фирма» различают **коммерческие и некоммерческие фирмы**. Последние подразделяются на **учреждения и фонды**.

Коммерческая фирма является центральным институтом рыночной экономики в связи с тем, что на сегодняшний момент она обладает наибольшим **производственным потенциалом**, в сравнении с другими институциональными образованиями. Кроме того, данный экономический институт оказывает заметное влияние на функционирование всех остальных структур экономики. Такое влияние связано, с одной стороны, с тем, что коммерческая фирма сама является агентом институтов, образованных на основе таких механизмов координации, как «отношенческая контрактация» и рынок, а с другой стороны, с тем, что члены домашних хозяйств часто являются экономическими агентами этих фирм. Особенности функционирования данного института будет посвящена глава 7, поэтому здесь мы лишь введем первоначальное определение.

Коммерческие фирмы - это экономически и юридически самостоятельные институты, функционирующие на базе иерархических отношений между ее агентами и имеющие основной целевой установкой получение прибыли.

Следующий рассматриваемый институт - **учреждение**. Это структура, созданная и финансируемая собственником имущества и выполняющая управленческие, социально-культурные и иные функции. Чаще всего собственником имущества учреждения является гос-

ударство, которое при помощи данного института решает стоящие перед ним проблемы (медицинское обслуживание, образование, оборона, охрана правопорядка и т.д.). Исходя из сказанного, учреждение является некоммерческой фирмой, так же, как и следующий институт – фонд.

Фонд создается на основе взносов граждан и юридических лиц для общественно полезных целей. Фонды могут быть государственными (пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования), общественными или частными (фонд Сореса).

Государство является иерархической структурой, цель которой заключается в уменьшении воздействия отрицательных эффектов рыночной координации, создании условий развития экономики и общества. Это наиболее сложная иерархия, так как предполагает наличие множества целей, преследуемых ее агентами, многоуровневости решаемых задач, сложности согласования действий, сильную дифференциацию прав принятия решений и т.д.

Следует отметить, что усиление вмешательства государства в экономику, несмотря на отмеченные положительные стороны этого процесса, приводит к увеличению издержек регулирования экономических отношений. Поэтому при анализе целесообразности такого вмешательства необходимо сравнивать все положительные и отрицательные эффекты (причем не только измеряемые материально).

Последний рассматриваемый в рамках этой работы институт – **домашнее хозяйство** (семья). По мнению Беккера Г., семья является наиболее древним из институтов. Анализируя семейные отношения, ученые пришли к выводу, что выбор, делаемый отдельными супругами вполне рационален, так как каждый из них пытается максимизировать свою полезность. Данный институт отличается от других институциональных образований малыми размерами, альтруизмом в отношениях между его членами, родственными связями между людьми, обладанием собственности на какой-либо фактор производства. Для агентов, взаимодействующих в рамках этого института, большое значение приобретают нравственные и моральные ценности.

В заключении рассмотрения схемы группировки институтов в зависимости от механизма координации необходимо внести некоторые ее уточнения.

Во-первых, здесь отмечены только основные институты, характерные для современной России. За границами схемы остались, например, клубы, союзы, общественные движения, описывать харак-

терные особенности которых в рамках данного изложения нецелесообразно по ряду причин. С одной стороны, это дает возможность сосредоточиться на рассмотрении трех основных механизмов координации экономических агентов, не усложняя их частными случаями. С другой стороны, оставшиеся незатронутыми институты либо оказывают незначительное влияние на характер экономических отношений в России, либо их можно рассматривать как однотипные (в определенной степени приближения) с уже упомянутыми институтами.

Во-вторых, каждый из обозначенных ранее институциональных образований может быть подвергнут дальнейшей группировке (по сфере отношений, виду товара или услуги, степени влияния на другие институты, географическому положению и т.д.). Существование такого многообразия институтов связывается учеными с многогранностью экономических реалий (производственных, инновационных, кредитно-финансовых, управленческих).

Следует также отметить, что предложенное деление институтов достаточно условно. Изучая практически любой из отмеченных институтов в реальных условиях его функционирования можно найти элементы отношений, характерные для различных механизмов координации. В большей степени это относится к институтам, сформированным на базе «отношенческой контрактации», в связи с их промежуточным положением (см. табл. 3.1.). Однако и другие институты подвержены влиянию различных способов взаимодействия агентов (хотя, в таком случае, один из способов доминантен по отношению к другим). Так фирмы, в которых руководство передает часть своих полномочий на более низкие ступени иерархии, наделяют большей свободой выбора альтернатив свои отделы и подразделения, что является одним из критериев перехода к рыночному механизму координации. Тому же способствует и раздельное ведение бухгалтерии в каждом из цехов предприятия.

Вопросы

1. Нормы и их значения для экономики.
2. Требования к нормам.
3. Значение неформальных норм.
4. Условия использования формальных норм и правил.
5. Механизмы координации и их значение.
6. Особенности рынка, иерархии и «отношенческой» контрактации.
7. Экономические институты и их классификация.

Упражнения

1. «Следование принятым нормам позволяет избежать непредвиденных ситуаций». Оцените данное высказывание.
2. «Так как неформальные нормы обладают большой нечеткостью и противоречивы, то их следует постепенно заменить на формальные нормы». Насколько верно данное утверждение.
3. «Неформальные нормы должны остаться только в тех сферах экономической деятельности, где пока не утверждены формальные нормы». Насколько справедливо данное заявление.
4. Оцените значение: а) формальных и б) неформальных правил поведения. Приведите примеры данных правил.
5. «Индивидуальные нормы должны быть подчинены общественным, то есть не противоречить им». Оцените данное утверждение.
6. «Фирма и рынок - это две разновидности экономических институтов, каждый из которых структурирует взаимодействия отдельных лиц в тех сферах экономической деятельности, где другой институт не может существовать в принципе». Оцените данное высказывание и поясните свой ответ.
7. Попробуйте объяснить, какие характеристики иерархического механизма координации лежат в основе бюрократизации, и каким образом они способствуют ее развитию?
8. «Механизм отношенческой контрактации обозначает, что агенты вступают в отношения, которые обязательно оформляются формальным контактом». Насколько справедливо данное утверждение.
9. Вам необходимо сделать ремонт в своей квартире. Опишите, как можно организовать данную сделку на основе каждого их известных механизмов координации.
10. У Вас есть проблема – отсутствие жилья. Опишите, как можно получить возможность жить в квартире, используя каждый их известных механизмов координации.
11. У Вас появилась возможность получить отпуск. Если Вы хотите «посмотреть мир», повидать другие города или страны, то как можно воплотить Вашу мечту, используя каждый их известных Вам механизмов координации.

Тесты

1. Выберите правильный (-ные) ответ. Применение нормы наиболее эффективно (т.е. позволяет избежать ошибок) при:
 - а) выполнении новой для человека работы;
 - б) выполнении принципиально новой работы, которой до этого никто не производил;
 - г) выполнении рутинной, хорошо знакомой работы;
 - д) обучении агента.
2. Выберите правильный (-ные) ответ. К рыночному механизму координации такой услуги, как стирка белья, относится следующая ситуация:

- а) самостоятельная стирка белья вручную;
- б) самостоятельная стирка белья в стиральной машине;
- в) стирка белья в стиральной машине у знакомого или родственника;
- г) стирка белья в прачечной.

3. В основе каких из перечисленных отношений лежит механизм отношенческой контрактации:

- а) самостоятельная стирка белья вручную;
- б) самостоятельная стирка белья в стиральной машине;
- в) стирка белья в стиральной машине у знакомого или родственника;
- г) стирка белья в прачечной.

4. К экономическим институтам, основанным на отношенческой контрактации, относится:

- а) Фонд;
- б) Учреждение;
- в) Холдинг;
- г) Потребительский кооператив.

2.3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕОРИИ СОВРЕМЕННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Основные понятия и определения

Трансакционные издержки – издержки обмена или координации деятельности.

Теорема Коуза – в отсутствии трансакционных издержек распределение прав собственности не оказывает сколько-нибудь заметное влияние на эффективность экономической деятельности.

Ex ante трансакционные издержки – издержки, связанные с расходами, которые несут агенты до момента заключения соглашения для его подготовки и оформления.

Ex post трансакционные издержки – это издержки координации, возникающие после заключения соглашения, в процессе его реализации

Атрибуты трансакций – это особенности трансакций, которые во многом определяют условия проведения сделок и уровень трансакционных издержек.

Специфичность активов - это показатель возможности эффективного использования тех или иных ресурсов (товаров) в альтернативных целях.

Неопределенность трансакции - это свойство трансакции, заключающееся в отсутствии значимой для принятия решения информации.

Проблема принципал агента – асимметрия распределения информации между принципалом (заказчиком) и агентом (исполнителем), когда принципал обладает меньшим объемом информации относительно агента и последний получает возможность манипулировать действиями первого.

Размывание прав собственности – распределение отдельных правомочий за различными экономическими агентами без согласия собственника.

Спецификация прав собственности – процесс, позволяющий агенту исключить других субъектов из свободного доступа к своим правомочиям и справиться с проблемой размывания права собственности.

Остаточные права контроля – это права агента использовать актив любым образом, если подобное использование не противоречит ограничениям, оговоренным в соглашении сторон.

В данной теме мы рассмотрим три основополагающих общих направления институционального анализа: теорию трансакционных издержек, теорию агентских отношений и теорию прав собственности, которые позволяют по новому взглянуть на экономические отношения и решить часть из заявленных в первом разделе проблем экономической науки.

2.3.1. Теория трансакционных издержек

2.3.1.1. Понятие, значение и виды трансакционных издержек

В предыдущей теме мы рассмотрели основные экономические институты, в основе которых лежит тот или иной механизм координации. Однако возникает вопрос, почему все виды хозяйственных отношений не могут происходить в рамках одного и того же механизма координации? Почему возникают рынки и фирмы? Почему молочные заводы чаще всего не включают в свой состав животноводческие комплексы, как основных производителей молока? И почему директора фирм строят огромные цеха, где трудятся тысячи рабочих, а не раздают станки и оборудование каждому работнику на дом?

Одним из первых данную проблему затронул американский экономист, лауреат нобелевской премии Рональд Коуз. Он утверждал, что выбор механизма координации для осуществления того или иного экономического действия зависит от уровня **трансакционных издержек**. Понятие трансакционных издержек неразрывно связано с понятием «**трансакция**». Под трансакцией понимается **любая операция обмена** при экономических отношениях. Вариантами обмена являются покупка-продажа товаров, полуфабрикатов и услуг, сырья и материалов, финансовых, трудовых и земельных ресурсов. Таким образом, трансакция представляет собой любое взаимодействие между экономическими агентами. Следовательно, **трансакционные издержки можно определить как издержки обмена или координации деятельности**. В более развернутом виде, трансакционные издержки – это издержки на поиск и обработку информации, выбор партнеров, проведение переговоров и заключение сделки, обеспечение выполнения взятых сторонами обязательств.

Как видно из определения, без существования трансакционных издержек невозможно было бы заключить ни одно соглашение, любые обмены бы прекратились, хозяйственная деятельность была бы невозможна.

Следует отметить, что исследование трансакционных издержек не было бы столь актуальным, если бы экономические агенты обладали полной рациональностью и преследовали цели максимизации полезности без использования оппортунистического поведения. В данном случае каждый хозяйствующий субъект без всяческих дополнительных затрат мог заключить любое соглашение со своими парт-

нерами на основе всестороннего анализа затрат и выгод обеих сторон. Заключение контрактов и соблюдение их условий было бы практически автоматическим, так как открытое заявление своих интересов и знание всех обстоятельств сделки позволили бы сторонам прогнозировать все возможные варианты развития ситуаций и взаимно стремиться к удовлетворению своих потребностей наиболее рациональным образом.

Кеннет Эрроу сравнил трансакционные издержки с понятием трения в физике. Трение бывает полезным, так как оно создает возможность движения, дает свет, накаливая вольфрамовую нить в лампочке, но бывает и нежелательным – приводит к износу деталей, снижает КПД двигателей, генераторов и т.д. Но в любом случае его нельзя избежать, можно лишь уменьшить его воздействие. Трансакционные издержки во многом схожи с этим физическим явлением. Они помогают осуществить экономические действия, позволяют нам быть более рациональными, но одновременно повышают расходы на организацию работы, что сказывается на росте цены товаров и услуг. Их тоже нельзя полностью исключить из хозяйственных отношений, можно только в большей или меньшей степени контролировать их размер. Они составляют неотъемлемую часть любой экономической деятельности.

Всякая транзакция может осуществляться в рамках любого из существующих механизмов координации действий экономических агентов. Однако при организации одинаковых транзакций в рамках каждого из них, уровень трансакционных издержек может варьировать в значительных пределах. Поэтому **при проведении тех или иных экономических действий, следует выбирать тот механизм координации, который позволяет снизить уровень трансакционных издержек.**

Исходя из сказанного можно утверждать, что **значение трансакционных издержек** складывается из следующего:

1. Затраты на проведение взаимодействий **создают саму возможность существования экономических отношений в мире ограниченной рациональности и оппортунизма.** Они играют ключевую роль в формировании, проведении транзакций и контроле за их исполнением.

2. Трансакционные издержки составляют значительную часть общих расходов экономических агентов и **оказывают влияние на уровень цен предоставляемых благ и ресурсов.**

3. Показатель транзакционных издержек служит ориентиром того, какие механизмы координации и сформированные на их базе экономические институты должны использоваться для организации сделки между агентами. Если рыночный механизм координации предполагает более высокий уровень транзакционных издержек в сравнении с иерархическим, то следует проводить данную транзакцию внутри иерархии, если же транзакционные издержки выше в рамках иерархической структуры, то предпочтение отдается использованию рыночного механизма.

Получить более широкое представление о транзакционных издержках помогает рассмотрение тех форм или видов, которые они принимают.

К транзакционным издержкам относятся следующие виды затрат:

1. **Издержки поиска и обработки информации.** Заключение соглашения невозможно без информации о предмете договора, его особенностях, возможных партнерах, действующих и прогнозируемых ценах, способах добывания данных. Следует так же отслеживать изменения полученных данных, учитывать фактор времени. Расходы на получение и анализ информации связаны с использованием сил, средств и времени для ведения этих действий и затрат, связанных с недостаточностью или некачественностью последних. Основные возможности экономии на этих издержках связаны с повышением компетентности экономических агентов, использования ими норм и правил регламентирующих их деятельность (традиций, инструкций и т.д.), а также с устойчивостью экономической системы в целом.

2. **Издержки измерения.** Это затраты, связанные с необходимостью определения количественных и качественных характеристик товаров и услуг, участвующих в обмене. Они состоят из расходов на измерительную технику, само измерение, устранение возможностей неверного измерения и его последствий. Снижение подобных издержек связано со стандартизацией методов, параметров и условий измерения, а также стандартизацией и унификацией товаров, ресурсов и услуг, лицензирование деятельности.

3. **Издержки проведения переговоров и оформления контрактов.** По мере или после завершения поиска потенциальных партнеров агент должен заявить собственные предложения и условия совершения сделки. После чего следует согласование позиций сторон и разрешение возникших противоречий. Так, экономические агенты

должны прийти к общему мнению по поводу характеристик благ, являющихся предметом сделки. К расходам, связанным с этими действиями относятся материальные, временные и психологические затраты на информационное обеспечение партнера (в т.ч. на рекламу), командировки, телефонные и личные переговоры, а также потери, связанные с несовершенной адаптацией условий договора к различным непредвиденным обстоятельствам.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Подразумевают затраты на передачу партнеру или принятие от него определенных прав в отношении использования каких-либо активов. Юридическое оформление сделки по продаже машины или дома, бухгалтерская работа по расчету налогов и прибылей преследуют одну и ту же цель – определить долю прав каждого участника сделки (продавца и покупателя в первом случае, фирмы и государства – во втором) в собственности на ресурсы или блага. Кроме того, этот вид трансакционных издержек связан с обеспечением гарантий соблюдения оговоренных прав при возникновении непредвиденных обстоятельств (страхование, например) и защиты своих прав от посягательств на них со стороны других агентов (судебные, арбитражные издержки, затраты на неформальные методы защиты собственности). Сюда же включаются потери, связанные с недостаточно четкой или ошибочной спецификацией и ненадлежащей защитой прав собственности. Основными методами снижения этих издержек является доступность информации по правовым нормам, простота их понимания и однозначность.

5. Издержки оппортунизма, его предупреждения и обнаружения. Асимметрия информации и укрывание агентами части своих интересов создают почву для несоблюдения условий соглашения. В основном это проявляется в форме *отлынивания* от обязательств (при сложности контроля за деятельностью агента) или *вымогательств* (при наличии тесной зависимости и в определенной степени незаменимости контрагентов). Поэтому хозяйствующие субъекты тратят значительные силы и средства для обнаружения и предупреждения подобного поведения. Создание систем контроля за деятельностью агентов, наличие санкций за неисполнение условий соглашения, организация тендерных торгов и работы с несколькими поставщиками однородной продукции – все это примеры противодействия возможностям оппортунистического поведения агентов.

Следующие замечания позволяют дополнить предложенную классификацию трансакционных издержек.

Трансакционные издержки обладают значительными возможностями в экономии от масштабов деятельности. По мере роста количества сделок удельные трансакционные издержки по их обеспечению снижаются. Каждый из предложенных видов трансакционных издержек ощущает данный эффект. В частности, рост количества однородных сделок снижает издержки поиска и обработки информации в расчете на каждую из них, так как раз полученная информация может быть использована при анализе любого количества обменов.

Различные механизмы координации позволяют сократить уровни трансакционных издержек разных видов. Особое внимание здесь следует уделять обстоятельствам, при которых происходит сделка (см. атрибуты трансакций).

До настоящего времени **остается нерешенной проблема измерения трансакционных издержек.** Помимо тех, чья оценка возможна на основе анализа их рыночной стоимости (реклама, маркетинговые исследования), среди них присутствует широкая гамма издержек, измерение которых связано с большими сложностями. Дагласс Норт относил к таким затратам время, стояние в очередях, дачу взяток, потери от недостаточного контроля и надзора.

Часто бывает сложно разделить производственные и трансакционные расходы. Стоимость гвоздей, которые Вы купили в ближайшем магазине для ремонта своей квартиры может рассматриваться как чисто производственные затраты, а Ваши усилия по совершению покупки – как трансакционные. Однако возможно, что часть стоимости гвоздей составляют затраты, связанные с большим удобством для Вас совершенной сделки. В другом месте, те же гвозди могли стоить несколько дешевле, но так как добраться туда сложнее, чем до ближайшего магазина.

Исследования экономистов показывают, что **трансакционные издержки способны влиять на уровень производственных расходов, изменять технологии производства товаров.** Так, Дагласс Норт отмечал, что слабо обеспеченные права собственности и связанный с ними рост трансакционных издержек приводят к применению технологий с низкой долей основного капитала и мешают заключению долгосрочных соглашений.

Трансакционные издержки возникают как в период заключения соглашения, так и в процессе его реализации. На этом основании Оливер Уильямсон предложил собственную классификацию трансакционных издержек, которой посвящается следующий раздел данной лекции.

В основе предложенной Оливером Уильямсоном классификации трансакционных издержек лежит время их проявления по отношению к моменту заключения соглашения. Он отмечал, что полезно различать трансакционные издержки типа *ex ante* и *ex post*.

Первые включают в себя затраты на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения. Таким образом ***ex ante* трансакционные издержки связаны с расходами, которые несут агенты до момента заключения соглашения для его подготовки и оформления.**

К *ex post* трансакционным издержкам О. Уильямсон относит затраты, связанные с плохой адаптацией соглашения к непредвиденным событиям, расходы на устранение *ex post* сбоев в контрактных отношениях, организационные и эксплуатационные расходы структур управления, куда обращаются стороны для улаживания конфликтов (суд, арбитраж, консультационные фирмы), затраты, связанные с точным выполнением контрактных обязательств. Другими словами, ***ex post* трансакционные издержки – это издержки координации, возникающие после заключения соглашения, в процессе его реализации.**

Проблемой *Ex ante* трансакционные издержки является потенциальная возможность заключения полного, т.е. контракта предусматривающего все обстоятельства сделки.

Исходя из сказанного, можно сделать несколько выводов об особенностях заключения контракта:

1. Заключение более менее полного контракта в реальном мире либо невозможно, либо требует слишком высоких трансакционных издержек на *ex ante* стадии.

2. Большое значение в оптимизации уровня *ex ante* издержек координации имеют формальные и неформальные нормы поведения, компетентность и когнитивные способности агентов.

3. Невозможность заключения всеобъемлющего контракта рождает необходимость выработки гарантий того, что обязательства сторон будут исполнены с взаимной выгодой.

4. Для решения проблем, связанных с возникновением непредвиденных (хотя бы одной из сторон) ситуаций в контрактах обычно присутствует пункт о необходимости поиска взаимовыгодного выхода из создавшегося на *ex post* стадии положения. Причем решение проблем строится чаще всего на основе двухсторонних *ex post* переговоров, а не на привлечении третьих лиц (судов и т.д.).

Непредвиденные обстоятельства и потенциальная неэффективность судебной системы являются наиболее важными причинами существования *ex post* издержек, возникающих при реализации сторонами условий соглашения.

Можно выделить **несколько особенностей характерных для *ex post* транзакционных издержек.**

1. **Эти издержки обладают низкой степенью предсказуемости.** До заключения соглашения никто не может с точностью определить их уровень. Поэтому еще актуальнее становится вопрос о выработке гарантий исполнения контракта еще на *ex ante* стадии. Нельзя рассчитывать, что будущие проблемы решаться сами собой и наиболее эффективным способом.

2. Следствием из первого замечания является то, что ***ex post* и *ex ante* издержки находятся в тесной зависимости друг от друга.** Плохо разработанные на этапе *ex ante* гарантии ведут к большим потерям от проявления *ex post* оппортунизма. Некачественный или недостаточный сбор информации может привести к транзакционным расходам по уплате неустоек, штрафов, судебных издержек.

3. **На стадии реализации соглашения основополагающую роль начинают играть неформальные правила поведения.** Именно они способны обеспечить выполнение контракта в тех случаях, когда применение формальных правил невозможно ввиду того, что оно является спорным или сложившаяся ситуация не подпадает под описание хотя бы одного из них. Следовательно, умение агентов согласовывать эти правила и придерживаться их оказывает существенное влияние на уровень *ex post* расходов.

Все виды транзакционных издержек могут проявляться как на *ex ante*, так и на *ex post* стадиях взаимодействия сторон.

2.3.1.2. Атрибуты транзакций

Механизмы координации и экономические институты позволяют снизить уровень транзакционных издержек сделок, которые они обеспечивают. Любая транзакция может быть проведена в рамках

любого из известных экономических институтов, однако эффективности и стоимости ее осуществления при использовании каждого из них будут значительно различаться между собой. Наша задача – ответить на вопрос, какой из механизмов координации наиболее подходит для организации той или иной трансакции?

В этом и следующем разделе приводятся основные положения позиции О.Уильямсона, подкрепленные и дополненные рядом других авторов, по вопросу об изменении уровня трансакционных издержек в зависимости от характеристик трансакций и структур управления (механизмов координации), за которыми они закрепляются.

К основным параметрам, которые отличают одну трансакцию от другой и позволяют ответить на поставленный нами вопрос, О.Уильямсон относит специфичность активов, неопределенность и частоту трансакций. Работа А. Алчиана «Затраты и выпуски» говорит о возможности добавления к этим параметрам фактора общего объема трансакции и времени на его осуществление. Итак, существуют пять **атрибутов трансакций**, которые во многом определяют условия проведения сделок и уровень трансакционных издержек:

⇒ специфичность активов;

⇒ неопределенность;

⇒ частота трансакций;

⇒ общий объем трансакций;

⇒ время на осуществление трансакции.

Рассмотрим подробнее каждую из них.

Специфичность активов - это показатель возможности **эффективного использования тех или иных ресурсов (товаров) в альтернативных целях**. Если переориентация актива с одной сферы деятельности в другую приводит к значительной потере его производственного потенциала (эффективности), то данный актив называют высокоспецифичным. С другой стороны, актив, который может легко переводиться с одного места своего использования в другое и не терять при этом в своей производительности, является неспецифичным, универсальным или активом общего назначения. Так, автомобиль, оснащенный оборудованием для сверления скважин, является специфичным активом, так как использовать его в других целях практически невозможно. Вместе с тем автомобильный фургон обладает меньшей степенью специфичности. Он может применяться для перевозки большого количества разнообразных грузов, а при некото-

рой модернизации и людей. При этом потенциальная эффективность его применения на всех этих работах практически одинакова.

Существует **несколько характерных для специфических активов черт**, которые во многом определяют возможности их применения в экономических отношениях.

1) **Снижение издержек, повышение производительности специфического актива.** Специфические активы, как правило, имеют больший уровень эффективности их использования, по сравнению с неспецифическими. Специально приспособленное к выполнению определенной операции оборудование более производительное, чем оборудование общего назначения, так же, как профессиональный футболист действует на поле более эффективно, чем дилетант.

2) **Риск инвестиций в специфичные активы.** Вложение средств в специфичный актив является рискованным, так как существует вероятность досрочного прекращения взаимоотношений (отказ от сделки, выход из договора), которые предполагают их участие, а невостребованный актив, в силу своей специфичности, не сможет быть использован по другому назначению или значительно потеряет в цене.

3) **Долгосрочность использования.** Не имеет смысла инвестировать в какой-либо специфичный актив, если он предназначен для разового выполнения не существенной по объему транзакции, которую можно осуществить с помощью более универсальных средств. Окупить использование специфического актива можно только увеличением количества строго определенных транзакций, а неспецифического – используя весь спектр областей его применения.

4) **Необходимость соответствия участников сделки.** Риск инвестиций в специфические активы, долгосрочность их использования, с одной стороны, и выгоды от их применения – с другой, ставит вопрос о ценности поддержания взаимоотношений между участниками сделки, в которой такие активы используются.

5) **Важность гарантий обеспечения транзакций.** При существовании недоверия между участниками, что вполне вероятно при ограниченной рациональности и оппортунизме, партнерам необходимы определенные гарантии того, что соглашение будет выполнено с обоюдной выгодой. Такие гарантии могут обеспечиваться правовой системой государства (судом), вмешательством третьих лиц (страхованием, поручительством), контрактными обязательствами (штраф-

ными санкциями, предпоставками и пр.) и организационными методами (слиянием, продажей акций и др.).

б) **По мере увеличения специфичности активов, транзакционные издержки возрастают.** Как следует из предыдущих заключений, чем больше специфичность активов, участвующих в обмене, тем больше затраты сторон на обработку информации, ведение переговоров, обеспечение гарантий выполнения соглашения и пр.

Неопределенность - это свойство транзакции, заключающееся в отсутствии значимой для принятия решения информации. Возникновение неопределенности, как отмечалось, связано с ограниченной рациональностью и оппортунизмом экономических агентов. Их отсутствие привело либо к полному исчезновению неопределенности (обладание всеобъемлющим знанием), либо к слабому влиянию этого фактора на экономические отношения. Второе связано с тем, что в отсутствие оппортунизма люди могли бы честно обсуждать возникающие проблемы и решать их наиболее эффективным образом.

Неопределенность экономических отношений можно систематизировать исходя из источника ее возникновения и обращенностью ее на единичные или повторяющиеся транзакции. По источнику возникновения неопределенность делится на первичную, коммуникационную и поведенческую (оппортунистическую).

Первичная неопределенность возникает из-за нехватки информации о предмете и условиях соглашения. Отсутствие компетентности в вопросах характеристик товара, его технических особенностей и возможностей, порядка ведения переговоров, тонкостях правовых норм рождает чувство неуверенности, которое увеличивается из-за невозможности в короткие сроки найти и проанализировать всю доступную информацию.

Коммуникационная неопределенность исходит из желания агента получить недостающую информацию из общения с более компетентными индивидами. Однако различные возможности «консультантов» к объяснению, неоднозначность и частность даваемой ими информации, а также наложение последней на собственные соображения агента могут приводить к неоднозначным выводам и усиливать неопределенность. Так, когда «консультант» своей информацией подтверждает рассуждения агента, то он становится более уверенным в своем решении. Но если получаемая информация носит противоречивый, неуверенный характер или идет в разрез с собственными

соображениями, то прогнозируемость ситуации все больше снижается. Происходит рост неопределенности.

Поведенческая неопределенность является проявлением оппортунизма в отношениях между агентами. Даже тогда, когда агент получает от контрагента информацию, подтверждающую его выводы, он может усомниться в ее достоверности. Ведь контрагент может быть не искренним и скрывать истинное положение вещей. Данный вид неопределенности возникает при каждом контакте с партнером, так как наличие полимотивированности и множества внешних факторов, влияющих на его поведение, не позволяют точно предсказывать характер его действий, опираясь на опыт прошлых взаимоотношений.

Естественно, что увеличение неопределенности любого вида ведет к росту транзакционных издержек. Чтобы снизить ее уровень необходимы получение дополнительной информации, обеспечение гарантий, контроль за поведением партнера, что связано с расходами на координацию (см. раздел 4.1.).

Разные по продолжительности транзакции также имеют свои особенности, присущих им неопределенностей. По этой причине **можно выделить неопределенность отдельной сделки и неопределенность продолжительных отношений.**

Неопределенность единичной сделки в современном мире проявляется в случае слабого развития формальных правил, регламентирующих деятельность агентов или защиты этих правил третьими лицами. В такой ситуации участники соглашения не могут прогнозировать результата взаимодействия, так как неформальные нормы каждой из сторон могут не совпадать. Чем специализированней деятельность, тем сложнее применить в ней обычные неформальные санкции. Так, если убийство, предательство или клевета осуждается всем обществом, то спорное нарушение условий сделки в поставке микросхем на сборочную линию не может рассматриваться третьими лицами адекватно. Отсутствие знаний о специфике сделок, не позволяет сделать выбор в пользу применения того или иного неформального воздействия. Наиболее распространенным ответом третьих лиц на проблему спора будет: «разбирайтесь сами».

Неопределенность продолжительных отношений имеет несколько другие корни. Когда необходимо поддержание проведения транзакций во времени, то основную роль в увеличении неопределенности начинают играть изменения условий сделки. Это осложняет применение к соглашению строгих норм формального права, даже

если они разработаны. Возникновение непредвиденной ситуации рождает первичную неопределенность, которая подкрепляется коммуникационной и оппортунистической.

Как и неопределенность единичных сделок, данный вид неопределенности так же имеет тенденцию усиливаться при увеличении специфичности активов.

Все изложенное позволяет сделать вывод, что **по мере усиления неопределенности:**

- а) **растет значение соответствия между партнерами;**
- б) **становится все более важным поддержание долгосрочных отношений;**
- в) **увеличивается уровень транзакционных издержек.**

Частота транзакций является еще одним важным параметром, характеризующим отношения агентов. Увеличение частоты транзакций делает желательными инвестиции в активы, специфичные для данного рода сделок (получение детальных знаний об особенностях транзакции, закупка специального оборудования), так как они позволяют повысить производительность деятельности. Главное, чтобы количество транзакций выросло до того объема, чтобы эти инвестиции окупились (см. следующий атрибут).

Учащение транзакций приводит к снижению не только удельных расходов на производство, но и средних транзакционных издержек на получение и обработку информации.

Рост частоты транзакций делает более выгодными длительные отношения, так как это позволяет уменьшить издержки на ведение переговоров (договориться с одним партнером всегда проще, чем договариваться со множеством контрагентов). Однако, длительность отношений и состояние взаимозависимости вызывает необходимость контролировать оппортунистическое поведение сторон. **Большую роль в этой связи играет соответствие участников сделки и уровень издержек по формированию гарантий и защите контракта.**

Общий объем транзакций. Эта характеристика в некоторой степени объединяет неопределенность и частоту транзакций. Наблюдаемое учащение транзакций само по себе не обязательно приведет к описанным ранее процессам инвестирования в специфические активы и увеличению продолжительности взаимоотношений агентов. В основе их реализации стоит общий прогнозируемый объем транзакций.

Если несмотря на интенсивность сделок агенты не уверены в дальнейшем развитии ситуации или их конечный объем не опреде-

лен, то скорее всего они будут использовать универсальные активы, которые можно без особых проблем использовать в другой сфере деятельности. Но универсальные активы имеют меньшую эффективность при выполнении строго определенной операции. Поэтому возникает дилемма выбора между высокоспецифичными и неспецифичными активами. Ее решение сводится к следующему. Чем больше общий объем планируемых трансакций, тем выше вероятность использования для их проведения специфических активов.

Время на осуществление трансакции. Период времени, в течении которого будет производиться сделка, является последним рассматриваемым показателем, влияющим на особенности осуществления трансакций. При прочих равных условиях увеличение времени трансакции ведет к усилению значения адаптационных мероприятий в отношениях между агентами.

Когда трансакции носят моментальный или непродолжительный характер, то они могут достаточно успешно регламентироваться формальными правилами, условия обмена будут очень конкретными. К примерам подобных трансакций относятся покупки потребительских товаров, качество которых может быть проверено в момент обмена (бытовая техника, канцелярские товары, электролампочки, коврики для мыши). Ценовые и количественные параметры сделки согласуются в момент ее совершения и не подлежат изменению.

По-другому обстоит дело с долгосрочными трансакциями. Заключение жесткого соглашения в данном случае невозможно. **Чем больше период времени на проведение трансакции,** тем более гибкими будут условия договора. Однако по мере смягчения его условий возникают возможности оппортунистического поведения сторон. Поэтому **все явственней становится необходимость соответствия агентов друг другу и самой трансакции.**

Подводя итог изложенному материалу об атрибутах трансакций, можно отметить, что все они оказывают существенное влияние на уровень трансакционных издержек, длительность отношений между агентами и показывают необходимую степень соответствия последних друг другу и условиям сделки. В следующем разделе мы проанализируем, каким образом хозяйствующие субъекты выбирают тот или иной механизм координации для организации трансакции, исходя из ее атрибутов.

2.3.1.3. Выбор механизма координации на основе сравнения уровня трансакционных издержек

Задача институциональной теории состоит в том, чтобы разрабатывать такие механизмы координации действий агентов, которые повышают эффективность экономических отношений.

Все затраты агентов можно условно разделить на производственные и трансакционные. Производственные – непосредственно связаны с выпуском или покупкой благ. Трансакционные издержки возникают при организации взаимодействия между субъектами или отдельными ресурсами. Если неоклассическая теория сосредоточена на снижении производственных издержек, то институциональная теория пытается анализировать пути снижения прежде всего трансакционных затрат, при этом институционалисты признают и роль производственных расходов в экономических отношениях.

Минимизация трансакционных издержек достигается путем дифференцированного закрепления трансакций за определенными экономическими институтами и лежащими в их основе механизмами координации. Различия в системах управления, совокупности норм и правил, характерных для того или иного института, позволяют снизить уровень издержек на координацию деятельности для проведения отдельных трансакций. Все сделки могут осуществляться на базе **любого** института, однако эффективности их использования сильно различаются между собой.

В данном случае речь идет о так называемом **институциональном проектировании**, то есть выборе такого институционального устройства сделки, которое позволило бы сократить трансакционные затраты экономических агентов.

Особую роль в вопросе соответствия между трансакцией и институтом, на базе которого она должна быть осуществлена, играют конкретные **атрибуты сделки** (см. раздел 4.3.). Именно они **во многом определяют уровень трансакционных издержек в процессе реализации трансакции тем или иным способом.** Следовательно, целесообразно проанализировать, каким образом изменение того или иного атрибута трансакций влияет на переход от одной структуры управления к другой. Исследование преимуществ и недостатков отдельных институтов будет являться предметом обсуждения второй темы данного курса. Здесь мы остановимся на проблеме выбора основополагающих правил поведения, которыми являются механизмы координации исходя из изменений атрибутов трансакций.

В табл. 2.3.1 приведены характеристики атрибутов трансакций, которые благоприятствуют выбору того или иного механизма координации.

Таблица 2.3.1. Характеристика атрибутов трансакций для рыночного и иерархического механизмов координации

Атрибуты трансакций	Характеристика атрибутов		
	для рыночного механизма	для «отношенческой» контракции	для иерархического механизма
Специфичность активов	низкая	средняя	высокая
Неопределенность на рынке	низкая	средняя	высокая
Частота трансакций	низкая	средняя	высокая
Общий объем трансакций	малый	средний	большой
Период осуществления трансакции	короткий	ограничен, достаточно длительный	длительный или неопределенный

Из таблицы следует, что слабые проявления атрибутов трансакций, как правило, делают более выгодным выбор рыночного механизма координации, сильные же проявления атрибутов склоняют экономических агентов воспользоваться иерархическим механизмом координации. Между этими двумя полюсами трансакции поддерживаются на основе «отношенческой» контракции. Данная зависимость проявляется в том случае, если изменения атрибутов происходят при прочих равных условиях, которые должны при этом обладать обычной степенью выраженности. Так, степень выражения многих зависимостей будут нарушены, если по каким-то причинам людям не станут свойственны оппортунизм или ограниченная рациональность. Отсутствие оппортунизма и полимотивации значительно повысит эффективность иерархии, а полная рациональность полностью устранил такой атрибут, как неопределенность.

Несмотря на общую закономерность о том, что чем больше выражен атрибут, тем больше вероятность использования партнерами иерархического механизма координации, есть основания предполагать, что эта зависимость не всегда носит прямой характер.

В частности, предполагалось, что рост специфичности активов ведет к переходу от рынка к иерархии. Действительно, специфический ресурс интегрируется в фирму, чтобы повысить возможности адаптации сделок с его участием к новым обстоятельствам, через возможность распоряжения им по усмотрению принципала. Однако дальнейшее увеличение специфичности (работника, например) делает менее возможной адаптацию через прямое управление. Работник становится все более самостоятельным, так как руководитель теряет способность контролировать его, а попытки этого приводят к потере эффективности работы. Принципал просто не имеет достаточной информации о деталях деятельности агента. Информационная асимметрия растет, а вместе с ней возрастают и трансакционные издержки. Выходом из создавшегося положения будет **обратный переход от иерархической структуры управления к «отношенческой» координации**. Недаром в современном мире большинство прикладных научных разработок осуществляется малыми предприятиями по заказу ведущих корпораций. Высокая степень специфичности инновационной деятельности не позволяет продуктивно управлять ею в рамках крупной иерархии. С другой стороны, малые фирмы не имеют необходимых финансовых ресурсов для реализации своего творческого потенциала. Поэтому взаимодействие этих агентов происходит не на основе объединения собственности и директивного управления (иерархии), а путем использования механизма «отношенческой» контрактации.

2.3.2. Теория агентских отношений

2.3.2.1. Проблема информационной асимметрии

Теория агентских отношений возникла в 70-х годах XX в. Ее наиболее яркими представителями являются С. Росс, Дж. Мирлис и Дж. Стиглиц. Краеугольным камнем данной теории является так называемая проблема «**принципал-агент**», которая сводится к существованию **информационной асимметрии** между заказчиком, каких-либо действий (принципалом) и их исполнителем (агентом). В этом смысле данную теорию можно рассматривать как вариант развития теории информации разработанной Кеннетом Эрроу.

Суть проблемы «принципал-агент» состоит в том, что в большинстве случаев **заказчик обладает меньшим объемом информа-**

ции о характере сделки и значимых условиях ее выполнения, чем непосредственный исполнитель. Заказчик имеет явно выраженную проблему и общее представление о способах ее решения, однако все детали и тонкости работы досконально известны лишь исполнителю, так как именно он обладает специализированными знаниями, необходимыми для практических действий. Обращаясь к зубному врачу, мы не можем во всех подробностях оценить его действия и вынуждены довериться его компетентности. Точно также мы полагаемся на мнение юриста, когда нам приходится решать вопросы правового характера и т.д. Таким образом, информационная асимметрия (неравномерное распределение информации между принципалом и агентом) приводит к ослаблению возможностей контроля над исполнителем. В результате – **агент получает возможность манипулировать действиями принципала.**

Формализуя сказанное, можно отметить, что итоговый результат действий (Q) агента (A), порученных ему принципалом (P) – есть функция от усилий агента (E) и случайных обстоятельств (V):

$$Q=f(E,V),$$

при этом E – это функция от личных качеств агента (P), эффективности контроля (C) и стимулирования (S):

$$E=f(P,C,S)$$

Когда издержки контроля или необходимость стимулирования становятся значительными относительно итогового результата (Q), этот результат становится зависимым от личных качеств агента (P) и разнообразия случайных обстоятельств (V).

Контроль за вкладом агента может быть затруднен, с одной стороны, за счет сложности процесса исполнения задания или невозможности его прямого наблюдения (творчество), а с другой стороны – за счет сильного влияния на результат случайных обстоятельств. Так, в сельском хозяйстве достаточно сложно оценивать деятельность агронома, так как работа его достаточно специфична и поэтому надзор за процессом затруднен информационной асимметрией. В то же время контролировать конечный результат деятельности также проблематично, так как он во многом зависит не только от вклада агронома в производство, но и от случайных переменных, особенно от погодных условий.

2.3.2.2. *Последствия информационной асимметрии*

В результате информационной асимметрии принципал (директор хозяйства) попадает в одну из следующих ситуаций: **негативного отбора**, **«морального риска»** или **вымогательства**.

Негативный отбор возникает на этапе принятия решения. В примере с агрономом, негативный отбор может быть связан с проблемой приема его на работу. Работодатель не всегда четко представляет себе методы оценки знаний и умений специалиста. Поэтому определение *реального* уровня квалификации работника может быть чрезвычайно сложным. Раз это так, то с одними и теми же издержками (уровнем будущей заработной платы) он может принять на работу как профессионала, так и дилетанта в агрономии. Естественно, что работодатель быстрее договорится о размере заработной платы с дилетантом, чем с профессионалом, так как последний будет требовать более высокой оплаты труда. Следовательно, в условиях асимметричности информации может проявляться негативный отбор, ведущий к принятию *преимущественно* неблагоприятных решений.

«Моральный риск» возникает в каждом случае, когда принципал вынужден полагаться на агента, не обладая при этом достаточной информацией о его поведении и факторах, от которых оно зависит. В этом случае у агента появляется, по крайней мере, два рода возможностей воспользоваться сложившимися обстоятельствами.

Во-первых, - это **«отлынивание»**, при котором принципал не может контролировать уровень усилий агента при выполнении задания и у последнего возникает стимул уменьшить интенсивность или объем своей деятельности. Особенно актуальны вопросы «отлынивания» при рассмотрении командной работы, когда вклад каждого из участников не может быть четко определен.

Во-вторых, – это **«недобросовестность»** агента, который, пользуясь асимметрией информации, может в процессе выполнения задания получать односторонний выигрыш и (или) увеличивать издержки принципала. По сути дела, агент присваивает имущество принципала или результаты его использования себе без уведомления об этом самого принципала.

Третья возможная проблема асимметрии информации связана с ситуацией **прямого вымогательства** агентом у принципала каких-либо привилегий. Она возникает в случае, если агент является высоко специфичным активом для принципала. Пользуясь своей властью над принципалом, своей «незаменимостью», агент может требовать уве-

личения доходов, создания вольготных условий труда, гарантий на случай увольнения и пр.

2.3.2.3. Способы снижения негативного влияния информационной асимметрии

Теория агентских отношений предлагает несколько способов решения проблемы «принципал-агент», которые представляют собой попытку побудить агента действовать в интересах принципала. Все их можно разделить на три условные группы. Как следует из функции личного вклада агента в результат работы (E), этот вклад можно увеличить:

- а) с помощью усиления контроля над агентом;
- б) с помощью усиления стимулов к эффективной работе агента;
- в) при комбинации первых двух способов.

Следует отметить, что любой из перечисленных способов воздействия на индивида влечет за собой рост издержек. Мало того, усиление стимулирования по сути не гарантирует целенаправленной деятельности агента в интересах принципала, пока последний не сможет контролировать результаты его работы. Однако объем контроля в сильной мере связан с эффективностью систем стимулирования.

Усиление контроля над агентом. Обеспечить оптимальную эффективность работы агента может только постоянный надзор за ним со стороны лица, нанятого принципалом, и обладающего такими же глубокими знаниями о работе агента, как и сам этот агент, кроме того, он должен обладать недюжими способностями психоаналитика, чтобы выявлять искренность намерений агента. В результате издержки на надзор резко возрастают и могут не окупаться повышением эффективности работы агента.

Прямой контроль над процессом и вовсе может быть недоступен в случае, если этот процесс нельзя наблюдать. Характерной в этой связи является умственная деятельность.

Для повышения эффективности контроля можно применять *выборочный надзор*. В этом случае сокращается число контролирующих лиц, так как каждое из них может наблюдать за работой нескольких агентов. Он применим, если труд агента носит неспецифический характер и легко наблюдаем. Данная форма контроля за процессом позволяет решать возникающие проблемы, не дожидаясь окончательных результатов работы, что придает ей большую гибкость и возможность

чутко отслеживать изменения ситуации. Кроме того, присутствие надзирателя создает внешнюю мотивацию агента, что делает его труд более эффективным при отсутствии сильных внутренних стимулов к труду.

Надзор за творческой деятельностью или за работой связанной с использованием специфических активов (и предъявляющей повышенные требования к компетенции) более эффективно осуществляется с помощью *контроля по результатам труда*. Контроль над результатами также может носить полный или выборочный характер. При полном контроле проверяется количество и (или) качество всех итогов деятельности агента, а при выборочном – лишь какой-либо их части. На сегодняшний день данный вид контроля наиболее распространен как во взаимоотношениях на рынке, так и внутри иерархических механизмов координации.

Необходимым условием контроля за результатами труда является возможность сравнения полученных результатов с какими-либо плановыми показателями или результатами в схожих видах деятельности. Основная проблема контроля результатов состоит в том, что выявление проблем запаздывает относительно момента их возникновения, что приводит несвоевременности применения рычагов управления.

Применение внешнего надзора (внешний аудит, тайный покупатель и пр.) позволяет решить проблемы круговой поруки коллективов агентов, снижающей эффективность внутреннего контроля, однако также обладает своим недостатком. Ведь внешний консультант не обладает знаниями о специфике предприятия, что снижает его возможности быть экспертом в оценке работы сотрудников, кроме того возникают риски распространения коммерческой информации и пр..

Рассматривая вопрос о **стимулировании** агента к действиям, направленным на достижение целей принципала, следует отметить, что оно также может принимать несколько форм, основные из которых:

- а) соревнование агентов;
- б) применение дифференцированных схем оплаты;
- в) введение системы залогов;
- г) создание коалиции агентов.

Форма стимулирования в виде **соревнования агентов** представляет собой развитие конкуренции между агентами. Результат, в данном случае, – не конкретные показатели выпуска, объемов про-

даж, издержек или качества продукции, а достижение наивысшего, относительно других агентов, уровня решения задач. Соревнование, в которое вступают агенты ради получения дополнительных вознаграждений, способно значительно повысить эффективность работы, так как контроль осуществляют сами задействованные в ней субъекты, которые внимательно наблюдают друг за другом. Таким образом, резко снижаются издержки контроля и повышаются стимулы к труду. Данная форма стимулирования хороша и тем, что она применима даже в тех случаях, когда трудно оценить вклад агента в результат или когда принципал не обладает информацией о реальных нормах выработки. Конкуренция между агентами уменьшает возможности отлынивания, поэтому итоговые показатели работы приближаются к максимальному соответствию с целями принципала.

Ограничения данной формы стимулирования связаны, во-первых, с *числом участников*. Их должно быть не менее двух, но и не слишком много, ведь при большом числе участников соревнования снижаются шансы каждого из них на выигрыш, что притупляет мотивацию человека.

Во-вторых, *конкуренция не способствует выполнению коллективной работы*. Агенты слишком разобщены, чтобы они могли эффективно работать вместе, «единой командой».

В-третьих, *соревнование агентов приводит к негативному отбору наиболее рискованных вариантов действий*.

В-четвертых, *многое зависит от системы ценностей самого агента*. Если возможность получения выигрыша, а тем более методы достижения результата, будут вступать в противоречие с целевыми установками агента, то данная стимуляция будет мало эффективна.

Применение **дифференцированных схем оплаты труда** является другим вариантом приведения в соответствие целей агента с целями принципала. Основная идея заключается в том, что работник получает максимальные стимулы к деятельности тогда, когда он получает весь предельный доход своего труда. Отсюда вытекает простейшее решение проблемы оплаты труда работника – его доход должен зависеть от результатов его деятельности. Схемы оплаты, соответствующие такой зависимости, называют *сдельными*. Сдельные формы оплаты повышают стимулы к труду, но в тоже время растут рискованные моменты деятельности агента, особенно, когда на результат сильное влияние оказывают непредвиденные обстоятельства.

Учесть трудовой вклад агента бывает достаточно сложно, требуется отделить то, что сделал именно он, от заслуг других участников работы, особенно если последняя носит командный характер (конвейерная сборка). Помимо этого нужно понять насколько благоприятствовали или противодействовали выполнению задачи случайные обстоятельства. Все это приводит к значительному усложнению расчета доходов агента и ставит две проблемы: рост издержек на проведение точного анализа трудового участия и снижение мотивации агента, который не способен понять всех тонкостей расчета, и поэтому теряет ощущение связи между оплатой труда и объемом произведенной работы. Поэтому большинство фактически наблюдаемых схем оплаты включают в себя достаточно небольшое число переменных.

Так как деятельность агента направлена на получение личного дохода, то возможны ситуации, когда максимизация этого дохода не означает максимизации прибыли фирмы или, в более общем виде, максимизации полезности принципала. Агент может небрежно относиться к имуществу предприятия, слишком интенсивно эксплуатировать оборудование и т.д. Часто возникает и **проблема уклонения от риска**, когда агент неоправданно завышает издержки на получение информации с целью снижения риска операций, по которым он получает вознаграждение, исходя из того, что эти затраты перекладываются на принципала и никаким образом не влияют на личные доходы или издержки агента.

Введение системы залогов является третьей формой стимулирования агента. В общем виде **залог** представляет собой какое-либо благо, которым агент может воспользоваться по истечении определенного времени, только в случае своего добросовестного поведения в отношениях с принципалом.

Наиболее частыми залогом являются денежные. Выходное пособие при уходе на пенсию, скупка фирмой принадлежащих менеджеру акций при уходе его с работы, выплаты компенсаций при увольнении все это виды залогов, получение которых зависит от того, насколько добросовестно вел себя агент по отношению к принципалу. Более сложной формой залога могут быть залоговые взносы путем инвестирования в фирму. Данная ситуация возникает тогда, когда в первые годы работы на предприятии агент получает доход ниже стоимости предельного продукта, а ближе к пенсии зарплата превышает

доходы от его трудового вклада. Залог может принимать и нематериальную, например репутационную форму.

Увеличение размера залога приводит к росту у агента стимулов к честному поведению, снижению уровня неправомочных действий. Однако слишком крупные залоговые суммы могут изменить мотивацию самого принципала. Ведь в этом случае при выдаче залога он одновременно теряет крупные денежные суммы. Естественно, что у принципала возникает желание найти злоупотребления в действиях агента даже тогда, когда они отсутствуют.

Создание **коалиции агентов** подразумевает под собой поочередное наделение агентов полномочиями принципала. Таким образом, принципал представляет собой одного из агентов, который получил более широкие полномочия на определенный срок. Ротация принципала приводит к положительной мотивации к использованию в отношениях между агентами достоверной информации, так как после переизбрания принципала возникает возможность доступа нового субъекта ко всему объему информации о фирме, что упрощает проверку действий предшественника. Упрощения процессов верификации, увеличение доступности информации приводит к снижению издержек контроля и укреплению доверия между членами коалиции. В результате возникают условия для кооперации агентов, что еще больше повышает эффективность деятельности группы.

Ограничения применения данной схемы стимулирования связаны с необходимостью достаточной однородности агентов, как по уровню компетентности, так и по системе целевых установок. Кроме того, группа должна состоять из достаточно небольшого числа членов, иначе стимулы к эффективной деятельности начнут пропадать в связи с нарастанием проблем «безбилетника» и потери чувства соответствия между трудовым вкладом и вознаграждением.

2.3.3. Теория прав собственности

В разделе 2.2.1 данной работы нами подробно рассматривалось значение норм и правил поведения агентов в формировании эффективных хозяйственных отношений. Базовыми нормами экономической деятельности являются права собственности. Все то, что говорилось о нормах в целом можно отнести и к правам собственности, но, являясь узловым элементом современной правовой системы, они

обладают рядом отличительных особенностей, которые и являются предметом обсуждения данного раздела.

Никакой обмен не возможен без отчуждения блага одним лицом и присвоения этого блага контрагентом. Однако в такой ситуации контрагент должен быть уверен в том, что лицо, которое предоставило ему данное благо, действительно имело права на это действие. Вне права собственности невозможны эффективные взаимоотношения агентов.

Распределение прав собственности не имело бы никакого значения в экономике, где отсутствуют трансакционные издержки. Данный тезис лучше всего раскрывается при рассмотрении теоремы Коуза.

2.3.3.1. Теорема Коуза

Суть теоремы Коуза состоит в том, что в отсутствии трансакционных издержек распределение прав собственности не оказывает сколько-нибудь заметное влияние на эффективность экономической деятельности. В другой интерпретации – в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны между собой.

Логику теоремы Коуза лучше всего пояснить условным примером. Допустим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот хозяина ранчо регулярно заходит на поля фермера. Когда отсутствует вмешательство государства, т.е. если закон разрешает фермеру и хозяину ранчо добровольно вступать в соглашение по поводу потравы, то тогда **не имеет никакого значения, несет хозяин ранчо ответственность за причиняемый им ущерб или нет.**

Допустим, фермер получает на своих полях 100 ц зерна, а стадо хозяина ранчо насчитывает 10 коров. Выращивание еще одной коровы обойдется ему в 50 долл., а ее рыночная цена при продаже составит 100 долл. Предельные убытки фермера от увеличения стада на одну голову будут равны 10 ц зерна, или в стоимостном выражении -- 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли). Случай явно экстернальный: социальные издержки равны 130 долл. (50 + 80), а социальная выгода от выращивания дополнительной коровы -- 100 долл. Ясно, что такое распределение ресурсов неэффективно. Но если хозяин ранчо должен возместить фермеру причиненный ущерб (80 долл.), то тогда, взвесив свою частную выгоду и свои частные издержки (стоимость выращивания плюс компенсация), он

откажется от решения об увеличении поголовья стада на одну единицу. **Частное соотношение издержки/выгоды совпадает с социальным, распределение ресурсов окажется эффективным.**

Однако, как показал Р. Коуз, ситуация будет совершенно симметричной и в том случае, если хозяин ранчо не несет никакой ответственности за потраву. Просто фермер предложит тогда хозяину ранчо «выкуп» за отказ от решения о выращивании еще одной коровы. Размер выкупа будет колебаться от 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от выращивания одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от продажи десятого центнера зерна). Отказ от такой сделки противоречил бы стремлению экономических агентов к максимизации своего благосостояния. **Исход оказывается тем же самым независимо от того, есть ли у фермера право собственности на взыскание убытков с хозяина ранчо или у хозяина ранчо есть право на беспрепятственный выпас скота на полях фермера.** Действительно, структура производства в обоих вариантах остается одинаковой: 100 ц зерна и 10 голов скота. Ресурсы распределяются по сферам, где они дают максимальную отдачу. В первом случае фермер имеет право вето на использование хозяином ранчо его полей, во втором - хозяин ранчо имеет право свободного пользования полями фермера. Тем не менее, **права собственности все равно переходят к той стороне, для которой они представляют наибольшую ценность.**

Итак, в отсутствие трансакционных затрат права собственности необходимы только для начального периода сделки, чтобы определиться с предметом сделки, однако *при наличии трансакционных затрат возникает еще два важных момента*, которые заставляют экономических агентов учитывать распределение прав собственности. *Сложности переговоров и личные амбиции контрагентов могут привести к невозможности заключения наиболее эффективных, с точки зрения общества, соглашений.* Кроме того, *на стадии реализации соглашения (ex post), детали распределения прав собственности могут повлиять на результаты хозяйственной деятельности агентов.* Все это является предметом рассмотрения теории прав собственности, однако перед исследованием проблем собственности необходимо более детально рассмотреть то, что же представляет собой право собственности.

2.3.3.2. Понятие права собственности

Основной характеристикой права собственности является его **исключительность**. Данный термин означает, что *никто не может пользоваться правомочиями собственника по своему усмотрению, кроме него самого*. Таким образом, если вещь принадлежит собственнику, то ни один экономический агент не может использовать ее без согласия собственника.

Существует два главных подхода к определению права собственности. В странах западной Европы и России доминирует концепция «естественного права», которая постулирует, что право собственности – есть естественное (изначально predetermined) и неделимое право любого индивида в отношении тех или иных благ и реализующееся через «триаду правомочий». Под триадой понимают правомочия владения, пользования и распоряжения вещью (рис.5.2).

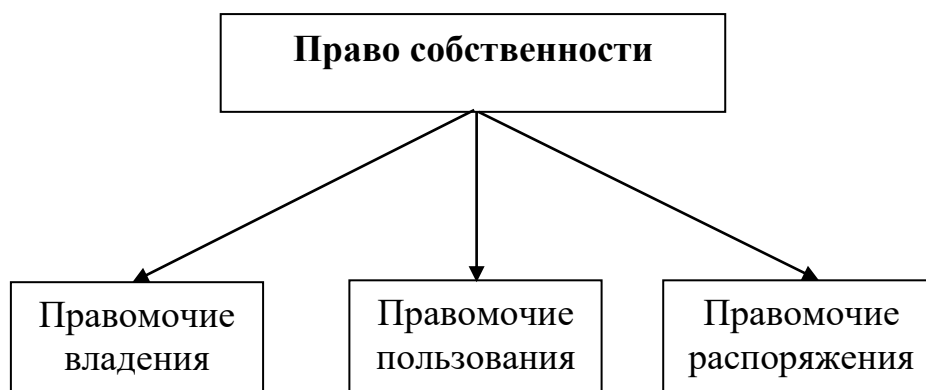


Рисунок 2.3.1. Триада полномочий

Правомочие владения представляет собой фактическое обладание вещью, удержание ее в своей власти. Правомочие пользования означает возможность извлечения из вещи полезных свойств и доходов по мере ее потребления. Правомочие распоряжения позволяет собственнику определять судьбу вещи (объекта собственности), путем совершения над ней юридических актов (продажа, аренда, дарение уничтожение вещи и пр.).

Так как реализация одним субъектом всех указанных правомочий в полном объеме может привести к снижению возможностей воплощения тех же полномочий другим субъектом в отношении принадлежащего ему блага, то естественно, что право собственности необходимо ограничивать. Скажем, реализуя право собственности на музыкальный центр, мы можем включать его на полную громкость,

однако это будет создавать помехи другим агентам целиком реализовывать их право собственности - например, на покой в их жилище.

Обычно при ограничении прав отдельных агентов стараются исходить из общественных интересов. При этом важность последних есть результирующая суммы множества частных предпочтений. Таким образом, ограничение собственности есть проблема выбора лучшей альтернативы.

Ограничения прав собственности могут носить характер технических, общегосударственных (режимных) и экономических.

Технические ограничения – это прямое изъятие из права собственности тех или иных полномочий. Они возникают исходя из существования императивных норм, т.е. норм, которые не подлежат изменению отдельными агентами. Примером императивной нормы может служить запрещение использования жилищного фонда в производственных целях.

Общегосударственные (режимные) ограничения – это ограничения на прочие права агентов, косвенным образом воздействующие на право собственности. Так, ограничение перемещения граждан путем введения прописки или регистрации при высоких издержках данных действий приводит к невозможности полного использования полномочий собственника. Раз человек не свободен в перемещении, то и блага, которыми он владеет, не могут быть использованы произвольным и наиболее полноценным образом.

Экономические ограничения - это добровольное ограничение прав собственности агентов при вступлении в экономические отношения. Данные ограничения связаны с диспозитивными нормами, которые дают субъектам право в заданных границах самим избирать степень взаимных требований. В частности, при найме человека на работу он добровольно ограничивает право собственности на свободное время и передает нанимателю право распоряжаться собой в некоторых пределах.

2.3.3.3. Размывание прав собственности

Несмотря на всю привлекательность для индивида идеи о незыблемости и неограниченности прав собственности, многие экономисты и юристы ставят под сомнение адекватность естественного права современным экономическим отношениям.

Проблема «принципал-агента» не позволяет собственникам в крупных корпорациях контролировать деятельность управляющих, что фактически приводит к передаче части полномочий владения использованием и распоряжения имуществом корпорации последним. Увеличение специфичности отдельных категорий наемных рабочих (программистов, технологов, консультантов) ведет к тому, что, в реальности, именно они получают право распоряжения и использования большей части активов фирмы.

В результате перечисленных процессов происходит так называемое «**размывание прав собственности**» под которым понимают распределение отдельных правомочий за различными экономическими агентами *без согласия собственника*. Другими словами размывание собственности происходит в том случае, *если не возможно обеспечить исключительный характер права собственности*.

Размывание собственности приводит к ослаблению стимулов к деятельности со стороны собственника. Мало кто захочет покупать автомобиль, если он не имеет навыков вождения, и фактическое право использования машины будет принадлежать Вашему старому другу, который обещал приехать к Вам на ней по первому требованию (правда живет он на другом конце города). Здесь неопределенность с основным полномочием собственника сводит на нет все стимулы к покупке.

В рамках неделимой «триады» правомочий проблемы сходные с приведенным примером плохо поддаются решению. В данном случае более привлекательными становятся нормы **общего права**, характерные для правовой системы Англии и США.

Право собственности в данной системе представляет собой не законодательно установленную целостность и неразрывность этого права, а набор из «10-12 различных правомочий собственника способных в разных сочетаниях одновременно находиться у различных лиц».

Наиболее полное определение права собственности, исходя из норм общего права, было выдвинуто английским юристом А. Оноре и состоит из 11 элементов. Первые три из них представляют собой повторение «триады» (право владения, право пользования и распоряжение или управление), остальные 8 можно охарактеризовать как расширение и развитие «триады» в условиях ограничений полноценного использования права собственности.

Четвертым элементом является право на доход, т.е. право на присвоение результатов использования (распоряжения) вещью. Пятый – право на «капитальную стоимость» - отделяет от права распоряжения права на отчуждение, потребление, изменение и уничтожение вещи. Шестой – право на безопасность, т.е. на обеспечение гарантий прав собственности. Седьмой – право на переход вещи по наследству или завещанию. Восьмой – бессрочность собственности. Девятый – запрещение вредного использования вещи (оказывающего негативное воздействие на окружение). Десятый – ответственность как возможность отчуждения вещи в уплату долга. И одиннадцатый – остаточный характер – ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо полномочий по истечению срока передачи или иным законным причинам.

Таким образом, право собственности модифицируется от некой неделимой совокупности прав в пучок правомочий, которым обладает собственник и который может быть передан по частям контрагентам.

2.3.3.4. Спецификация прав собственности

Исходя из такого многообразия правомочий и с учетом того, что каждое из них может принадлежать различным агентам, определение действительного (основного) собственника возможно по критерию количества конкретных правомочий, которыми владеет агент. Причем желательно, чтобы в круг полномочий входило хоть одно из первых пяти *ключевых* прав. Кроме того, если учесть технические, общегосударственные и экономические ограничения, то помимо номинального количества правомочий важна также степень реальной юридической силы каждого из них.

Применяя нормы общего права можно значительно упростить проблему стимулов отдельных собственников. Ведь теперь имеется возможность получить только те правомочия собственности, которые будут наиболее эффективно использоваться агентом, все другие права могут быть распределены между другими участниками обмена, в котором участвует объект собственности. Таким образом, достигается **спецификация прав собственности – процесс, позволяющий агенту исключить других субъектов из свободного доступа к своим правомочиям и справиться с проблемой размывания права собственности.** Помимо усиления стимулов, выгода от спецификации

прав собственности состоит в возможности повышения специализации агентов в реализации того или иного правомочия. Рабочие могут специализироваться на полномочии использования станков и инструментов, а менеджеры в распоряжении оборудованием и иными ресурсами фирмы.

Основы спецификации прав собственности заложены в законодательстве, которое определяет саму возможность и характер распределения правомочий собственников, их ограничения. Наиболее тонкая подгонка распределения прав собственности под условия конкретных сделок осуществляется путем подписания контракта между сторонами. Практически контракт можно рассматривать как обмен пучками полномочий. В результате такого обмена увеличиваются стимулы контрагентов, обеспечиваются гарантии выполнения соглашения.

2.3.3.5. Остаточные права контроля

Значение права собственности связано также с возможностью обеспечения гарантий проведения обменов между агентами с помощью «**остаточных прав контроля**». Рассматривая их *post* транзакционные издержки, мы отмечали, что их уровень плохо поддается прогнозу в связи с невозможностью учета в контракте всех случайных обстоятельств. Естественно, что в этом случае встает вопрос о гарантиях, которые могли бы снизить вероятность неблагоприятного развития событий.

Остаточные права контроля – это права агента использовать актив любым образом, если подобное использование не противоречит ограничениям, оговоренным в соглашении сторон. Эти права теснейшим образом связаны с правами собственности, с обладанием агентами теми или иными правомочиями.

Арендуя летнюю дачу, Вы можете прогуливаться по участку, жить в доме, собирать в нем друзей и пр. Однако вопросы строительства на участке беседки или прорубание в доме дополнительных окон для возможности наблюдать рассветы и закаты, скорее всего, останутся в компетенции владельца этой дачи и не могут быть решены арендатором без его согласия.

Одним из выводов, которые следуют из существования остаточных прав контроля, является то, что применение стимулов в виде перераспределения выручки от принципала к агенту должно подкреп-

ляться соответствующим изменением распределения прав собственности между ними. В противном случае, принципал сможет присваивать часть этой выручки, пользуясь остаточными правами контроля. Когда агент получает процент от прибыли, принципал может манипулировать издержками производства, искусственно завышая их в глазах агента. Так как последний не имеет прав на контроль за величиной затрат фирмы, он находится в состоянии неопределенности относительно его реального участия в распределении прибыли и стимулы к работе начинают снижаться.

Основной же вывод состоит в том, что знание об остаточных правах контроля позволяют владельцам этих прав значительно сокращать издержки ведения переговоров и обеспечивать гарантии выполнения соглашения в его интересах.

Вопросы

1. Трансакционные издержки и их роль в экономике.
2. Классификация трансакционных издержек по видам.
3. Классификация трансакционных издержек по времени возникновения и ее значение.
4. Атрибуты трансакций и выбор механизма координации
5. Проблема принципал-агента (информационной асимметрии) и ее значение для экономики.
6. Последствия информационной асимметрии
7. Пути решения проблемы информационной асимметрии.
8. Право собственности и подходы к классификации правомочий.
9. Теорема Коуза и ее значение для исследования экономических явлений и процессов.
10. Размывание и спецификация прав собственности и их влияние на характер и результативность экономических отношений.
11. Остаточные права контроля и их значение.

Упражнения

1. Когда Вам необходимо выбрать оптимальный объем выпуска фирмой своей продукции, будет ли он зависеть от того на основании какой теории (неоклассической или институциональной) Вы делаете свой выбор. Если да, то в чем будут состоять различия процесса принятия решения и окончательного ответа?

2. Объясните, почему повышение специфичности активов и неопределенности в экономических отношениях являются факторами, способствующими переходу организации трансакций на уровень иерархического механизма координации.

3. Объясните, каким образом частота трансакций, их общий объем и время на их осуществление влияют на характер отношений между агентами.

4. Почему контракты, носящие внутрифирменный характер, как правило, неполны относительно чисто рыночных соглашений?

5. Какое значение в экономических отношениях играют *ex ante* и *ex post* транзакционные издержки? Почему достаточно выгодная для агента сделка может быть им проигнорирована?

6. Торговой фирме необходимо провести маркетинговое исследование о рынке баранины в Санкт-Петербурге. Фирма должна принять решение: сделать эту работу самостоятельно или воспользоваться услугами маркетингового агентства.

Стоимость данного исследования в агентстве составляет \$6000. Причем производственные издержки опроса составляют: \$200 – печать анкет; \$1000 – оплата труда агентов, ведущих опрос; \$1000 – оплата ответов респондентов (заполняющих анкеты). Если фирма будет проводить опрос самостоятельно, то ее производственные издержки составят ту же величину.

Ниже представлены транзакционные издержки, которые может понести фирма при проведении опроса: постановка задач исследования – \$200; поиск и сравнение предложений агентств – \$400; заключение договора с агентством и проверка выполнения им работы – \$300; разработка фирмой плана проведения опроса и анкеты – \$1800; поиск и выборка аудитории для опроса – \$1500; отбор и консультации персонала для проведения опроса – \$500; обработка материалов и формулирование выводов – \$1500.

а) Рассчитайте сумму транзакционных издержек фирмы при выборе варианта: 1) самостоятельного проведения опроса; 2) обращения в агентство.

б) Определите уровень общих транзакционных издержек фирмы и агентства при проведении опроса с помощью последнего.

в) Каким должен быть выбор фирмы: проводить исследование самостоятельно или воспользоваться услугами агентства? Объясните свой ответ.

7. Предприниматель принимает решение о лицензировании нового вида деятельности – грузовых перевозок. Лицензия стоит 1500 руб. Кроме этого он прогнозирует следующие виды затрат.

Самостоятельное формирование пакета документов и их нотариальное заверение обойдется ему в 400 рублей, плюс работа, отвлекаемого на эти цели сотрудника (изучение требований лицензирования, работа по согласованию действий с государственным органом лицензирования), из расчета 60 часов, при ставке оплаты труда – 120 руб/час.

Услуги юридического агентства по лицензированию составляют 6500 рублей. На поиск конкретного агентства, заключение с ним договора и предоставление ему необходимой информации уйдет 200 рублей и 20 часов работы сотрудника фирмы предпринимателя, ответственного за лицензирование.

Определить, каким образом предпринимателю получать лицензию (воспользоваться услугами юридической фирмы или самостоятельно)? Чему равны транзакционные издержки получения лицензии при обращении в агентство и при самостоятельном ее получении? Какие факторы могут способствовать тому. Что предприниматель изменит свое решение относительно оптимального способа получения лицензии?

8. Опишите примеры. Когда проблема «принципал-агента» является одним из важных факторов экономических отношений. Какие сложности в налаживании взаимоотношений между партнерами могут возникнуть при наличии информационной асимметрии?

9. Бонусы представляют собой вознаграждение, выплачиваемое менеджером один-два раза в год за личные достижения и результаты деятельности предприятий в целом. С точки зрения теории прав собственности, в какой форме (денежной или какой-либо иной) нужно предоставлять данный вид вознаграждений?

10. Проанализируйте основные факторы, по уровню выраженности которых можно судить о степени проявления проблемы «принципал-агент».

11. «Залоговые формы контроля можно рассматривать как мощное средство, ограничивающее последствия информационной асимметрии между принципалом и агентом. Чем больше размер залога, тем эффективнее складываются взаимоотношения между ними». Оцените данную фразу.

12. Какими способами можно добиться снижения издержек, связанных с проявлением информационной асимметрии в следующих видах сделок:

- а) заключение договора о поставке продукции Вашему партнеру;
- б) поездка на остров Кипр с развлекательной целью;
- в) посещение адвоката.

Дайте по возможности более полный ответ в каждом случае.

13. Дайте рекомендации по устранению проблем недобросовестности и отлынивания от работы сотрудников, если Вы являетесь:

- а) владельцем сети ларьков;
- б) бригадиром, если у Вас в подчинении находится порядка 20 рабочих.

Тесты

1. Отметьте те характеристики трансакций, которые позволяют точно определить механизм координации, необходимый для проведения конкретной сделки:

- а) уровень трансакционных издержек.
- б) свобода принятия решений.
- в) степень принуждения и угрозы санкций при отказе от взаимодействия.
- г) использование цен и стоимости товаров, при взаимодействии агентов.
- д) существование определенных правил взаимодействия.

2. Что не относится к трансакционным издержкам:

- а) телефонные переговоры.
- б) зарплата рабочим.
- в) проведение маркетинговых исследований.
- г) реклама.
- д) оплата стоимости сырья и материалов.
- е) содержание бухгалтерии и юридического отдела.

3. Переходу рыночной трансакции во внутрифирменную способствуют (отметьте правильный (-е) ответ (-ы)):

- а) снижение уровня определенности на рынке.

б) снижение частоты трансакций на рынке.

в) увеличение специфичности активов, используемых при взаимодействии.

г) снижение уровня трансакционных издержек на рынке.

4. Трансакция это:

а) любая сделка, совершаемая экономическими агентами;

б) сделка, ведущая к обмену товарами, но не услугами;

в) издержки ведения переговоров;

г) издержки поиска информации.

5. Спецификация прав собственности - это:

а) процесс уточнения особенностей применения прав собственности в различных отраслях экономики;

б) процесс обеспечения исключительного характера прав собственности, часто заключающийся в закреплении отдельных правомочий за разными экономическими агентами;

в) процесс, направленный на то, чтобы собственник вновь обрел полноценный контроль над своей собственностью, т.е. обладал всей триадой правомочий владения, пользования и распоряжения;

г) процедура распределения полномочий в организации, чем больше организация, тем в большей мере специфицированы права собственности.

б. «Моральный риск» - это:

а) ситуация, при которой партнер, вступая во взаимодействие, опирается на личные качества контрагента;

б) ситуация взаимоотношений, при которой можно потребовать деятельность, которая противоречит системе ценностей человека;

в) вероятность событий, которые заставят человека действовать вне рамок общественной морали;

г) риск того, что совместное рациональное поведение станет невозможным в связи с наличием у контрагента строгих нравственных принципов.

2.4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКОВ

Основные понятия и определения

Эффективность производства – ситуация, при которой товар производится с минимальными удельными издержками.

Эффективность распределения – ситуация. При которой производятся только те товары и в тех объемах, которые соответствуют запросам общества.

Проблема безбилетника – возможность получения блага без оплаты его потребления или издержек производства.

Общественное благо – благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет и обладающее одновременно свойствами неделимости, неисключаемости и неконкретности.

Неизбирательность – свойство общественного блага, которое подразумевает, что потребление блага одним человеком не уменьшает возможности его потребления другими людьми.

Неисключаемость – свойство общественного блага состоящее в том, что ни один человек не может быть исключен из потребления блага, если он отказывается за него платить либо издержки такого исключения будут слишком высокими.

Фундаментальная трансформация – ограничение конкуренции на повторных торгах (требование покупателя к продавцам о необходимости инвестирования в специфичные активы на *ex ante* стадии (при первичных торгах), приводит к ограничению конкуренции со стороны продавца-победителя на *ex post* стадии (при возобновлении контракта)).

Значение института рынка для функционирования экономики чрезвычайно высоко. Само название «рыночная экономика» происходит от наименования данного способа взаимодействия между агентами. Из курса экономической теории мы знаем, что в условиях развитого рынка создаются условия для повышения эффективности производства и распределения ресурсов, что повышает возможности общества в увеличении материальной составляющей его благосостояния.

Черты, присущие рыночному механизму координации, были рассмотрены нами в начале второго раздела пособия. Об условиях, которые благоприятствуют использованию рынка, как способа организации взаимодействия агентов, мы говорили в разделе 2.3. Как отмечалось в этом разделе, рынок является более эффективным институтом, если проводимые трансакции имеют низкую степень специфичности, частоты и неопределенности. Кроме этого, общий объем трансакции должен быть относительно небольшим и проводиться они должны в достаточно сжатый промежуток времени. При этом стоит

отметить, что помимо перечисленных характеристик трансакций, условием применения института рынка, как и любого другого института, является обеспечение системы принятых в его рамках правил и норм. Особо здесь следует упомянуть необходимость защиты прав собственности и свободы действий экономических агентов.

Задачами этой темы являются:

а) анализ преимуществ рынка перед другими экономическими институтами (Почему рынок, в определенных обстоятельствах, более предпочтителен, чем иные способы организации взаимодействия?);

б) анализ ситуаций, при которых рынок является менее эффективным средством взаимодействия, нежели институты, построенные в рамках других механизмов координации (Какие сделки не могут осуществляться в условиях рынка? Где границы использования рыночного механизма координации?).

в) изучение механизмов снижения трансакционных издержек на рынках.

2.4.1. Преимущества рынка перед другими механизмами координации

Преимущества рынка в наибольшей степени проявляются в условиях развитого регулируемого рынка, для которого характерно большое количество контрагентов и устоявшаяся система правил их взаимодействия. Поэтому в рамках данного раздела, говоря о рынке, мы будем иметь в виду именно этот его тип. Неразвитые рынки и рынки с выраженным контролем со стороны покупателей или продавцов теряют часть своих положительных качеств, о чем мы более подробно поговорим в конце данной темы.

Считается, что рынок способен создать условия наиболее благоприятные для развития всего общества. Но помимо этого использование института рынка выгодно и отдельным экономическим агентам. Разберемся, какие же положительные моменты возникают для отдельных индивидуумов, организаций и общества в целом в результате применения рыночного механизма координации (табл. 2.4.1).

2.4.1.1. Выгоды от рынка для отдельных экономических агентов

Одним из важнейших достоинств рынка для отдельных экономических агентов, которое проистекает из самой его сущности, является **свобода и возможность самовыражения**.

Свобода действий, самостоятельность выбора рода, характера и специфики деятельности является достаточно значимым фактором для человека. Хотя значение этого права по разному оценивается отдельными людьми (см. табл. 2.4.2.) В таблице даны результаты опроса персонала российских фирм на предмет значимости для них свободы действий.

Таблица 2.4.1. Преимущества института рынка

Выгоды для отдельных агентов	Выгоды для общества
Свобода и возможность самовыражения	Максимизация материальной составляющей благосостояния
Сокращение затрат на организацию производства всей номенклатуры необходимых благ	Эффективность производства
Возможность углубления специализации агента и получения дополнительных доходов	Эффективность распределения
Уменьшение транзакционных издержек	

Таблица 2.4.2. Значимость свободы действий для различных категорий персонала

Группа персонала	Средний балл	Средняя дельта*	Значимость (в долях от 1)**
Руководители	6,00	-0,55	0,80
Менеджеры	4,68	-1,44	0,52
Специалисты	4,11	-0,90	0,35
Рабочие	3,74	-1,97	0,26

Оценка производилась по семибалльной шкале. 1 – низкий уровень свободы, 7 – максимальный.

* средняя разница между уровнем условий труда, созданных в фирме (графа "средний балл"), и условиями труда, которые устраивали бы респондентов

** доля ответов респондентов, для которых данные условия труда были высокозначимыми, определяющими

Наибольшее значение свободе придают руководители фирм, за ними следуют менеджеры. Если учесть, что именно эти люди в фирмах наиболее тесным образом взаимодействуют с рынком (находят клиентов, налаживают связи с партнерами), то становится понятным, почему последний воспринимается экономическими агентами как благо.

Для частных потребителей свобода выбора приобретаемых благ также имеет важное значение. Трудно себе представить, что покупатель был бы доволен тем, что ему диктовали, какой товар и в каком объеме он должен приобретать. Даже в условиях плановой российской экономики, несмотря на тотальный контроль над производством, существовал потребительский рынок. Многообразие потребностей человека делает крайне важным для него возможность выбора товаров и услуг, исходя из собственных предпочтений.

Вторым значительным достоинством рынка является **сокращение затрат экономических агентов на получение большинства необходимых для него благ** (в первую очередь материальных).

Каждый человек, а также любая организация потребляют огромное количество разнообразных товаров, ассортимент которых год от года возрастает. В связи с этим отдельный экономический агент в настоящее время просто не в состоянии производить самостоятельно все блага, в которых он нуждается.

Так, в современных магазинах средней величины ассортимент товаров повседневного спроса колеблется от 1,8 до 3,5 тыс. и более наименований. В крупных же торговых организациях количество товаров доходит до 7-8 тыс., а западным стандартом является номенклатура из 10-20 тыс. позиций. Одно только перечисление их заняло бы несколько часов. Ясно, что отдельный человек или даже крупная фирма не способны самостоятельно наладить производство всего этого разнообразия.

Рынок позволяет экономить на двух видах издержек, связанных с получением необходимых благ.

Во-первых – это материальные затраты. Даже если существует сама возможность производства блага отдельным агентом, за счет специализации и конкуренции, предлагаемые на рынке товары, как правило, дешевле, чем товары, производимые в самостоятельном порядке неквалифицированным образом.

Во-вторых, лицо или коллектив лиц, пользуясь рыночным механизмом, способны сэкономить на нематериальных затратах в виде времени, усилий и т.п.

Справедливости ради стоит отметить, что и в рамках фирмы достигается экономия сил и средств при производстве благ (см. п. 2.5). Однако в фирме достигается эффективность производства товаров, которые она производит. При этом под эффективностью понимается минимизация затрат и максимизация прибыли при выпуске тех или

иных благ. На рынке же, в первую очередь, достигается эффективность потребления, то есть с наименьшими затратами находится и приобретается товар или услуга наиболее подходящие запросам потребителя.

Благодаря тому, что используя рыночный механизм координации агенты экономят не только материальные затраты, но время, они получают возможность **углублять собственную специализацию** в том деле, в котором они преуспели. Свободные экономические субъекты путем накопления знаний, умений и опыта становятся более продуктивны в производстве.

Классическим примером здесь является организация булавочного производства, описанная А. Смитом. Посещение Смитом одной из мастерских показало, что производство булавок состоит из 18 отдельных операций. Все они выполнялись десятью работниками, причем каждый из них выполнял не более 3 операций. В результате мастерская производила 48 тыс. булавок в день, т.е. 4800 булавок на человека в сутки! Если же каждый человек самостоятельно выполнял бы все операции и не обладал достаточным опытом их изготовления, то результат производства был не более 20 булавок в день.

Эффективность разделения труда Смит связывал с тремя обстоятельствами:

- увеличение ловкости работника, при выполнении им отдельных операций;
- экономия времени на переход от одной операции к другой;
- возможность изобретения специализированного оборудования, которое еще больше повышает производительность труда.

Обычно этот пример приводится как довод в пользу внутрифирменной организации производства. Однако могли ли работники настолько специализироваться в своем производстве, если бы им необходимо было помимо булавок производить другие товары (одежду, обувь, пищу и т.д.)? Только наличие рынка этих прочих необходимых для жизни товаров позволяет производить на данной фабрике только булавки и ничего больше.

Итак, в связи с большей эффективностью своего труда, человек способен получать больший доход, что наравне с меньшими затратами на блага приобретаемые на рынке (второе из рассматриваемых преимуществ) позволяет ему повышать свое благосостояние.

Последнее из рассматриваемых преимуществ рынка для отдельных экономических агентов заключается в **сокращении транзакционных затрат**.

Пользуясь рыночным механизмом агенты экономят затраты на поиск и обработку информации. Кроме того, развитый рынок способствует снижению издержек заключения сделки и контроля за соблюдением соглашения.

Мы рассмотрели основные преимущества рынка для отдельных экономических агентов, теперь наша задача разобраться в том, **какие же выгоды получает от функционирования рынка общество в целом**.

2.4.1.2. Выгоды от рынка для общества в целом

Вопросы положительного влияния рынка на общество достаточно подробно разработаны в неоклассической экономической теории, поэтому в данном разделе мы лишь кратко изложим основные положения этой теории, касающиеся нашего вопроса.

Основной заслугой рынка является **увеличение благосостояния населения** и прежде всего материальной его составляющей.

Рынок способствует увеличению объема производимых благ при заданных объемах имеющихся в обществе ресурсов. Иными словами, используя рыночный механизм координации, общество получает возможность расширять номенклатуру и увеличивать количество производимых благ. Этому способствуют характерные для рыночного взаимодействия разделение труда, конкуренция, наличие мощных стимулов к деятельности агентов и снижение транзакционных издержек.

Увеличение благосостояния населения тесно связано с тем, что на рынке создаются условия для достижения эффективности производства и распределения благ.

Под **эффективностью производства** понимают **выпуск благ с наименьшими затратами**. Экономические агенты, стараясь преследовать свои интересы, должны одновременно удовлетворять и интересы партнеров, иначе ни одна сделка купли-продажи не может быть реализована. Для повышения вероятности заключения соглашения с покупателем продавец старается предложить ему наиболее выгодную цену. Конкуренция за потребителя приводит к снижению цены. Но назначение привлекательной для потребителя цены означает сниже-

ние прибыли продавца. Чтобы не допустить этого, продавец стремится снизить собственные издержки, что и приводит к достижению эффективности производства.

В идеальной модели совершенной конкуренции условием такой эффективности является равенство цены (P) и минимальных средних затрат (AVC):

Каким образом эффективность производства связана с повышением благосостояния всего общества? Во-первых, снижение цены позволяет при одинаковом уровне дохода потреблять большее количество товара. Во-вторых, снижение издержек по выпуску каждой единицы продукции свидетельствует о высвобождении из процесса производства некоторого количества ресурсов. Эти ресурсы могут быть направлены на увеличение производства других необходимых обществу благ, что также повышает уровень его благосостояния.

Кроме эффективности производства важную роль в повышении благосостояния общества играет **эффективность распределения ресурсов**. Она предполагает, что невозможно улучшить положение одного экономического агента без ухудшения положения какого-либо другого.

Потребитель, следуя собственным интересам, готов платить большую цену за тот товар, который позволяет в наибольшей степени удовлетворить его потребности. В результате, производители, которым удалось разработать такой товар, получают преимущество перед другими производителями на рынке ресурсов. Получая большую цену за свой товар, они способны заплатить и большую цену за использованные в процессе его производства ресурсы и, следовательно, отвлечь ресурсы от производства менее значимых для потребителей благ. В результате ресурсы в экономике направляются на выпуск именно тех товаров, которые приносят обществу максимальную полезность.

В условиях совершенной конкуренции эффективность распределения ресурсов наблюдается в случае равенства цены (P) и предельных издержек (MC):

Благосостояние общества связано не только с ростом производства конкретных благ. Кроме этого необходимыми условиями роста благосостояния являются увеличение разнообразия товаров и максимальное удовлетворение запросов населения. Эффективность распределения ресурсов как раз и обеспечивает такую возможность.

Все сказанное в данном разделе относилось к развитым рынкам, однако в реальности далеко не все рынки соответствуют этому критерию. По мере усиления рыночной власти со стороны покупателей или продавцов, при несовершенстве правил взаимодействия на рынке и невозможности контроля и защиты интересов сторон рынок утрачивает часть своих положительных черт.

В частности, увеличение рыночной доли производителя может приводить к монополизации рынка. В таких условиях у потребителя теряется возможность свободы выбора партнера, растут затраты на приобретение предлагаемых производителем благ, увеличиваются расходы на контроль выполнения поставщиком товара условий сделок и защите своих прав. Все это способствует тому, что черты отношений между партнерами постепенно меняются и начинают приобретать особенности, характерные для механизма «отношенческой» контрактации.

Подробнее о проблемах рынка и границах его применения мы поговорим в следующем разделе.

2.4.2. Провалы рынка

Как уже отмечалось, рынок способен эффективно налаживать обмен только определенными благами и при наличии благоприятных для его развития условий.

Задача данного параграфа заключается в том, чтобы рассмотреть границы применимости рынка, ответить на вопрос: «Что мешает рынку быть единственным механизмом координации деятельности экономических агентов?».

В разделе 2.3 мы рассматривали условия (атрибуты трансакций), которые благоприятствуют развитию института рынка. Нарушение этих условий ведет к необходимости перехода к новым правилам координации деятельности продавцов и покупателей, характерных для «отношенческой» контрактации и иерархии.

Однако бывают ситуации, когда атрибуты трансакций способствуют сохранению рыночных обменов между агентами со стороны спроса и предложения, однако эффективность их существенно снижается (сокращаются объемы предложения и повышаются цены, например). Происходит уменьшение благосостояния населения.

В подобных случаях, так же как и при изменении параметров трансакций, говорят о том, что рынок не справляется со своими функциями, возникают так называемые «провалы рынка».

Все провалы рынка можно разделить на три большие группы исходя из причин их возникновения (рис. 2.4.1).

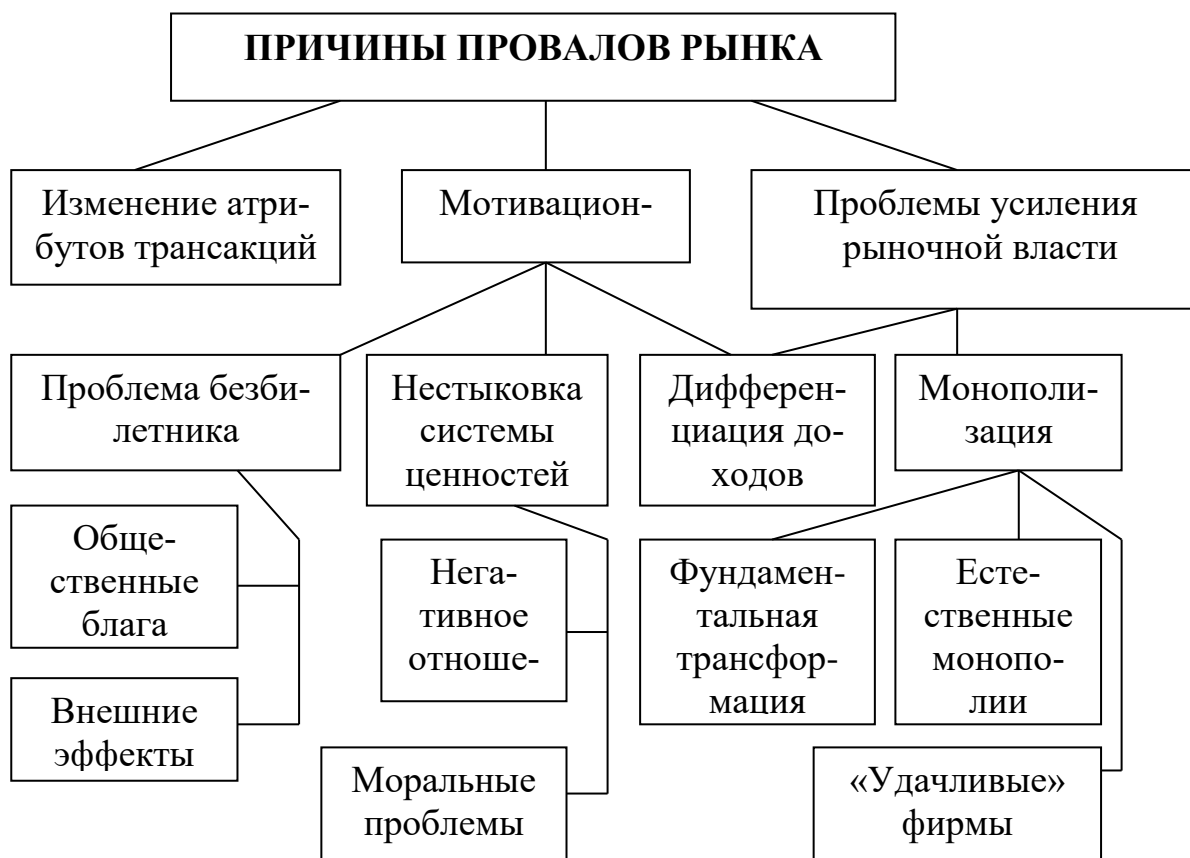


Рис. 2.4.1. Причины несовершенства рыночного механизма координации.

Первая группа причин – это **изменение атрибутов трансакций**, которые ведут к тому, что отношения между продавцами и покупателями переходят в плоскость использования механизмов «отношенческой» контрактации или иерархии. Влияние атрибутов трансакций на выбор того или иного механизма координации мы подробно разбирали в п. 2.3. Поэтому здесь лишь напомним, что повышение специфичности активов, неопределенности, частоты трансакций, увеличение ее объема и периода времени, в течении которого она проводится, являются условиями, которые благоприятствуют отказу от использования рыночного механизма и переходу к другим вариантам координации усилий.

2.4.2.1. Мотивационные проблемы рынка

Мотивационные проблемы, ограничивающие эффективность работы рынка связаны с тремя моментами:

- 1) несоответствие между системой ценностей человека и характером рыночного обмена;**
- 2) проблема безбилетника;**
- 3) дифференциация доходов.**

Первые две проблемы анализируются в данном разделе, проблема дифференциации доходов будет рассмотрена при изучении проблем усиления рыночной власти, так как она производна как от мотивационных факторов, так и от факторов монополизации.

Несоответствие между системой ценностей человека и характером рыночного обмена. В первую очередь данная проблема возникает у тех людей, которые выступают в роли продавца (товаров, труда и т.д.).

Внутренний мир индивида, его система ценностей может вступать в противоречие с требованиями внешних ограничений. Рынок обладает мощными стимулами, которые заставляют человека проявлять активность, инициативу, брать на себя риск. Только таким образом можно достичь определенного уровня доходов, а, следовательно, и потребления.

Однако, если проявление этих качеств вызывает у человека негативные ощущения, то он пытается найти способ, позволяющий сократить уровень их использования. В других терминах, если для человека издержки достижения результата высокосуществимы, то он старается снизить их (см. раздел 1). Для этого индивид прилагает усилия, чтобы найти такой способ координации, который позволил бы ему с меньшими затратами (нематериального порядка) достичь приемлемого уровня дохода и потребления. Одним из вариантов такого поведения может стать переход человека на работу в фирму (подробнее об этом мы поговорим в следующей теме).

Помимо возможного негативного восприятия мощных рыночных стимулов еще одной проблемой использования этого института для человека является моральный аспект деятельности.

По мнению части населения, причем иногда весьма значительной, предпринимательство является достаточно «грязным делом». Вступая на рынок в качестве предпринимателя не исключены ситуа-

ции, когда приходится лгать партнеру, подделывать документы, говорить неправду. В общем, проявлять оппортунизм в самом ярком его выражении. Некоторые статистические данные, оценивающие мнение населения о возможности «честного» предпринимательства приведены в табл. 2.4.3. Несмотря на имеющуюся положительную динамику, большинство респондентов в 2017 году продолжало считать, что «честный» бизнес в России вести скорее нельзя чем можно.

Если в системе ценностей честность, порядочность, прямолинейность и альтруизм являются приоритетными, то естественно ожидать, что многие люди не захотят пробовать себя в качестве предпринимателя.

Таблица 2.4.3. Как Вы думаете, можно ли сегодня в России вести честный бизнес, ничего не скрывая и никого не обманывая?

Вариант ответа	2007 г.	2017 г.
<i>Безусловно, да</i>	4	12
<i>Скорее, да</i>	17	29
<i>Скорее, нет</i>	40	37
<i>Безусловно, нет</i>	29	19
<i>Затрудняюсь ответить</i>	10	3

Источник: Предпринимательство и самозанятость в России. Пресс-выпуск ВЦИОМ № 3314 <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116082>

Рынок порождает и еще одну глобальную проблему. Погоня за потребителем, активное стимулирование сбыта путем рекламы или создания общественного мнения в отношении необходимости приобретения тех или иных благ порождает развитие в обществе склонности к неадекватному потреблению товаров и услуг. Человек старается изо всех сил потреблять все большее количество благ, так как такая идеология навязана ему самой сущностью рыночной экономики. Стремление к увеличению потребления приводит к потребности человека к более интенсивному труду для увеличения своих доходов, с одной стороны и индивидуализации членов общества, с другой. Люди зарабатывают свои доходы, чтобы тут же их тратить на те блага, которые если присмотреться, не так уж сильно необходимы им. Каждый в своей жизни не раз сталкивался с ощущением, что всех возможностей, которые предлагает тот или иной рыночный товар, они все равно не используют. Но, тем не менее, мы постоянно пытаемся приобретать блага с избыточными для нас функциями.

Бесконечная гонка за товарами и, как следствие, – отстранение отдельных членов или групп населения друг от друга, приводят к разрушению понимания общности, размежеванию экономических агентов. Даже не упоминая нравственные и социальные последствия таких процессов, **результатом такого положения вещей может явиться кризис доверия**, которого так не хватает для эффективного обмена. Постепенно создаются предпосылки для роста транзакционных затрат при вступлении во взаимодействие, так как нужно увеличивать расходы на проверку платежеспособности партнера, увеличивать размеры залогов и других гарантий лояльности сторон по отношению друг к другу. Кроме того, возникает необходимость в усилении влияния судебной и законодательной власти, что вызывает необходимость увеличения бюджетных расходов, а следовательно и налогового бремени. В результате выгоды от разделения труда на рынке могут нивелироваться ростом транзакционных издержек. В данном случае вопрос об эффективности рыночного механизма координации в том виде, в котором мы его знаем, становится далеко не однозначным.

Второй момент, связанный с мотивацией экономических агентов, – это **проблема безбилетника**. Она возникает в тех случаях, когда у агентов снижаются стимулы к оплате потребления или издержек производства какого-либо блага. Проблема безбилетника может проявиться, по крайней мере, в двух ситуациях: при производстве общественных благ и наличии внешних эффектов.

Под общественным благом понимают благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет и обладающее одновременно свойствами неделимости, неисключаемости и неконкретности.

Такие блага, как законодательство, обеспечивающее правовые основы взаимоотношений агентов, национальная оборона или защита окружающей среды, значительно отличаются от обычных частных благ, которые потребляет человек.

Основным отличительным свойством этих благ является **неделимость**. Частные блага могут потребляться индивидами в том количестве, которое им необходимо. В отличие от них общественные блага могут быть потребленными *только целиком*. Человек не может купить для своих нужд отдельную главу или статью гражданского кодекса, или два кубометра чистого воздуха на городских улицах. При

наличии таких благ он потребляет их в полном объеме, а при отсутствии – не может рассчитывать даже на малую его часть.

Если благо уже создано, то никто не может лишить человека возможности при необходимости потреблять его, не зависимо от того, заплатил он за пользование благом или нет (свойство неисключаемости). Ребенок, только что родившийся на свет, дышит чистым воздухом просто потому, что он находится на территории страны, где созданы (или сохранились) хорошие экологические условия.

Кроме этого благо, потребленное одним человеком, остается столь же доступным для любого другого (свойство неизбирательности). Иными словами общественное благо сохраняет свою целостность и стоимость независимо от количества потребителей. Если Вы воспользовались статьей 503 Гражданского кодекса РФ (права покупателя в случае продажи ему товара не надлежащего качества), то это нисколько не уменьшает возможности других агентов так же воспользоваться правами, оговоренными в данной статье. Получается, что предельные издержки (МС) потребления блага при появлении еще одного его потребителя равны нулю ($МС=0$), а каждый потребитель получает весь имеющийся объем блага. То есть любому новому потребителю благо достается абсолютно бесплатно и при этом не нужно производить дополнительное его количество.

Последнее означает, что совокупный объем спроса (Q_d) на общественное благо равен объему спроса на благо каждого заинтересованного лица (q_i):

$$Q_d = q_1 = q_2 = \dots = q_i$$

Графическое представление отмеченных положений иллюстрирует рисунок 6.2.

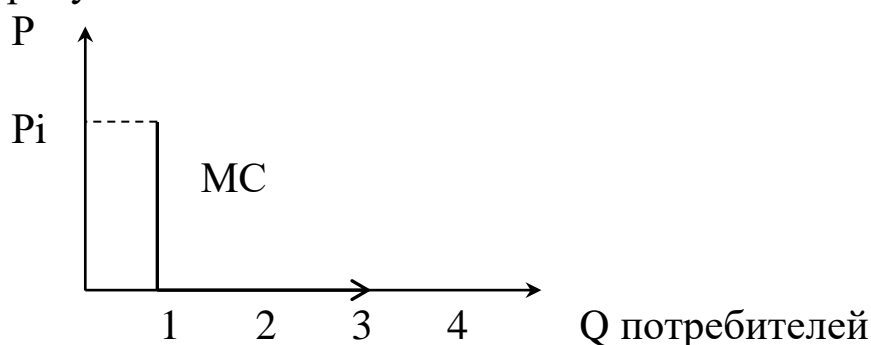


Рис. 2.4.2. Зависимость предельных издержек производства общественных благ от количества потребителей

На графике показано, что для первого потребителя предельные издержки производства блага (МС) равны его совокупной стоимости (Рi):

$$P_i = MC$$

Однако при увеличении количества потребителей, каждому следующему из них благо достается абсолютно бесплатно (МС=0).

Благодаря приведенным особенностям общественных благ, их потребители получают выгоду независимо от того, какие издержки они несут для их получения. Вследствие этого у потребителя появляются стимулы снизить расходы на закупку таких благ, а еще лучше и вовсе не платить за пользование ими. В данном случае и возникает проблема безбилетников, когда некоторое количество добросовестных потребителей должны оплачивать всю стоимость блага, которым потом будут пользоваться все остальные члены общества.

Наличие такой ситуации приводит к парадоксальному эффекту, при котором все понимают необходимость наличия блага, но никто не согласен за него платить. Для рыночного механизма эта ситуация патовая, так как в условиях отсутствия спроса невозможно наладить предложение любой продукции, не говоря уж о столь дорогостоящих вещах, как общественные блага. Даже если какой-либо экономический агент в сильной степени нуждается в таких благах, вряд ли он будет способен единолично оплатить все расходы, связанные с его производством. Следовательно, благодаря низкой заинтересованности потребителей в оплате общественных благ они просто не производятся на рынке.

Одним из следствий описанного парадокса является то, что **рынок не может возникнуть и существовать сам по себе без существования внешних механизмов, обеспечивающих его работу.** Ведь одним из условий нормального проведения рыночных транзакций является высокая степень их определенности, что обеспечивается нормальной работой системы правил, норм взаимодействия и защиты интересов сторон. Однако большинство норм (законы, традиции и пр.) являются общественным благом и поэтому не могут производиться в рамках рыночного механизма координации. Многие люди понимают необходимость наличия правового поля в стране, но возникает все тот же вопрос. Кто и в каком объеме должен платить за его создание?

Справедливости ради стоит отметить, что не все общественные блага являются полностью неизбирательными. Дороги, туннели, мосты, больницы имеют свои лимиты по объему потребителей, которые ими пользуются. Каждая дорога имеет свою пропускную способность, а оказание услуг в стационаре ограничено количеством коек. Когда спрос на эти блага превышает возможности предложения, то требуется увеличение объема этих благ (расширение проезжей части, строительство новой больницы и пр.). Такие блага **называют перегружаемыми**.

Перегружаемое общественное благо – это общественное благо, которое неизбирательно лишь до определенного уровня потребления, который имеет обозначение уровень перегрузки (Q_{ov}). В данном случае, график на рис. 2.4.2, принимает форму, изображенную на рис. 2.4.3.

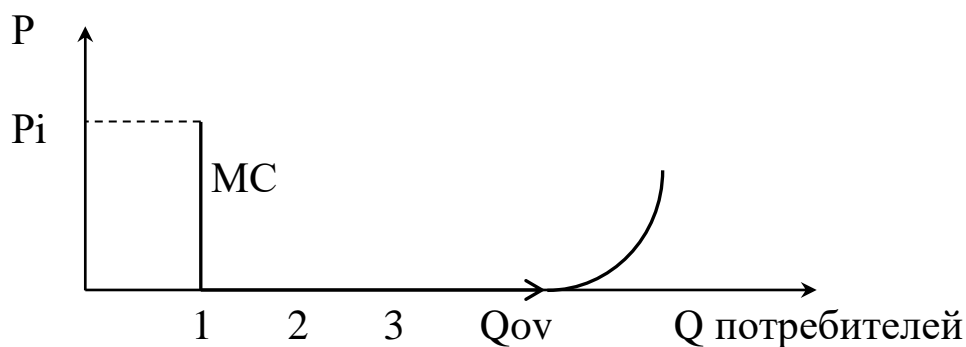


Рис. 2.4.3. Зависимость предельных издержек производства перегружаемых общественных благ от количества потребителей

В данном случае при достижении уровня потребления Q_{ov} требуются дополнительные затраты для удовлетворения запросов потребителей. Другими словами, предельные издержки по предоставлению блага дополнительному потребителю становятся больше нуля ($MC > 0$).

Тесно связанной с проблемой производства общественных благ является и проблема внешних эффектов.

Внешний эффект – это издержки или выгоды, которые получает экономический агент, не являющийся непосредственным участником какой либо транзакции.

Мы постоянно сталкиваемся с ситуациями, когда несем дополнительные расходы или получаем выгоду только потому, что отношения двух, не связанных с нами на прямую, участников экономической деятельности косвенно воздействует на нас. Завод, радующий

своих потребителей высококачественной продукцией, может одновременно наносить вред жителям окрестного городка в виде загрязнения воды или воздуха, а, следовательно, увеличивать их затраты на услуги здравоохранения. Строительство станции метро или крупного универсама рядом с Вашим домом увеличивает стоимость принадлежащей Вам квартиры. В период пика туристического сезона в городе могут вырасти цены на услуги кафе и ресторанов.

Во всех этих случаях логично было бы перераспределить доходы экономических агентов. При положительных внешних эффектах, когда сторонний экономический агент получает выгоду, необходимо, чтобы часть ее была передана участникам сделки, которая привела к получению этой выгоды. При отрицательном внешнем эффекте, когда агент терпит убытки, необходимо чтобы участники транзакции компенсировали ему связанные с их деятельностью расходы и неудобства.

Однако в реальности на рынке отсутствует мотивация, которая приводила бы к решению данного вопроса. Во-первых, как оценить возникший внешний эффект? Например, сколько стоит Ваша бессонная ночь, если рядом с Вами идет стройка и рабочие методично забивают сваи или долбят стены. Значительная доля субъективизма, не прямой характер воздействия, присущие внешним эффектам, не дают возможности точно оценить размеры упущенной выгоды. При этом затраты на расчет размера эффекта как правило составляют значительные средства.

Во-вторых, сложным вопросом является то, как обеспечить компенсацию отрицательного внешнего эффекта или каким образом заставить экономического агента «делиться» преимуществами, полученными в результате положительного внешнего эффекта?

Отсутствие рыночных рычагов воздействия на получателя выгоды от внешнего эффекта приводит к той же проблеме безбилетника, о которой мы говорили ранее. Вообще внешние эффекты и общественные блага практически всегда неразрывно связаны между собой.

2.4.2.2. Проблемы усиления рыночной власти

Следующая группа проблем функционирования рынка – **усиление рыночной власти одного из участников**. Под рыночной властью понимают возможность диктовать условия сделки одним из ее участников.

В данном разделе мы проанализируем усиление рыночной власти со стороны производителей блага, то есть монополизацию рынка, хотя выводы, которые будут нами сделаны, полностью пригодны и для ситуации монополии (наличия на рынке одного покупателя).

Дифференциация доходов населения. Из схемы на рис. 2.4.1 видно, что монополизация рынка, с одной стороны, и мотивационные проблемы, с другой, приводят нас к необходимости решения вопросов, связанных с **дифференциацией доходов населения**.

Действительно, если какой-либо экономический агент вытесняет других агентов с рынка, то нарастает неравномерность в распределении доходов среди участников рыночных отношений. Фирмы, неспособные наладить эффективный выпуск продукции, теряют свои рыночные позиции и получают меньший уровень доходов, чем более «удачливые» фирмы. В результате рабочие, менеджеры и собственники в последних организациях получают больший доход, чем в первых. Кроме того, рост рыночной власти повышает возможности производителя увеличивать цену на свою продукцию, так как на рынке уменьшается конкуренция и возможности покупателя к выбору альтернативных благ. Контролирующая рынок фирма начинает получать экономическую прибыль, что говорит о несправедливом распределении доходов между покупателями и продавцом.

Мотивационные проблемы рынка, способствующие отсутствию достаточного количества экономических агентов для активной конкуренции между ними, усиливают процесс дифференциации доходов, позволяют получать бóльшие средства тем людям, кто более лоялен к риску, не боится нововведений и умеет организовать работу подчиненных.

Результатом всех перечисленных процессов является рост дифференциации доходов населения, т.е. неравномерное их распределение в обществе. Понятно, что уравниловка в получении доходов приводит к снижению стимулов к трудовой деятельности как у работающего человека, так и у неработающего. Однако слишком высокая степень различий в уровне дохода также не приводит к положительному результату. Лозунг «кто не работает, тот не ест» дает сбой.

Неимущие граждане по мере своего обеднения или по мере все большего обогащения состоятельных слоев населения постепенно меняют свою систему ценностей. Видя непреодолимую общепринятыми способами разницу в доходах эти люди либо вступают с более богатыми согражданами в открытое противостояние (забастовки, ми-

тинги, грабежи, разбой), либо изменяют (понижают) свои запросы в удовлетворении потребностей, пытаются скрыться от окружающего мира (побирательство, попрошайничество, алкоголизм, наркомания и пр.). Все эти факты приводят к нехватке рабочей силы и потере ее квалификации, необходимости дополнительных затрат имущих слоев общества на поддержание правопорядка в стране и борьбу с эпидемиями. При определенном размере дифференциации доходов эти затраты становятся очень существенными и ставят под вопрос саму возможность дальнейшего функционирования рынка.

Сам рынок с данной проблемой справиться не может, так как у отдельного состоятельного гражданина слишком слабые стимулы к передаче части своих доходов более бедным слоям населения. Ведь его вклад может быть почти не виден на фоне общей картины неравенства. Сравнивая издержки и выгоды от этого действия, большинство людей не станут его предпринимать.

По сути дела, недопущение слишком сильной дифференциации доходов среди населения страны является вариантом общественного блага, так как выгоды от этого получают все, а желающих заплатить за него (добровольно поделиться своими доходами) найдется немного.

Монополизация рынков. Усиление рыночной власти приводит не только к проблемам дифференциации доходов населения, но и к вопросам о возможности максимального удовлетворения запросов потребителей (заказчиков). Как отмечалось в схеме на рис. 2.4.1, монополизация рынка, приводящая к подобным эффектам, формируется тремя основными путями.

Во-первых, монополия может возникнуть естественным путем при развитии рынка.

В условиях конкуренции фирмы вынуждены производить тот товар, который наиболее востребован потребителем. Иначе они сталкиваются с отсутствием спроса на свой товар, теряют долю рынка и либо прекращают деятельность, либо изменяют ее в соответствии с запросами покупателей. Как правило, конкурентная война может быть выиграна с помощью следующих средств:

- разработка «ноу-хао», то есть принципиально новых продуктов, способов их производства, организации бизнеса и т.д;
- дифференциация товара (придание товару набора потребительских свойств, отличных от товаров конкурентов);
- рекламная деятельность;

- лоббирование интересов фирмы в государственных органах и пр.

В итоге эволюция рыночных отношений рано или поздно приводит к тому, что на рынке остаются только наиболее **«удачливые» фирмы**. Поначалу это хорошо для потребителей, но в дальнейшем по мере уменьшения количества «выживших» в конкуренции фирм у них остается все более узкое поле выбора. В максимуме может возникнуть ситуация, при которой одна из таких «удачливых» фирм полностью вытеснит с рынка других конкурентов. Возникает монополия.

Так как конкурентов у монополиста нет, то стимулы к постоянному изучению потребительского спроса постепенно снижаются. Уменьшается дифференциация товара, его потребительские свойства усредняются и уже не способны в полной мере удовлетворить запросы потребителей. Таким образом, снижается удовлетворенность покупателей от приобретаемого товара.

С другой стороны, отсутствие конкурентов, понижает стимулы монополиста к снижению себестоимости продукции. Раз он может контролировать цены на свой товар, то издержки производства перестают играть важную роль в процессе выпуска продукции. Это приводит к неэффективному распределению и использованию ресурсов, что сужает возможности рынка в производстве дополнительных единиц благ при имеющихся ресурсных ограничениях. Следовательно, потребитель не получает не только нужных ему свойств товара, но и сталкивается с уменьшением максимального количества их потребления.

Вторая причина, которая приводит к формированию монополии – **положительный эффект от масштаба**.

В некоторых отраслях промышленности снижение средних издержек производства с увеличением объемов выпуска продукции происходит постоянно. При этом **возможность потребления благ по минимальной цене обеспечивается только в том случае, если на рынке присутствует единственная фирма. Возникает естественная монополия** (рис. 2.4.4.).

На рисунке 2.4.4. изображен график кривой долгосрочных средних издержек фирмы (LAC). Объем спроса всех потребителей в отрасли равен Q_d . Мы видим, что если на рынке действует одна фирма, то она способна предложить покупателю товар по цене P_1 . Если на том же рынке будет действовать две одинаковых фирмы, то объем

спроса для каждой из них составит $Q_d/2$, то есть снизиться в два раза. В результате, они смогут поставлять на рынок продукцию только по цене P_2 , которая явно **выше минимально возможной цены P_1** в случае присутствия на рынке единственного продавца.

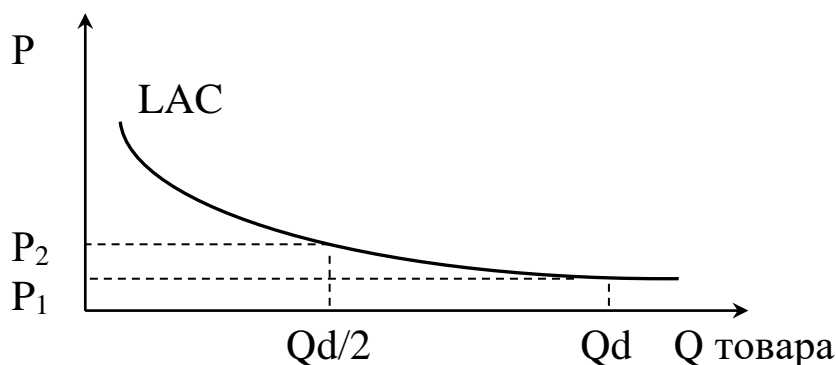


Рис. 2.4.4. Обоснование возникновения естественной монополии

Условия для создания естественных монополий обычно складываются в тех отраслях, производство продукции в которых связано с большими постоянными издержками, строительством сетей доставки продукта потребителям (трубопроводная система, отопление, железные дороги, электроснабжение и пр.).

Несмотря на кажущуюся выгоду для потребителя создания естественной монополии в таких отраслях, на деле само возникновение монополии приводит к тем же проблемам, что и в примере с «удачливыми» фирмами.

Фундаментальная трансформация. Третий вариант формирования условий, способствующих усилению рыночной власти отдельной фирмы - это явление, которое Оливер Уильямсон назвал «**фундаментальной трансформацией**».

Неоклассическая экономическая теория говорит о том, что на конкурентном рынке (то есть там, где присутствует множество поставщиков товара) покупатель может выбрать наиболее эффективного с его точки зрения партнера в результате торгов с каждым из них. Однако проблема заключается в том, что бывают ситуации, когда **при необходимости проведения вторичных торгов (повторной закупке блага через некоторое время) покупатель сталкивается с ограниченными возможностями выбора контрагентов.** Данная ситуация складывается в том случае, когда проведение сделки связано с необходимостью инвестиций в специфичные активы.

Когда используемые в отношениях между агентами активы неспецифичны, то сделка между покупателем и одним из продавцов не

уменьшает шансы других продавцов при повторных торгах добиться заключения соглашения с кем-либо из них. Покупка ручки или колбасы в одном из магазинов еще не говорит о том, что следующая покупка данных товаров так же будет происходить в том же месте.

Другое дело, когда для выполнения контракта продавцу приходится вкладывать средства в специфические активы. В этом случае поставщик, выбранный из ряда конкурентов в первых торгах, обладает большими преимуществами перед остальными по причине того, что он уже обладает специфичными для данной сделки ресурсами. В результате при организации вторичных торгов повторное заключение контракта с тем же поставщиком становится, по меньшей мере, более вероятно.

Таким образом, **требование покупателя к продавцам о необходимости инвестирования в специфичные активы на *ex ante* стадии (при первичных торгах), приводит к увеличению шансов продавца-победителя на *ex post* стадии (при возобновлении контракта). Это явление и называется фундаментальной трансформацией.**

Преимущества продавца–победителя в первичных торгах перед проигравшими в них в момент проведения вторичных торгов состоит не только в простых капитальных вложениях, которые сделал победитель после подписания первого договора. Специфичные материальные активы предполагают и необходимость создания специфических человеческих активов, адаптированных для их использования.

Немаловажным моментом здесь является и то, что между продавцом и покупателем могут возникнуть персонифицированные, а иногда и неформальные отношения, которые способствуют усилению зависимости между ними, приводят к снижению трансакционных издержек обмена. Директора фирм узнают друг друга, начинают понимать взаимные нужды. Бухгалтера и менеджеры адаптируются к взаимной работе, привыкают к методам принятия решений партнером. В результате специфичность человеческих активов еще больше увеличивается, растет соответствие участников сделки друг другу и доверие между ними.

Особенно ярко фундаментальная трансформация проявляется в **торгах за монопольную франшизу**, под которыми понимают передачу продавцом покупателю монопольного права заниматься какой либо деятельностью. К таким сделкам относится разрешение властей

небольшого по величине города по введению в нем сети кабельного телевидения.

Специфическими материальными активами при этом является оборудование для телевидения и создание системы кабелей, подводящих телесигнал к жилым домам. Фирма, приобретающая право на создание этой сети на первичных торгах, в дальнейшем имеет преимущества перед конкурентами уже потому, что данная сеть к моменту вторичных торгов будет ее уже создана, а следовательно, она сможет предложить лучшие условия и нового соглашения.

Кроме того, совместная работа властей города и персонала фирмы-победителя в период формирования сети и ее функционирования ведет к повышению квалификации сотрудников и взаимной адаптации сторон. Доверие между властями и фирмой еще более усиливается, если стороны сумели найти взаимовыгодные решения при возникновении непредвиденных ситуаций, которые плохо прогнозировались на *ex ante* стадии (рост населения городка или ремонтные работы по замене канализационных сетей, приводящие к повреждениям телевизионных кабелей и пр.).

Естественно, что когда встает вопрос о проведении вторичных торгов за продление права осуществления кабельного телевидения в городе, первоначальный победитель снова получает преимущества перед своими конкурентами.

Итак, в результате фундаментальной трансформации происходит постепенная монополизация отношений между заказчиком и исполнителем, что через некоторое время может негативно сказаться на эффективности работы исполнителя, как и при любой другой ситуации усиления рыночной власти.

2.4.3. Методы снижения трансакционных издержек при использовании рыночного механизма координации

В предыдущем параграфе стало ясно, что рынок не всегда справляется со своими функциями эффективного распределения ресурсов и благ. Теоретически в связи с ростом трансакционных издержек в этих ситуациях должны происходить подвижки в направлении смены механизма координации. Но так как смена механизма координации обычно требует достаточно большой информации и сама по себе является трансакционнозатратной, то прежде чем принять такое решение, нужно проанализировать, какими возможностями по сни-

жению уровня трансакционных издержек обладает сам рынок. Как правило, они связаны с модификацией системы норм и правил, принятых в рамках данного механизма. При этом следует отметить, что все эти модификации придают рыночным отношениям некоторые черты характерные для «отношенческой контрактации».

О некоторых общих методах снижения трансакционных затрат при взаимодействии агентов мы уже говорили в теме 2.3, когда рассматривали проблему «принципал-агента».

К методам снижения трансакционных издержек, обладающим в условиях рыночного механизма координации своей спецификой относятся следующие:

- **Посредничество.**
- **Создание специализированных рынков (биржи, аукционы).**
- **Объединение продавцов в месте продажи**
- **Реклама.**
- **Дифференциация товара.**
- **Использование неформальных процедур.**
- **Регулирование деятельности со стороны государства.**

Институт посредничества на рынке необходим в тех случаях, когда продавец обладает по отношению к покупателю специфичностью местоположения или обладает специфичным товаром.

За редким исключением люди не покупают хлеб на хлебокомбинате, а молоко на молокозаводе, и дело здесь не только в транспортных расходах. Ведь сам процесс покупки товара у производителя связан с гораздо большими трансакционными издержками, нежели покупка таких товаров в магазине. Здесь Вам будет нужно не просто пробить чек, а заключить договор с фирмой; скидывать заявки на покупку товара; оформлять накладные и счета-фактуры; стоять в очередях в кассу в бухгалтерию, на склад и оформлять пропуска на выход или выезд с предприятия.

Если же сам производитель захочет продавать товар конечному покупателю в месте его проживания, то он столкнется с необходимостью управлять множеством торговых точек, поддерживать ассортимент товаров, которые он не производит, внимательно отслеживать запросы каждого покупателя в отдельности.

И тот и другой варианты приводят к слишком высоким трансакционным издержкам. Поэтому выходом из данной ситуации является наличие между производителем и конечным покупателем посредни-

ка, который упрощает процесс обмена как для продавца, так и для потребителя. Покупателю становится проще осуществить покупку. Уменьшаются затраты времени и сил, товар можно приобрести в непосредственной близости от себя. У производителя снижаются транзакционные затраты по заключению договоров и контролю за их выполнением (снижается их число), уменьшаются управленческие расходы, дешевле обходится сбор информации о потребностях конечных потребителей.

Специфичность товара так же создает основу для использования посредников при его продаже. Так, в торговле недвижимостью посредники обеспечивают концентрацию информации в одних руках, откуда ее могут воспользоваться как продавцы, так и покупатели жилья. Самостоятельный поиск квартиры или загородного дома может отнять массу времени, так как данные блага относятся к высокоспецифичным, и, следовательно, требуют достаточно серьезных знаний о предмете сделки, а информация об их наличии слишком рассеяна.

Другим методом снижения транзакционных издержек на рынке и концентрации продавцов и покупателей является **создание специализированных рынков**.

Продавцы и покупатели специфичных активов объединяются в одном месте с целью облегчения проведения сделок, снижения уровня неопределенности, затрат на поиск информации, заключение соглашения и его юридической защиты. К таким специализированным рынкам можно отнести аукционы и биржи. Создание четких, единых правил взаимодействия между участниками этих рынков, оговаривание места и времени проведения торгов способствует снижению транзакционных издержек, а иногда создает саму возможность сделки (недоверчивый человек вне аукциона мог бы отказаться от покупки картины Рембрандта или запонки, принадлежавшей кому-то из пятерки «Битлз»).

Близким к предыдущему способу повышения эффективности работы рынка является **объединение продавцов в месте продажи**.

В данном случае продавцы объединяются в определенном месте, чтобы привлечь покупателя разнообразием товаров собранных в одном месте или найти покупателя в местах его вероятного местонахождения.

Примером такого объединения могут быть базары. На них потребитель получает возможность выбрать не только из разнообразия

товаров (как в магазине), но и из разнообразия продавцов. В результате, экономится время и повышается определенность выбора.

Аналогичным примером в более респектабельном виде может выступать такой торговый комплекс Санкт-Петербурга как «Мебель-Сити», где под одной крышей собрались большинство представителей фирм-производителей мебели. Ведь мебель – достаточно специфичный актив, и получение информации о ее производителях и ассортименте товаров без существования таких центров было бы дорогим удовольствием.

В некоторых случаях целесообразнее объединяться не с продавцами сходной продукции, а с продавцами, которые продают товар той же категории населения, что и Ваше предприятие. Например, отделения страховых агентств, занимающихся страхованием автогражданской ответственности, открываются в пунктах приема платежей за переговоры по сотовым телефонам. Владельцы этих телефонов ежемесячно оплачивают свои счета и следовательно постоянно сталкиваются со страховым агентом, а ведь у многих из них есть собственные автомобили

Снизить транзакционные издержки покупателя на рынке можно и с помощью такого средства, как **реклама товара**. Реклама - мощное средство неценовой конкуренции, позволяющее фирме привлекать к себе покупателя. Она снижает издержки поиска информации, неопределенности покупателя, повышает доверие к продавцу (хотя в некоторых случаях и напрасно).

Упрощая процесс организации обмена, реклама приводит и к еще одному эффекту. Она не просто увеличивает спрос на товар рекламируемой фирмы и снижает спрос на продукцию не рекламируемой. Реклама, снижая транзакционные издержки покупателя, создает дополнительный спрос на товар или услугу. Доступность информации о наличии блага на рынке создает предпосылки для отказа потребителя от самостоятельного его производства.

Так, отсутствие информации о фирмах, проводящих маркетинговые исследования, может заставить предприятие проводить эти исследования самостоятельно. Когда же информации об этих фирмах достаточно и она легко доступна, то предприятие может воспользоваться их услугами, то есть сменить внутрифирменный механизм координации данной транзакцией на рыночный.

Сходным по своему воздействию на потребителя является **дифференциация товара**, под которой понимают придание товару отли-

чительного от товаров конкурентов набора потребительских свойств. Возможность выбора потребителем необходимого именно ему товара упрощает контрактный процесс, облегчает переговоры и сокращает время принятия решения о покупке потребителем.

Помимо этого, опять же возникает вероятность появления на рынке дополнительных покупателей. Представим себе, что человеку необходимо закупить кухонную мебель. Если предлагаемая на рынке мебель не отличается разнообразием, то он может не найти предметов, которые удачно вписываются в конфигурацию его кухни. В результате, не найдя удовлетворительного решения проблемы на рынке человек может прибегнуть к самостоятельному изготовлению мебели. Когда же на рынке присутствуют фирмы, предлагающие изготовление мебели под заказ с различными цветовыми гаммами и вариантами отделки, то возникает возможность превращения человека в рыночного агента. Так как трансакционные издержки рыночной сделки в данном случае могут быть ниже чем те же издержки, при организации самостоятельной работы.

При наличии существенной информационной асимметрии и повышении неопределенности на рынке создаются условия для роста трансакционных издержек (см. гл.4,5). В такой ситуации, для повышения доверия к агенту со стороны принципала, последний может воспользоваться **неформальными процедурами** при совершении сделки. Они заключаются во вступлении с агентом в неформальные отношения или использовании неформальных норм проверки личных качеств агента.

Если Вам понадобилось починить компьютер, а сами Вы компьютеры видели только снаружи, то возникает необходимость прибегнуть к услугам специалиста. Чтобы создать атмосферу доверия между вами можно прибегнуть к организации встречной услуги. Например, захватить его с работы и привезти к себе домой на своем автомобиле или накормить проголодавшегося за день специалиста. В результате, помимо чисто деловых отношений между вами могут возникнуть и моральные обязательства, которые затруднят оппортунистическое поведение агента.

Для выбора агента вы можете воспользоваться советами Ваших друзей или знакомых, которые сталкивались с той же проблемой, что и Вы. Выбор человека, который будет делать в Вашей квартире ремонт или фирмы по сервисному обслуживанию бытовой техники, часто происходит при помощи опроса круга знакомых и выяснения то-

го, какие агенты справлялись с поставленной работой, а при работе с какими из них возникали проблемы.

Последним из рассматриваемых способов снижения транзакционных издержек на рынке является **регулирование рыночной деятельности государством**.

Подробнее о деятельности государства мы будем говорить в главе 9. Здесь лишь отметим, что создание государством таких общественных благ, как законодательство, судебная система, стандартизация приводит к облегчению рыночных обменов увеличению доверия участников рынка друг к другу, происходит снижение издержек сбора и обработки информации, измерения, ведения переговоров, издержек оппортунизма.

Государство может и непосредственно вмешиваться в процессы ценообразования на рынке, что может позволить покупателям приобретать товары по более дешевым ценам и, следовательно, увеличивает, с известными ограничениями, распространенность рыночных обменов.

Вопросы

1. Преимущества рынка перед другими механизмами координации.
2. Провалы рынка.
3. Фундаментальная трансформация.
4. Механизмы снижения транзакционных издержек при использовании рыночного механизма координации деятельности.

Упражнения

1. В чем заключаются положительные стороны рынка, если рассматривать его с точки зрения отдельного экономического агента?
2. Работа адвокатов и психологов крайне специфична. Высокая асимметрия информации между заказчиками этих услуг и исполнителями заставляет первых относиться к работе вторых с недоверием. Однако объединиться в иерархию (фирму) для поднятия своего авторитета специалисты не могут, так как в данных отраслях присутствует отрицательный эффект от масштаба. Как с помощью формальных институциональных структур решить проблему недоверия между специалистами и клиентами?
3. Предполагается, что рынок позволяет эффективно налаживать производство и распределение частных благ. Проанализируйте тенденции развития рыночной экономики, которые могут привести к снижению эффективности рыночных обменов с точки зрения удовлетворения материальных потребностей общества.

4. Какие методы снижения транзакционных затрат при выборе рыночного механизма координации Вам известны? Опишите случаи применения каждого из них.

5. Можно ли рассматривать ограничение производителями количества своих дилеров и предъявление к ним строгих требований по обслуживанию клиентов, поддержанию сервисной службы, участия в продвижении инновационных товаров исключительно как проявление их рыночной власти (монополизации рынка)? Поясните свой ответ.

6. Поясните, каким образом реклама или дифференциация товара приводит к большей распространенности рыночных обменов в экономике в целом.

7. Опишите положительные черты института посредничества. Каковы, по Вашему мнению, границы его применения? Опишите примеры из современной экономики, когда производители осуществляют прямые продажи своих изделий, попытайтесь объяснить, почему так происходит.

8. «Если бы удалось эффективно ограничивать деятельность монополий или не допускать их появления, то рынок являлся бы самым эффективным механизмом координации экономической деятельности». Оцените справедливость данной фразы.

9. Крупная корпорация устраивает тендер по поставке и внедрению в ее рамках автоматизированной системы управления. Предполагается, что срок договора с победителем составляет один год. В течение этого времени фирма-победитель осуществляет сервисное обслуживание системы. С целью недопущения оппортунистического поведения поставщика аналогичные тендерные торги будут проводиться через год. Тендер выигрывает фирма, поставляющая программный продукт, являющийся ее собственной уникальной разработкой. Попытайтесь проанализировать ход дальнейших событий. Насколько надежен способ предотвращения оппортунизма со стороны фирмы поставщика, разработанный корпорацией?

2.5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИРМ

Основные понятия и определения

Организационно-правовая форма – законодательно установленный способ закрепления и использования имущественных прав субъекта хозяйственной деятельности и доминирующей цели его деятельности.

Линейная структура организации – структура управления при котором начальник руководит подчиненными, исполняющими однородные функции.

Функциональная структура организации – структура управления при котором начальник руководит подчиненными (группами подчиненных), исполняющими разнородные функции

Дивизиональная структура организации – структура управления при котором в рамках организации создаются подструктурные элементы обладающие автономностью своей деятельности относительно центрального аппарата управления и способные выполнять все основные функции самостоятельно.

Структура рабочих групп (матричная структура) – структура управления при которой в организации создаются рабочие группы по осуществлению тех или иных проектных работ и участники таких групп являясь членами линейно-функциональных образований, совместно, под руководством проектного управляющего, выполняют программно-целевую задачу, требующую взаимодействия нескольких функциональных подразделений или организаций.

X-фирма – фирма с преобладанием стиля управления, характерного для традиционных американских фирм, характеризуются жестко формализованные отношения между принципалом и агентом, контроль базируется на четко поставленной руководством количественно измеряемой цели, поощряется индивидуальная продуктивность труда, основной стимул работы – материальное поощрение.

Y-фирма – фирма с преобладанием стиля управления, характерного для традиционных японских фирм, характеризуются механизмами активизации работников на основе осознания ими целей своей деятельности, большое внимание уделяется коллективным формам принятия решения и деятельности, а так же стимулированию на основе общих результатов функционирования фирмы.

Z-фирма – фирма в стиле управления которой присутствуют элементы стилей, характерных для X и Y-фирм.

Фирма – один из ведущих институтов рыночной экономики, позволяющий организовать работу экономических агентов и согласовывать их действия в процессе производства и предоставления покупателям товаров и услуг.

Интерес к анализу данного института состоит в необходимости ответа на ряд крайне важных для хозяйственной деятельности вопросов, среди которых основными являются следующие.

Почему при организации производства наиболее часто используется иерархический механизм координации, а не рыночный?

В чем заключаются преимущества фирмы перед рынком?

Почему работники фирм позволяют управлять собой, а не организуют свою деятельность самостоятельно?

Может ли отдельная фирма, расширяя свою деятельность захватить все рынки товаров и услуг и являться единственным производителем в регионе, государстве, мире?

Когда и каким образом должны видоизменяться правила взаимодействия экономических агентов внутри фирмы для обеспечения минимизации транзакционных издержек и решения проблем согласования деятельности?

Ответам на эти вопросы посвящена данная тема. При этом помимо чистого института фирмы мы проанализируем некоторые институты, основанные на механизмах «отношенческой» контрактации, которые помогают решить многие проблемы функционирования организаций.

2.5.1. Преимущества фирмы в сравнении с иными экономическими институтами

Преимущества фирмы будут рассмотрены с двух точек зрения.

1. Выгоды, получаемые принципалом (собственником или управляющим).
2. Выгоды, получаемые агентами (наемными рабочими организации).

Как и любой другой институт, основанный на иерархическом механизме координации, институт фирмы используется в том случае, если принципалу необходимо эффективно координировать сложные многоуровневые транзакции, требующие взаимодействия множества агентов или согласования большого количества целей участников. При этом чаще всего, подобные транзакции носят долгосрочный и (или) повторяющийся характер.

Главные преимущества института фирмы при организации отмеченных транзакций для принципала и агентов представлены в табл. 2.5.1.

2.5.1.1. Преимущества института фирмы для принципала

Для начала рассмотрим преимущества фирмы с позиций принципала (работодателя). Первое отмеченное в таблице преимущество состоит в **снижении затрат на согласование действий агентов и ускорение принятия решений**. Оно связано с несколькими особенностями норм принятых в фирме.

Таблица 2.5.1. Преимущества института фирмы

Преимущества института фирмы	
Для принципала:	Для агента:
снижение затрат на согласование действий агентов и ускорение принятия решений при возникновении ситуаций, требующих немедленного реагирования	обеспечение доходов тех работников, которые обладают «нерыночными» системами ценностей
при наличии достаточной компетенции уменьшение издержек неопределенности поведения агента (исполнителя) и контроля над ним	снижение требования к уровню знаний работника
увеличение гарантий сохранения конфиденциальной информации и поддержания конкурентоспособности	обеспечение стабильности и определенности, наличие привычного окружения и рутинной, узконаправленной работы
экономия на издержках по изначальному поиску партнера, найму и оплате труда	неопределенность, связанная с выходом из состава фирмы
получение дополнительных выгод, исходя из правовых (искусственных) норм, применяемых к фирмам	накопление знаний, опыта и связей для самостоятельной организации фирмы

Во-первых, трудовые договора, заключаемые между работником и работодателем, носят долговременный и неполный характер. Это придает контракту большую гибкость и снижает издержки постоянного согласования его условий при изменении ситуации внутри или вне фирмы или для проведения очередной трансакции.

Во-вторых, принципал получает возможность управления ресурсами (в т.ч. и работниками) по своему усмотрению. У руководства появляется возможность более гибко подходить к процессу принятия решений. Если время для принятия решений достаточно велико, а компетентность руководителя по возникающему вопросу недостаточна, то он может применять согласительные или совещательные

мероприятия для выбора альтернативных вариантов действий. При необходимости быстрого решения проблемы руководитель может прибегнуть к волевому воздействию, т.е. заставить работника выполнять необходимые действия, что невозможно добиться в рамках рыночной координации. Немаловажную роль в таких ситуациях играют остаточные права контроля.

Гипотетически можно себе представить ситуацию, при которой проведение многоуровневой транзакции проводится с использованием рыночного механизма координации. Так, растить зерно на поле, принадлежащем крупному землевладельцу (принципалу), который не может самостоятельно обработать все посевные площади, можно, заключая контракты с агентами, способными выполнять отдельные операции производственного цикла. Пахать, бороновать и сеять будет механизатор, владеющий своим трактором, плугом, сеялкой и бороной. Обработать поля химикатами - специалист по защите растений со своим распылителем. Убирать урожай – комбайнер. Но наличие договоров, основанных на механизме рыночной координации, оставляет за агентами право оспаривать или расторгать соглашение при желании принципала изменить его условия. Так, при большом урожае может потребоваться работа комбайнера сверх норм, оговоренных в договоре, а при нашествии саранчи на поля потребуются дополнительные обработки ядохимикатами. Это вынуждает стороны пересматривать условия договора, а в условиях нехватки времени приводит либо к отказу агента от работы, либо к вымогательству дополнительных выгод от принципала. И то, и другое снижает эффективность процедуры согласования и ведет к росту транзакционных издержек.

Количество альтернатив поведения агента в фирме гораздо меньше, чем у аналогичного агента на рынке. Если бы комбайнер или механизатор были работниками по найму, то они вынуждены были бы согласиться с требованиями землевладельца под угрозой применения санкций (вплоть до увольнения). Однако в случае рыночного договора его расторжение менее опасно для агента, так как он может иметь не одного принципала (заказчика работ), а нескольких, что делает переговоры с ним более продолжительными и менее эффективными.

Уменьшение количества альтернатив поведения наемного работника в сравнении с исполнителем, привлеченным по рыночному договору, помимо снижения затрат на согласование приводит к

уменьшению издержек неопределенности поведения агента и контроля над ним.

Как следует из проведенного примера при организации однотипных сделок прогнозировать поведение агента-члена иерархии проще, чем агента, привлеченного со стороны. Это позволяет значительно снизить уровень *ex post* издержек взаимодействия. Помня, что именно эти издержки во многом определяют саму возможность проведения сделки, можно сказать, что использование внутрифирменного механизма координации позволяет проводить те трансакции, которые было бы невозможно осуществить с помощью рынка.

Помимо ограничения количества альтернативных вариантов поведения, на уровень предсказуемости результатов работы агента, — члена фирмы, оказывает влияние возможность прямого контроля над деятельностью агентов и, в первую очередь, контроля процесса выполнения работы.

Заставить рыночного агента отчитываться перед принципалом о ходе выполнения заказа достаточно сложно. Вмешательство во внутренние дела фирмы-исполнителя может восприниматься как попытка получения контроля над ней, а способы выполнения работы могут являться коммерческой тайной.

Вместе с тем отслеживание процесса производства зачастую помогает вовремя отреагировать на нарушение хода выполнения обязательств и тем самым увеличить эффективность деятельности. Поэтому в данном случае применение института фирмы более логично, чем применение рыночного механизма координации. Однако не следует забывать о том, что для осуществления эффективного контроля необходим соответствующий уровень компетенции принципала, а сам контроль не должен быть слишком дорогим.

Издержки неопределенности снижаются и по причине собственной иерархическому механизму персонификации отношений. В результате длительных и тесных отношений между людьми они становятся способными предсказывать поведение друг друга и характер их реакции на те или иные изменения ситуации.

Даже если предположить, что достигнуто соглашение, предусматривающее контроль за процессом выполнения задачи, поставленной принципалом рыночному агенту, применение внутрифирменной координации все равно может быть более выгодной в связи с более низким уровнем издержек контроля.

Если для рыночного агента преследование собственных целей связывается не только с конкретным принципалом, но и со всей совокупностью клиентов, то у агента-работника фирмы удовлетворение личных потребностей находится в более тесной взаимосвязи с удовлетворением потребностей руководства или собственников. Когда выгоды агента от взаимодействия с принципалом на рынке становятся менее вероятными, то рыночный агент может постараться компенсировать это в отношениях с другими заказчиками. Работник же фирмы не имеет альтернативного принципала, и его выгоды от работы целиком связаны с выполнением поручений последнего. Связность интересов принципала и агента толкают его к более эффективному выполнению своих обязанностей (при наличии соответствующего вознаграждения, конечно) и позволяют уменьшить контроль над ним.

Например, достигнуть равной эффективности деятельности агента по продажам, привлеченного на основе рыночного договора, и менеджера, выполняющего аналогичные функции, но нанятого на работу в фирму, возможно только при усилении контроля за работой агента. Ведь первый может являться одновременно агентом и других фирм, следовательно, его стимулы к работе будут ниже, он всегда может компенсировать снижение доходов по одному направлению деятельности повышением доходов в других сферах. Менеджеру же как наемному работнику не найти альтернативного способа получения дохода, поэтому он будет прикладывать большие усилия при возникновении неблагоприятных обстоятельств независимо от того, усиливается ли контроль за его деятельностью или нет.

Еще одним преимуществом внутрифирменного механизма координации является **увеличение гарантий сохранения конфиденциальной информации и поддержания конкурентоспособности**. У работника предприятия меньше соблазнов использовать секретную информацию в своих интересах, так как именно она обеспечивает конкурентоспособность фирмы и, следовательно, уровень его благосостояния. Кроме того, работник сталкивается с угрозой применения к нему жестких санкций (в виде увольнения, например), которые не так сильно действуют на рыночных агентов, с которыми фирма-принципал делится своими секретами. Ведь даже при расторжении договора с таким агентом (аналог увольнения), последний не покидает рынок и способен использовать полученную от принципала информацию в своих интересах при работе с другими партнерами.

Экономия на издержках по изначальному поиску партнера, найму и оплате труда также является важным аргументом при использовании института фирмы.

Разделение прав и обязанностей внутри фирмы, приводит к изменению требований к компетенции работников в отличие от компетенции рыночного агента.

Отдельному рядовому работнику фирмы не обязательно разбираться в тонкостях маркетинга, менеджмента, ценообразования и прочих знаний о ведении рыночного обмена и организации работы. Обслуживающему персоналу (охранникам, уборщикам, кладовщикам, секретарям) не всегда целесообразно знать производственный цикл предприятия. Для большей части персонала достаточным является знание и опыт в той сфере обязанностей, которые на него возложены. Найти на рынке труда работника с четко определенными и узкоспециализированными навыками и опытом гораздо проще, чем агента, обладающего множеством навыков и умений. Кроме того, такие работники согласны трудиться за более скромную оплату.

В то же время рыночный агент должен не только уметь выполнять свою главную функцию, которая является предметом договора, но и обладать всеми необходимыми знаниями для самостоятельного функционирования на рынке, что не может не сказаться на стоимости сделки.

В результате, использование найма работника (внутрифирменной координации) вместо рыночного взаимодействия может способствовать сокращению издержек поиска исполнителя, ведения с ним первоначальных переговоров по условиям контракта и уменьшению расходов на оплату труда.

Помимо перечисленных преимуществ внутрифирменного механизма его использование позволяет добиться **дополнительных выгод, исходя из правовых (искусственных) норм, применяемых к фирмам.**

Государство изначально создает различные правовые режимы функционирования экономических агентов на рынке и внутри фирм. Так, деятельность рыночных субъектов оговаривается в гражданском и налоговом кодексе, а особенности внутрифирменного взаимодействия помимо перечисленных во многом определяются трудовым кодексом.

Исходя из такого разграничения формальных норм, внутрифирменный механизм имеет некоторые преимущества перед рыночным.

Например, на рынке принципал не может заставить агента работать сверхурочно или в выходные дни, в то время как руководитель предприятия может использовать эту меру при необходимости.

Дополнительные выгоды в виде экономии средств получают фирмы и в вопросах налогообложения (отсутствие налога с продаж при переходе продукции от одного подразделения фирмы в другое) и при проведении регламентации цен со стороны государства.

Перечисленные преимущества фирмы перед другими экономическими институтами создают предпосылки не только для уменьшения транзакционных затрат, но и для снижения производственных издержек. Повышение производительности за счет разделения труда, наличие положительного эффекта от масштаба невозможно без наличия эффективного согласования действий агентов, каждый из которых выполняет лишь малую долю общей работы. В этом случае фирма часто оказывается единственным возможным вариантом организации подобной деятельности.

Итак, принципалу при организации сложных, многоуровневых транзакций выгодно использовать внутрифирменную координацию вместо рыночной. Но открытым остается вопрос, почему агенты в лице наемных работников соглашаются трудиться в рамках организации, теряя при этом свободу выбора и добровольно соглашаясь с элементами принуждения со стороны руководства. Ответом на этот вопрос служит то, что **выгоды от внутрифирменной координации получают не только собственники и руководство фирмы, но и ее персонал.**

2.5.1.2. Преимущества института фирмы для агентов (наемных работников)

Для большинства работников основным преимуществом осуществления экономической деятельности в рамках фирмы является то, что, используя этот институт, они могут удовлетворять свои интересы, не имея навыков, возможностей, потребностей и желаний самостоятельно действовать в условиях рыночной координации. Другими словами, **человек вступает в отношения найма в том случае, если он не обладает «рыночной» системой ценностей или не имеет возможности реализовать ее.**

Практически, чтобы эффективно налаживать рыночный обмен, человек должен обладать духом предпринимательства. Он должен

быть способен легко адаптироваться к риску, брать на себя ответственность, проявлять инициативу и осуществлять инновационную деятельность, уметь организовывать и мотивировать других людей. При этом главными целевыми установками должны являться потребность в самостоятельности, материальном достатке, общественном статусе. Такой комплекс черт и ценностей, необходимых индивидууму, выходящему на рынок, свойственен далеко не каждому. Те, кто имеет иную систему ценностей и приоритетов, должен искать какой-либо другой способ сосуществования в обществе. Одним из этих способов является применение внутрифирменной координации и передачи части своих прав принципалу.

Таким образом, наличие фирм в рыночной экономике позволяет решить важную социальную задачу адаптации человека к условиям хозяйственной деятельности. По сути, предлагается альтернативная (по сравнению с рынком) возможность организации труда индивида, приводящая в соответствие внутреннюю систему ценностей и потребностей с внешним окружением.

Значительная часть населения не проявляет достаточной тяги к постоянному совершенствованию своих знаний, расширению кругозора. Отсутствие способности или потребности к обучению не совместимо с функционированием индивида на рынке (во всяком случае достаточно продолжительное время), а, как отмечено ранее, **работа в фирме в качестве рядового исполнителя резко снижает требования к уровню его компетенции**, позволяя при этом получать определенный доход и преследовать другие, нематериальные интересы (общение, самооценка и пр.). В результате и работник и работодатель выигрывают от налаживания внутрифирменных отношений.

Одной из главных потребностей большей части населения является **потребность в стабильности и определенности**. Положение наемного работника в данном случае предпочтительней, так как оно обеспечивает более предсказуемое положение и менее подвержено действию стихийных сил и обстоятельств, постоянно возникающих на рынке.

Вместо всего комплекса проблем, которые «навалились» бы на работника в случае функционирования его на рынке, в фирме он сталкивается лишь с ограниченным числом задач в рамках имеющихся у него полномочий. Все остальные необходимые для работы организации вопросы решаются без его участия. И при всем при этом ра-

ботник может требовать от руководства соблюдения своих прав (выплата зарплаты или создание условий для работы).

Сужение круга обязанностей позволяет сосредоточиться на выполнении хорошо знакомой, часто рутинной работы, что придает сотрудникам уверенность в своих силах и является еще одним аргументом в пользу работы по найму.

Кроме того, в рамках фирмы человеку приходится общаться с достаточно четко определенным и мало изменчивым и потому привычным кругом лиц, что является заманчивым для тех, кто тяжело вступает в контакт и кому трудно находить общий язык с окружающими.

Дополнительным фактором, который удерживает работника на его рабочем месте, и зачастую позволяет руководителю злоупотреблять своей властью, **является страх перед рынком**, боязнь работника оказаться в незнакомой ситуации при увольнении. Вопросы типа «кто возьмет меня на работу, как найти новое рабочее место, с кем мне придется работать» и прочие часто отбивают у работника всякое желание выходить на рынок труда. Осложняет эту проблему все та же специализация труда. Иногда работа человека настолько узконаправленна, что на рынке просто нет рабочих мест со сходными требованиями к уровню знаний и опыта, что ставит вопрос о необходимости дополнительного образования и, следовательно, осложняет уход с имеющейся работы. Так, спрос на бухгалтеров в целом достаточно велик, но если бухгалтер на предприятии занимался лишь обработкой табелей учета рабочего времени (для дальнейшего начисления заработной платы другим специалистом), то спрос на такого работника будет достаточно низок.

В тех случаях, когда **индивид обладает рыночной системой ценностей, но не имеет достаточного уровня компетенции или средств для самостоятельной работы на рынке** (путем организации собственной фирмы, к примеру), деятельность в качестве наемного работника является хорошей возможностью накопления опыта, налаживания связей, получения информации о вариантах финансирования собственных проектов. Естественно, что фирма становится привлекательной и для таких лиц.

Таким образом, подводя итог анализу преимуществ фирмы перед другими экономическими институтами (в первую очередь перед рынком), можно заключить, что фирма есть компромисс выгод, получаемых собственниками, предпринимателями и наемными работни-

ками. Она позволяет свести вместе потребность предпринимателя в эффективном производстве благ и реализации их на рынке с разнообразными, часто «нерыночными» потребностями персонала.

Но всегда ли фирма так совершенна? Может ли фирма расширяться до бесконечности? Существуют ли какие-либо проблемы при функционировании фирм, ограничивающие возможности их использования при организации различного рода трансакций? Ответы на эти вопросы будут даны в следующей части лекции.

2.5.2. Ограничения использования института фирмы

Рост фирмы не может происходить бесконечно. Внутренние характеристики механизма координации, лежащего в ее основе, самопроизвольно приводят к возникновению проблем координации усилий даже при организации тех трансакций, которые, казалось бы, удовлетворяют всем требованиям, необходимым для использования данного института.

К основным проблемам, с которыми сталкиваются фирмы, и которые очерчивают границы их роста, относятся:

- 1. Проблема «принципал-агента»;**
- 2. Удлинение цепей передачи информации;**
- 3. Снижение «мощных» стимулов;**
- 4. Проблема бюрократических стимулов.**

2.5.2.1. Проблема «принципал-агента»

Первая проблема подробно описывалась в разделе 2.3 и связана с существованием **асимметрии информации между руководителем и подчиненным**. По мере роста фирмы и дифференциации деятельности отдельных ее подразделений руководство постепенно теряет возможность непосредственно наблюдать и оценивать действия исполнителей.

С одной стороны, причины этого заключаются в сосредоточенности и специализации высших должностных лиц в организации на решении общепроизводственных и стратегических задач. В результате эти люди теряют имевшиеся опыт и знания о деталях функционирования своих подчиненных, сохраняя лишь общие представления об их работе.

С другой стороны, сами подчиненные по мере углубления специализации приобретают все более обширные знания и навыки в сфере своей деятельности, о существовании которых руководство даже не догадывалось. Ведь у любого агента, специализирующегося в какой либо области, имеется значительно больше времени для ее освоения, чем у человека, который приобретает обширный пласт знаний по множеству направлений.

Совокупное действие первого и второго факторов приводит к углублению различий в компетенции принципала и агентов по мере роста предприятия, что увеличивает транзакционные и производственные издержки его деятельности.

2.5.2.1. Удлинение цепей передачи информации

Что касается второй проблемы – **удлинение цепей передачи информации**, то она базируется на существовании двух негативных эффектов.

Во-первых, рост фирмы приводит к увеличению количества промежуточных звеньев между принципалом и агентом. Если на малом предприятии руководитель общается с непосредственным исполнителем напрямую, то в крупной организации он должен отдавать распоряжения, используя посредников (начальников отделов, цехов и пр.). В свою очередь агент также должен обращаться к лицам, принимающим определенные решения, касающиеся его работы, через своего непосредственного начальника.

Все перечисленное **увеличивает время на передачу информации**, замедляет процесс принятия решения и уменьшает возможности фирмы быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды независимо от того, насколько принципал компетентен в решении возникающей проблемы, то есть даже при отсутствии асимметрии информации, связанной с проблемой «принципал-агент».

Во-вторых, рост числа промежуточных звеньев способствует **искажению информации**, идущей от начальника к подчиненному и обратно. Даже в отсутствии проблемы асимметрии информации в том виде, в которой она рассматривается при оценке взаимоотношений принципала и агента, искажение поступающей информации в результате ее последовательной передачи может привести к росту транзакционных издержек и поставить вопрос об эффективности функционирования организации.

Причины искажения информации можно условно разделить на три основные группы:

1. **Наличие личных устремлений у промежуточных звеньев цепи передачи информации.**

2. **Недостаток компетенции и несовершенство понятийного аппарата.**

3. **Технические ошибки.**

Начальники отделов могут по своему трактовать и фильтровать информацию, поступающую к ним от подчиненных для передачи на верхний уровень иерархии.

Так как эти люди являются принципалами и агентами одновременно, а показатели работы вверенных им подразделений во многом определяют их дальнейший карьерный рост, то негативные факты и проблемы, возникающие в рамках своей сферы деятельности, они стараются не сообщать вышестоящим должностным лицам. Умалчивание проблемы ведет к снижению эффективности функционирования подразделения, особенно в тех случаях, когда решение их без привлечения более широких полномочий затруднено.

Например, в условиях, когда фонд заработной платы распределяется не на уровне отделов, а в рамках дирекции предприятия требования работников о повышении оплаты труда могут до поры до времени замалчиваться руководителями соответствующих подразделений (исходя из необходимости сообщить о достигнутых результатах экономии средств или по другим причинам). Естественно, что в данном случае снижается мотивация персонала и ухудшаются другие показатели работы подразделения. Как правило, подобные проблемы не раскрываются до тех пор, пока они не принимают угрожающего характера, следовательно, происходит потеря скорости реакции, замедляются процессы выхода из создавшейся ситуации.

Позитивная информация поступает наверх чаще всего без промедления, однако, по мере ее передачи она может трактоваться слишком широко, что опять же искажает реальное положение дел. Так, хорошие результаты, достигнутые одним из сотрудников отдела, могут излагаться в форме успешной работы отдела в целом. В результате дополнительный доход, который должен был получить конкретный работник, распределяется на весь отдел, снижая мотивацию как отличившегося работника, так и лиц, получивших незаслуженную прибавку к зарплате.

Еще одна ситуация, способная привести к искажению информации, – межличностные конфликты. Если у агента не заладились отношения с секретарем начальника или бухгалтером, то первый может «забыть» записать агента на прием или не проинформировать его о планируемом совещании, а второй не уведомить о наличии денег в кассе или на расчетном счете для оплаты обязательств подразделения, которым агент заведует.

Негативно влияет на передачу информации и **недостаток компетенции лиц-посредников в передаче информации**. Ведь непосредственный исполнитель может гораздо четче изложить волнующие его вопросы нежели упомянутый посредник, обладающий меньшим уровнем компетенции и, следовательно, не имеющий возможности оспаривать решение начальства.

Сами понятия, которые используют люди для обмена информацией, имеют неоднозначный смысл для разных субъектов. Понятия и слова трактуются человеком, исходя из собственных представлений и опыта, что не дает возможности точно донести свои мысли до собеседника, в особенности, если это связано с необходимостью поэтапной передачи информации.

Так, понятие «проблема» может интерпретироваться отдельными сотрудниками фирмы по-разному. Для одних – это будничная ситуация, которую необходимо решать в текущем порядке. Для других – это чрезвычайная ситуация, которая требует немедленного вмешательства. Исходя из таких подходов, можно говорить о различной степени реакции человека на суть возникшей проблемы. Если лицо, которое обязано передавать информацию, относится к первой категории сотрудников, то, скорее всего, он не посчитает проблему существенной и не доложит об этом руководству, если ко второй, то он глубже разберется в сути вопроса, и после этого примет решение о необходимости давать этой информации дальнейший ход или нет.

Еще одной причиной искажения информации могут стать обычные **технические ошибки при подготовке документов**.

В современных корпорациях значительная часть потоков информации обращается не в устной, а печатной форме (доклады, отчеты, заявления, рекламации и пр.). При подготовке этих документов могут допускаться неточности и ошибки, которые не позволяют принципалу реально оценивать ситуацию, что опять же снижают эффективность работы организации.

2.5.2.3. Снижение «мощных» стимулов

Третья проблема, ограничивающая возможности роста фирм, – **уменьшение** так называемых **«мощных» стимулов к трудовой деятельности**. Суть ее заключается в том, что в рамках организации ослабляются рыночные стимулы, заставляющие человека действовать активно и с наибольшим напряжением. Во многом эта проблема является производной от вышеперечисленных, но имеет и свои особенности.

Рынок редко прощает невнимательность и недоработки и сразу наказывает экономических агентов за снижение активности. Этому способствует обезличенный характер отношений и свобода выбора партнера. Как только какой-либо рыночный агент перестает удовлетворять потребности своих клиентов, отношения с ним разрываются, и его материальное и нематериальное положение ухудшается. Именно поэтому рынок имеет мощные стимулы, толкающие агентов к постоянному поиску новых решений и идей, которые позволяют ему существовать.

Другое дело – организация. В данном случае агенты-сотрудники мотивированы слабее своих «рыночных» коллег. Этому способствует два обстоятельства:

- персонификация отношений;
- уменьшение воздействия на человека рыночных факторов.

Персонификация отношений, позволяющая, как отмечено ранее, снижать издержки неопределенности поведения агентов, одновременно приводит к возникновению явлений круговой поруки и проявления альтруизма. Ради поддержания хороших отношений принципал может прощать агентам определенные ошибки. Коллектив может прикрывать неэффективную работу одного из сотрудников исходя из того, что «в общем-то, он неплохой человек» и т.д.

Человек становится защищенным от жестких санкций системами нравственных норм, принятых в организации или ее отделах. Поэтому мотивация его становится направленной не только на рыночные ценности (производство с минимальными издержками), а частично переключается на преследование иных интересов, о которых говорилось в разделе 6.1 настоящей лекции.

Второе обстоятельство связано с тем, что в рамках фирмы человек все меньше и меньше ощущает воздействие на себе рыночных сигналов. Работа персонала в каком-либо подразделении связана с выполнением лишь незначительной доли всех трансакций, от кото-

рых зависит нормальное функционирование организации. Поэтому связь между вложенными усилиями и результатом фирмы в целом практически исчезает. Человек понимает, что если он не выполнит имеющуюся работу сегодня или не будет жестко соблюдать трудовую дисциплину, то ничего страшного не произойдет и фирма от этого практически не пострадает. Аргументами таких действий могут быть следующие: «Все равно начальника нет на месте, чего его ждать!»; «Бухгалтер сегодня занят отчетом, зачем же мне его отвлекать!» и пр. В связи с этим его стимулы к ежедневной, активной и кропотливой работе постепенно снижаются.

2.5.2.1. Проблема бюрократических стимулов

Вместо «мощных» рыночных стимулов у бюрократов возникают свои мотивы к действиям, связанные с:

- **наличием стимулов к росту бюрократии;**
- **потребностью бюрократов в перестраховке.**

Улучшение положения управляющих в организации (повышение доходов, снятие с себя части нагрузки, статуса, уважения и пр.) является производным от продвижения их по служебной лестнице. А сам карьерный рост связан с наличием вакантных мест в верхних эшелонах власти фирмы. Однако такие вакансии появляются редко. Ведь количество рабочих мест и текучесть кадров в высшем звене управления, как правило, меньше. Поэтому вполне логичным выходом из данного положения является стремление менеджеров самостоятельно добиваться расширения своих властных полномочий **путем расширения вверенных им отделов**. Стремление бюрократии к постоянному росту является одним из наиболее известных законов, открытых С. Паркинсоном и получивших название своего автора.

Управляя все бóльшим количеством работников, менеджер может рассчитывать на более высокую оценку своего труда, его значимость в организации возрастает. С одной стороны это мотивирует его к расширению деятельности предприятия, завоеванию новых рынков, увеличению объемов продаж, ведь благодаря этим результатам он может претендовать на организацию места заместителя или отдела исследований рынка в отделе продаж. Однако часто подобные стремления приводят к неэффективному росту количества персонала и отделов благодаря информационной асимметрии между руководством фирмы и самим менеджером. Другими словами, руководитель под-

разделения может обосновать необходимость его расширения и без объективной необходимости в этом.

Мотив в перестраховке при работе менеджеров возникает по причине того, что любое, даже очень хорошее решение может привести к негативным последствиям при определенных обстоятельствах. Так как улучшение положения менеджера в организации зависит от его руководителя, а отмеченные обстоятельства может реально оценить только непосредственный исполнитель, то вероятность неправильной оценки действий со стороны принципала является достаточно большой. Тем более, что на отрицательный результат реакция является, как правило, более сильной, чем на положительный.

В результате менеджеру лучше лишний раз перестраховаться и не идти на серьезный риск, чем потом ломать голову, чтобы объяснить начальству причины своих неудач. Результатом являются две формы поведения менеджера.

Во-первых, **он попытается затратить больше средств на подготовку решения** (т.е. в ex ante периоде). Ведь частных издержек он в данном случае не несет, зато повышает гарантии исполнения принятых решений. Чрезмерный страх при принятии решений приводит к растягиванию их во времени, дополнительной волоките и часто к неэффективному использованию средств предприятия.

Во-вторых, **его задачей может стать «размывание вины»**. То есть менеджер пытается создать ситуацию, при которой ответственность за негативный результат деятельности распределится на возможно большее количество членов бюрократического аппарата. Этому благоприятствует система согласования решений в различных подразделениях организации и попытки найти поддержку у тех лиц, на которых влияют принятые менеджером решения.

Суммируя сказанное, можно отметить, что любая фирма, развиваясь и увеличивая свои размеры, сталкивается с проблемами, которые на определенном этапе были ее преимуществами, но, принимая гипертрофированные размеры, создают основу для повышения уровня транзакционных издержек и снижения ее эффективности.

Существует множество возможностей уменьшения тех негативных процессов функционирования организаций, о которых говорилось в данном разделе. Большинство из них связано с переходом от чисто иерархического механизма координации деятельности экономических агентов к использованию элементов рыночной координации, т.е. переходом к механизму «отношенческой» контрактации. О

таких возможностях в рамках различных типов фирм мы поговорим в следующем разделе.

2.5.3. Способы устранения внутрифирменных ограничений. Типология фирм

С позиций институциональной теории многообразие типов фирм рассматривается сквозь призму адаптации базового института фирмы к конкретным условиям хозяйствования и снижения уровня транзакционных издержек.

Отдельные типы фирм можно разделить по следующим признакам:

- а) **юридический статус** (организационно-правовая форма);
- б) **структура** (взаимосвязь и состав отдельных элементов фирмы – подразделений);
- в) **стиль управления** (характер использования властных полномочий, методы принятия решений и особенности мотивации).

Рассмотрим поочередно классификацию фирм, исходя из различий в этих признаках, и влияние этих различий на эффективность проведения транзакций.

2.5.3.1. Юридический статус фирмы

Наиболее распространенными организационно-правовыми формами фирм в современной России являются: частные предпринимательства (ЧП), общества с ограниченной ответственностью (ООО), непубличные и публичные акционерные общества (ЗАО и ПАО, соответственно).

Юридический статус фирмы во многом предопределяет существование и пути решения проблем «принципал-агента», удлинения цепей передачи информации и ослабления «мощных стимулов». Острота этих проблем усиливается по мере перехода от ЧП к ООО и далее к ЗАО и ПАО. Связано это в первую очередь с увеличением размеров фирм при движении от первых к последним.

Частное предпринимательство обычно представляет собой достаточно малую фирму с ограниченным числом участников. Следовательно владелец фирмы может непосредственно контролировать работу своих подчиненных, имеет достаточное количество необходимой информации (в связи с низкой степенью специализации труда) и

способен быстро влиять на характер работы при возникновении нештатных ситуаций. Малый размер предприятия создает предпосылки для сохранения мощных стимулов к деятельности у персонала фирм, так как каждый из них сохраняет свою связь с рынком и ощущает его влияние. Как результат, такие фирмы имеют высокую способность к адаптации к изменениям внешней среды, быстро реагируют на подвижки в спросе или усиление конкуренции на рынке.

Однако та же самая низкая степень специализации и слабые возможности в привлечении финансовых средств для развития ограничивает возможности их применения при проведении сложных многоуровневых трансакций, требующих более высокого уровня компетенции их участников и значительных затрат ресурсов. Риск, связанный с организацией таких трансакций, также оказывает на предпринимателя негативное влияние, ведь в случае неудачи он несет ответственность перед партнерами всем своим имуществом. Поэтому частное предпринимательство организуется для проведения достаточно простых трансакций (мелкое или кустарное производство, посреднические операции, оказание бытовых, ремонтных услуг).

Общество с ограниченной ответственностью обладает несколькими отличительными особенностями от частного предпринимательства. Ответственность собственников в данном случае ограничена их долей в уставном капитале фирмы, что значительно снижает риски и уровень возможных *ex post* трансакционных издержек. Большое количество собственников позволяет привлечь к фирме дополнительные финансовые ресурсы.

В тоже самое время в ООО появляются предпосылки обострения проблемы «принципал-агента». Ведь каждый из них не способен одновременно контролировать все стороны работы фирмы и вынужден передавать эту функцию либо одному представителю, либо управляющему. Одним из способов решения данной проблемы является право голоса учредителя на общем собрании участников. Другой распространенный вариант контроля собственника за деятельностью исполнителей – выход из состава участников затруднен сложной процедурой этого процесса (необходимостью предложения своей доли другим участникам и ожидания возможности ее продажи стороннему лицу в течении 3-х месяцев). В целом ООО является неустойчивой структурой, так как в ней слабо выражены механизмы согласования мнений между участниками-собственниками. При удачном развитии оно, как правило, преобразуется в акционерное общество. Несмотря

на это, благодаря большей возможности привлечения ресурсов, такие предприятия способны достигать большей специализации труда, снижения рисков, организации более сложных трансакций, нежели частные предпринимательства.

Закрытые акционерные общества позволяют привлекать еще большее количество финансовых средств за счет расширения числа участников и сокращения трансакционных издержек по обеспечению кредитными ресурсами. Последние обеспечиваются большей степенью доверия со стороны кредитных организаций из-за более высоких требований к размеру уставного капитала ЗАО, что свидетельствует о нацеленности кампании на долгосрочную деятельность и обеспечивает лучшие гарантии возврата кредита.

При наличии большого числа собственников в ЗАО уменьшается интерес каждого из них к контролю за деятельностью предприятия. Ведь выгоды от него разделяются на всех учредителей, а затраты на контроль необходимо нести одному. Поэтому в этих организациях усиливается расщепление права собственности. Правомочие распоряжения все в большей мере переходит к менеджменту, возникают предпосылки для преследования ими собственных интересов.

В то же время закрытый характер данного общества ограничивает возможность перехода собственности сторонним лицам. Что позволяет учредителям рассматривать далекие перспективы развития своего бизнеса и усиливает желание контролировать деятельность предприятия при немногочисленности участников.

ЗАО могут иметь достаточно разные размеры: от малых предприятий, объединяющих собственника и нескольких сотрудников в сфере оптовой торговли до достаточно крупных предприятий пищевой промышленности (ЗАО «Пискаревский Молочный Завод» в Санкт-Петербурге).

Организационно-правовой формой, которая имеет наибольшие возможности по привлечению финансовых ресурсов, является публичное акционерное общество (ПАО). Открытый характер этого общества предполагает наличие в нем неограниченного числа собственников, права которых подтверждаются находящимися в их распоряжении ценными бумагами – акциями, имеющими свободное хождение на фондовом рынке.

Исходя из этого, такие организации обладают наибольшими шансами в максимальном разделении труда и осуществлении наиболее сложных трансакций, требующих взаимодействия большого ко-

личества экономических агентов, обладающих узкоспециализированными знаниями и навыками.

Но, как уже отмечалось в предыдущих разделах, преимущества ПАО одновременно рождают и соответствующие проблемы по организации взаимодействия. В этих обществах в максимальной степени проявляется проблема асимметрии информации и удлинения цепей передачи информации. Этому способствует территориальная разбросанность и узкая специализация подразделений, которые осложняют контроль и ставят вопросы справедливости стимулирования и оценки труда. Кроме того, масштаб деятельности предприятия приводит к ослаблению «мощных» стимулов функционирования отдельных работников.

Отчасти эти проблемы решаются благодаря особенностям законодательно установленных правил работы ПАО. Например, вопросы дисбаланса между интересами акционеров и управляющих, возникающие из-за размывания права распоряжения собственностью, решаются путем голосования в поддержку или за смену руководящего аппарата фирмы на общем собрании акционеров и наличием возможности выхода из состава общества путем продажи акционерами своих пакетов акций.

Однако и та и другая мера является несовершенной. Ведь при распылении акционерного капитала контроль за деятельностью управляющих становится невыгоден с точки зрения издержек и выгод от него. Кроме того, малый пакет акций не позволяет повлиять на результаты голосования. Выход же из фирмы в момент финансового кризиса компании ведет к потере значительной части стоимости акций в связи с падением их курса на бирже.

Для решения проблем функционирования ПАО так же, как и других организационно правовых форм предприятий, может быть использованы иные рычаги воздействия принципалов (собственников или управляющих) на агентов (управляющих и рядовой персонал соответственно). Одним из таких рычагов является выбор соответствующей структуры предприятия, позволяющей определить круг полномочий отдельных подразделений фирмы и систему взаимосвязи между ними.

2.5.3.2. Внутрифирменная структура

Весь спектр **внутрифирменных структур** можно разделить на четыре большие группы, каждая из которых по своему распределяет полномочия отдельных элементов фирмы и характеризует особенности их взаимоотношений между собой. К ним относятся:

1. Линейная, линейно-функциональная.
2. Дивизиональная.
3. Структура рабочих групп;
4. Смешанная.

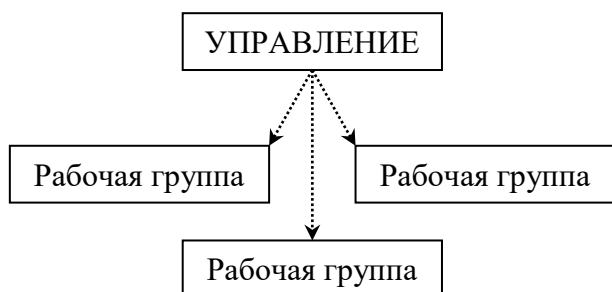
Каждая из этих структур имеет свои преимущества и недостатки, и их применение зависит от конкретных условий хозяйственной деятельности, при которых наблюдается их максимальная эффективность.

Линейная (традиционная) или линейно-функциональная структуры фирмы (см. рис.7.1.) подразумевают максимальную централизацию управления в руках руководства фирмы.



а) Линейно-функциональная структура.

б) Дивизиональная структура.



в) Структура рабочих групп.

Рисунок 2.5.1. Виды структуры фирм.

Именно оно принимает или одобряет большинство решений по ведению хозяйственной деятельности предприятия. Подразделения фирмы формируются на основе функционального признака (отдел снабжения, сбыта, производственный отдел, отдел научно-исследовательских разработок, бухгалтерия, юридический отдел и пр.).

Для решения вопроса управления персоналом в связи с существованием пределов управляемости (оптимальное число лиц, находящихся под управлением руководителя, не должно превышать 7-12 человек) и специфичностью отдельных видов деятельности в рамках линейно-функциональной структуры происходит делегирование полномочий управления и контроля руководителям соответствующих отделов. Каждый отдел специализируется на выполнении своей функции, а следовательно делает работу более рациональной. При этом руководители отделов становятся одновременно принципалами (для своих подчиненных) и агентами (для высшего руководства).

Рост фирмы и, как следствие, увеличение числа руководителей-посредников приводит к быстрому обострению основных проблем функционирования фирмы (см. п. 2.5.2).

Решение проблемы «принципал-агента» происходит путем стимулирования «верных» дирекции лиц, а внутри отделов - с помощью соревнования агентов. Последний метод может использоваться и в случае, если в фирме имеется несколько схожих подразделений.

Борьба с негибкостью управления и длинными цепями передачи информации может вестись с помощью периодических чисток и сокращений аппарата управления. Однако, как отмечалось ранее, любая бюрократическая система склонна к самопроизвольному расширению, поэтому эта мера носит временный характер и через некоторое время количество управленцев снова достигает прежнего, а то и большего уровня.

Возможны и другие методы улучшения процессов передачи информации. Например, метод общения «через голову» - раз в полгода с рабочими беседует начальник их непосредственного руководителя.

Линейная структура оправдывает себя при устойчивой рыночной конъюнктуре и достаточно малых размерах организации. В других случаях отмеченные негативные моменты приводят к резкому росту трансакционных затрат и делают данную структуру неэффективной.

В линейной структуре тяжело добиться воссоздания «мощных» рыночных стимулов, так как отдельные функциональные подразделения не способны работать автономно. Для этого необходим переход от данной структуры к дивизиональной.

Свое развитие дивизиональная структура получила в 20-х годах XX века. Ее основоположниками являются Пьер Дюпон и Альфред Слоун – руководители компаний «Du Pont» и «General Motors». Отличительная особенность данной структуры – наличие в фирме подразделений – дивизионов, отличающихся большей или меньшей степенью автономности. Каждый дивизион включает в себя все необходимые отделы и службы для самостоятельной работы и дифференцируется по типу производимого продукта, бренду, торговой марке или географическому признаку. Причем дивизион может быть юридически самостоятельной фирмой и использовать для взаимодействия с головной (управляющей) компанией механизм «отношенческой» контрактации. В зависимости от характера отношений такая структура превращается в холдинговую, франчайзинговую или мультидивизиональную структуру. О холдинге и франчайзинге мы говорили в главе 3. С достаточной степенью условности можно отметить, что в отличие от них мультидивизиональная структура предполагает больший размер дивизионов и возможность более активного вмешательства головной компании в распределение прибыли в отличие от франчайзинга, и, как правило, одноотраслевой состав дивизионов в отличие от холдинга (в котором могут участвовать как производственные, так и банковские структуры, например).

Роль дивизиональной структуры в сокращении внутрифирменных транзакционных издержек и повышении эффективности крупных фирм трудно переоценить. Именно эта структура позволила значительно расширить границы возможного роста организаций.

Причины такого эффекта заключаются в ослаблении всех трех основных проблем фирм. Отсутствие необходимости постоянного оперативного контроля за производством и реализацией товара, надзор лишь за финансовыми показателями работы дивизионов позволили значительно сократить издержки согласования действий между высшим руководством и директорами дивизионов. Это, в свою очередь, уменьшило актуальность проблемы асимметрии информации. Теперь управляющему подразделению (головной компании) уже не нужно разбираться в тонкостях работы дивизионов. Достаточно

сравнить финансовые результаты, чтобы сделать выводы о перспективности функционирования каждого из них.

Передача права оперативного управления руководителям дивизионов уменьшило число звеньев в цепи передачи информации, приблизило лица, принимающие решения, к непосредственным исполнителям, что уменьшило искажение информации и повысило адаптационные свойства подразделений.

Самостоятельность и конкуренция дивизионов друг с другом позволили усилить «мощные» стимулы для их персонала, что также способствовало снижению уровня транзакционных издержек.

Как видно, дивизиональная структура приобретает черты, свойственные «отношенческой» контрактации. Именно это позволяет ей увеличивать эффективность функционирования фирмы (снижать уровень транзакционных издержек).

Дивизиональная структура незаменима при организации массового производства сложной продукции и при географической разобщенности подразделений. Однако решение новаторских задач, быстрое реагирование на коренное изменение ситуации на рынке не является ее преимуществами. В данном случае необходимо обращаться к структурам, основанным на функционировании **автономных рабочих групп**.

Такие структуры основаны на создании в рамках фирмы или в виде юридически самостоятельных организаций небольших коллективов работников, объединенных общей поставленной перед ними проблемой. Как правило, размер рабочей группы не превышает 10-15 человек. Благодаря этому они чрезвычайно мобильны и легко управляемы. Сосредоточенность группы на решении поставленной проблемы и соответствующий произвольный набор в группу только наиболее необходимых людей делает ее очень результативной. При выполнении задания группа также легко расформируется, как и создается. При постановке новой задачи рабочая группа формируется заново с подбором специалистов, исходя из сути проблемы.

Постоянная ротация кадров, отсутствие устойчивых групповых связей, устраняющих панибратство и круговую поруку, позволяют группе успешно решать задачи с наименьшими издержками по организации взаимодействия. Проблема недоверия и непонимания между членами вновь создаваемых групп решается путем многократного пересечения отдельных ее членов в прошлых проектах.

Сложности реализации структуры на основе рабочих групп заключаются в повышенных требованиях к компетенции лиц, отбирающих персонал в отдельные группы, и к самим представителям группы, сложности координации работы между группами.

Последним вариантом структуры фирмы является смешанная структура, она предполагает применение различных схем организации подразделений в одной и той же фирме в зависимости от стоящих перед подразделением задач.

Например, в рамках дивизиональной структуры внутри дивизиона она может вполне нормально функционировать линейная структура управления, а в головной организации для поиска новых решений и разработки новинок могут создаваться рабочие группы.

Распределение полномочий между отдельными элементами фирмы и организация связей между ними способствует адаптации института фирмы к конкретным условиям хозяйствования. Но существует еще более тонкий способ «притирки» участников отношений к характеристикам трансакций – изменение стиля управления организацией.

2.5.3.3. Стиль управления

Существует огромное разнообразие различных **стилей управления**. Практически в каждой фирме есть своя характерная система использования властных полномочий, методов принятия решений и мотивации работников, которая зависит от особенностей руководства фирмы, сферы деятельности, размера предприятия и других его черт. Экономисты сосредоточились на исследовании трех основных вариантов управления фирмами, считая, что все остальные, в большей или меньшей степени вбирают в себя их характеристики. В результате, было выделено 3 типа фирм: фирма американского типа (А- или Х-фирма), фирма японского типа (J- или Y-фирма) и смешанный тип фирмы – Z-фирма. Рассмотрим подробнее каждую из них, и каким образом они способствуют сокращению трансакционных издержек функционирования фирмы.

Для **традиционных американских фирм** характерны жестко формализованные отношения между принципалом и агентом, контроль базируется на четко поставленном руководством количественно измеряемой цели. Мотивация в такой фирме основана на так называемой «Х»-теории, по которой человек обладает прежде всего биоло-

гическими потребностями, и активная работа необходима ему только до тех пор, пока она способствует удовлетворению материальных запросов.

В организации воспитывается индивидуализация принятия решений и его оценки, самостоятельность работников и личная ответственность. Карьерный рост в такой ситуации зависит от достигнутых работником успехов, чем быстрее сотрудник добивается их, тем быстрее он продвигается по служебной лестнице.

Подобный стиль управления находит свое применение в тех случаях, когда материальный интерес в системе ценностей человека занимает ведущее место наряду со стремлением к эгоистическому поведению (работа для себя или своей семьи). Эти ценностные ориентации наиболее характерны для менталитета американского общества, что и привело к широкому распространению фирм А-типа в нем.

Четко поставленная цель и неусыпный контроль заставляют человека проявлять активность, и тем самым, увеличивают эффективность деятельности организации. Индивидуальная ответственность не оставляет шансов малоэнергичным работникам. Воссоздаются условия во многом сходные с рыночными отношениями, в которых действует естественный отбор, и выживают сильнейшие.

Однако жесткость отношений и краткосрочный характер оценки работника приводят и к существованию проблем при применении этого типа фирм. Во-первых, желание и возможность быстрее пробиться «наверх» заставляют работников идти на высокорискованные действия, что не способствует стабильному развитию фирмы. Во-вторых, сильная индивидуальная борьба за более высокое место приводит к устранению коллективизма в работе, ухудшается переток информации от работника к работнику, из отдела в отдел, возникают сложности при проведении принятых решений в жизнь, отчасти размывается единая политика деятельности фирмы. Кроме того, данный стиль управления не применим в отношении работников, для которых высокозначимыми являются эмпатия, коллективизм, самореализация и прочие ценности, требующие стабильности и взаимопонимания в отношениях с коллегами и не приводящие к быстрым результатам.

В Японии, где ценности семьи, коллектива, духовности стоят на более высоком уровне, а стремление к материальному достатку и индивидуальному росту развито несколько слабее, чем в западных странах закрепился иной тип фирмы – **Ж-фирма**. Управление этой фирмой основано на «У»-теории мотивации, исходя из которой ра-

ботник проявляет активность в том случае, если видит пользу от своей деятельности для коллектива. Социальные потребности играют здесь ключевую роль. Такой взгляд на мотивацию развивает и совершенно иной стиль управления, нежели американский.

Для японских фирм характерны действия управляющих, нацеленные на объединение рабочих единой целью, придание отношениям устойчивости и определенности. Достижение этих целей становится возможным посредством применения комплексной системы трудовых отношений фирмы, которая включает в себя пять взаимосвязанных и неразделимых элементов: систему пожизненного найма, систему кадровой ротации, систему оплаты труда, систему репутаций и систему обучения на рабочем месте.

Японская фирма делает все возможное, чтобы сохранить костяк фирмы в периоды кризисов. Хотя система пожизненного найма не находит своего формального выражения, тем не менее в фирме создаются условия, когда работнику и руководству выгодно работать бок о бок в течении длительного периода времени (увеличение оплаты труда по мере увеличения стажа или крупные выходные пособия). Для руководителей длительность отношений позволяет вкладывать в работника крупные средства для увеличения его профессиональных знаний и роста производительности, позволяет быстрее решать возникающие проблемы, сокращает издержки по мотивации работника.

Система кадровой ротации состоит в периодическом перемещении работников из одного подразделения в другое (раз в 3-5 лет). Данный процесс играет положительную роль благодаря повышению кругозора работника, знаниям об особенностях работы всего предприятия, а не только отдельного подразделения, повышению эффективности принимаемых решений и устранению возможности «вымогательства» в связи с большой степенью взаимозаменяемостью сотрудников (о проблеме см. гл.5, раздел 5.1.).

Система оплаты труда японской фирмы нацелена в первую очередь на поощрение коллективных достижений фирмы или подразделения. Коллективные успехи поощряются в виде увеличения части ежемесячного дохода или бонусов, выплачиваемых каждые полгода. При этом следует отметить, что и личные заслуги человека не остаются без внимания. Достигается это введением достаточно широких «вилок» заработной платы для различных должностей работников, которые перекрывают вилки зарплат, характерные для более и менее высокооплачиваемых должностей. В результате, более актив-

ный работник может получать больший доход, чем менее активный сотрудник, занимающий более высокую должность. Однако, заслуги работника оцениваются не на основе одной-двух удачных сделок, как в американской фирме, а определяются достаточно продолжительный период, что снижает выгоды от принятия рискованных решений и приводит к росту стабильности фирмы в целом.

Этому же способствует и система репутаций. На каждого работника японской фирмы составляется письменная характеристика, которая стимулирует его к повышению уровня подготовки, более быстрому продвижению по службе и способствует росту эффективности деятельности фирмы.

Система подготовки на рабочем месте позволяет достичь все вышеперечисленные элементы мотивационного комплекса, указывает работнику путь достижения его социальных потребностей – постоянное самосовершенствование, которое будет оценено коллективом.

Стиль управления, характерный для японских фирм, явился одной из причин так называемого «японского чуда» - быстрого вхождения послевоенной Японии в число наиболее развитых стран мира. Однако, нельзя говорить о том, что копирование этого опыта в других странах способно привести к столь же значительным результатам.

Попытки американских фирм применить опыт Японии окончились негативно. Производительность труда в некоторых случаях возросла незначительно, а в других ситуациях даже снизилась. Основной причиной этого было несоответствие ментальности американского населения. Привитие коллективных ценностей, замедление оценки молодых специалистов вызвало отрицательную ответную реакцию. Рабочие не хотели работать за кого-то, не понимали выгоды от действий сообща. Атмосфера доверия, характерная для японских фирм, отсутствовала, росла конфликтность. Привыкшие к самостоятельности, сотрудники были неспособны проявлять терпимость и действовать вместе.

В условиях России 90х годов система кадровых ротаций была мало жизнеспособна, особенно на уровне руководителей подразделений, так как несовершенство рынка, высокая степень неопределенности заставляли агентов в сильной мере персонифицировать свои отношения. Поэтому, когда фирме-партнеру предлагают работать с новым человеком (при ротации), то возникают дополнительные сложности, теряются неформальные соглашения, требуется время на

«притирку» отношений. Все это повышает уровень транзакционных издержек и затрудняет процесс контрактации.

Теория «Z» имела своей целью соединить положительные черты обеих фирм (американской и японской) для повышения эффективности функционирования предприятий в условиях развитых западных стран. По этой теории мотивация человека основана на доминировании мотива самовыражения, стремление и достижение которого является высшим вознаграждением человека. При этом материальный интерес так же является одним из приоритетных.

От японской фирмы Z-фирма взяла длительность найма, ротацию кадров, более длительный срок продвижения по службе (хотя и более короткий, чем в J-фирме). Кроме того, для Z-фирмы характерен коллегиальный способ принятия решений, что также объединяет ее с японскими организациями. Решение принимается по возможности совместно (если хватает времени), как можно более полно согласуясь с мнением всех членов коллектива или путем нахождения компромисса между ними.

Однако, наряду с коллегиальным принятием решений в Z-фирме присутствует индивидуальная ответственность, что роднит ее с A-фирмой. Эта ответственность создает проблему доверия. Ни один член организации не сможет принимать на себя личную ответственность за коллективное решение, если он не доверяет своим коллегам. Поэтому при организации фирмы по Z-типу необходимо наличие изначально близких друг другу систем ценностей персонала.

Доверие позволяет и снизить издержки контроля за действиями агентов, что позволяет в рамках такой фирмы каждому сотруднику действовать в значительной степени автономно, без постоянного надзора. Автономность, самостоятельность работы является той чертой управления, которая сохранилась в этом типе фирм от A-фирмы.

Проблема Z-фирмы состоит в ее клановости, боязни чужаков. Ведь приход новых лиц разрушает атмосферу доверия, а следовательно, снижает эффективность работы.

Итак, можно сказать, что каждый из стилей управления позволяет достичь наибольшей эффективности применения в своих, характерных условиях и должен модифицироваться при изменениях в системах ценностей работников, конъюнктуре рынка, применяемых технологиях и пр. При его адекватном применении, он, наряду с выбором организационно-правовой формы и структуры предприятия,

позволяет найти наиболее оптимальный способ организации внутрифирменных трансакций.

Вопросы

1. Преимущества фирмы перед другими экономическими институтами.
2. Ограничения использования института фирмы.
3. Методы снижения трансакционных издержек в рамках института фирмы.
4. Организационно-правовая форма и эффективность деятельности фирм.
5. Стили управления и их влияние на эффективность функционирования организации.
6. Организационная структура фирм и ее влияние на эффективность функционирования организации.

Упражнения

1. Объясните значение появления дивизиональной структуры фирмы для снижения уровня трансакционных издержек в рамках организации.
2. "Люди идут работать в фирму, так как все необходимые современной экономике свободные рыночные агенты уже имеются, и больше потребности в них нет" Критически оцените данное утверждение. В чем проявляется социальная роль фирмы?
3. "Предприниматели нанимают работников, а не работают с ними на рыночных принципах, так как им нравится руководить и командовать". Оцените данное утверждение. Почему предприниматели заинтересованы в создании фирмы?
4. С чем связан рост формализации отношений между начальником и подчиненными по мере увеличения размера организации?
5. Какие факторы ограничивают рост фирм? Почему по мере роста организаций увеличивается уровень трансакционных издержек на организацию внутрифирменных взаимодействий?
6. Большинство попыток создания конгломератных фирм, то есть организаций, объединяющих производства, основанные на разнородных технологиях выпуска широкой гаммы благ, не увенчались успехом. Проанализируйте данный факт.
7. Каковы причины того, что подавляющее количество благ на сегодняшний день производятся в рамках фирм, а не на основе взаимодействия свободных рыночных агентов? Какие преимущества фирма дает предпринимателям в сравнении с рыночным обменом?
8. Почему сотрудники фирм, поступая на работу, добровольно позволяют ограничивать свою свободу, дают возможность контролировать процесс своей трудовой деятельности, а не работают на рынке напрямую?
9. Рассмотрите процесс перехода отношений между специалистами по пошиву одежды и предпринимателями из рамок рыночных обменов в разряд внутрифирменного взаимодействия, исходя из изменений в атрибутах трансакций.

2.6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Основные понятия и определения

Государство – иерархический экономический институт, цель которого заключается в производстве и распределении общественных благ, создании условий для развития экономики и общества.

Общественный выбор – коллективная выработка и принятие решений относительно производства, распределения, обмена и потребления общественных благ.

Теория общественного выбора – теория, исследующая вопросы выработки и принятия коллективных решений относительно производства, распределения, обмена и потребления общественных благ.

Теорема невозможности Эрроу – не существует процедуры голосования, обеспечивающей принятие непротиворечивых и согласованных решений, если только право на принятие такого решения не находится в руках одного человека.

Группы организованных интересов (ГОИ) – объединение людей, связанных единой целью, достижение которой позволяет каждому участнику объединения получать дополнительные выгоды.

Административные барьеры – препятствия, возникающие при организации и осуществлении предпринимательской деятельности у ее субъектов, создаваемые отдельными должностными лицами органов исполнительной власти и другими особенностями институционального устройства государства.

Административный ресурс – система механизмов, обеспечивающих возможность влияния лиц, наделенных властными полномочиями, на объект или субъект управления с целью получения необходимых результатов.

Коррупция – распределение не принадлежащих агенту ресурсов в целях получения личной выгоды без непосредственного их использования.

Лоббирование – действия по продвижению необходимых решений в аппарате управления государством.

Логроллинг – процесс торговли политиками своими голосами.

Медианный избиратель – избиратель, от голоса которого зависит результат голосования. Его мнение выражает такое значение настроений электората в отношении предмета голосования, при котором количество граждан выступающих за меньшее обеспечение общественным благом в точности равно количеству граждан выступающих в поддержку его большего производства.

Рациональное неведение избирателя – рациональное с точки зрения избирателя решение о том, что можно выбрать кандидатов, не обладая достоверной и полной информацией о них, или вообще отказаться от участия в выборах. Формируется на основе сравнения избирателем издержек и выгод от процесса голосования.

Суверенитет – совокупность свойств независимости государства от внешних образований и наличия определенных агентов (например, правителей, государственных служащих и т.д.), уполномоченных действовать от его имени.

Федерализм – способ государственного устройства, при котором суверенитет государства распределен между федеральными и региональными органами власти. Федерализм позволяет повысить эффективность работы государства в области обеспечения населения общественными благами, ведет к снижению транзакционных затрат функционирования государственного аппарата.

В п. 2.4 мы выяснили, что рынок является неэффективным механизмом координации транзакций, в которых проявляются внешние эффекты или распределяются общественные блага. В рамках отдельной фирмы также невозможно полностью обеспечить устранение этих проблем, так как фирма на сегодняшний день не способна охватить все население страны в связи с ограничениями, которые рассматривались в п. 2.5 (удлинение цепей передачи информации, проблема «принципал-агента», отсутствие мощных стимулов). В результате возникает необходимость в институте, который мог бы наладить более эффективное производство общественных благ и улаживание внешних эффектов, нежели институты рынка или фирмы. Таким институтом и является государство. При этом наше внимание в данной лекции будет сосредоточено на рассмотрении демократического государства, т.е. государства, в котором руководящий государственный аппарат избирается народом и служит его интересам или хотя бы заявляет об этом.

Мы последовательно разберемся, в чем состоят отличия института государства от других систем правил, структурирующих взаимодействия между экономическими агентами, в том, каковы основные лица, действующие в рамках этого института. В каких случаях, данный экономический институт может быть применен? В чем заключаются преимущества института государства? С какими проблемами сталкивается государственный аппарат? Почему так сложно решить на государственном уровне, казалось бы, такие простые житейские вопросы, как оформление гражданства лицам из бывшего Советского Союза или уборка мусора, или ремонт дорог? Какие имеются методы для повышения эффективности функционирования государственного аппарата.

2.6.1. Характерные черты института государства и его значение

Под институтом государства понимают **институт, позволяющий регулировать трансакции связанные с общественными благами и ресурсами**. Именно в рамках данного института решаются проблемы национальной безопасности, разработки законодательства по различным сферам экономической деятельности, общедоступного медицинского обслуживания и образования и многие другие.

Анализом принятия решений в рамках государства занимается **теория общественного выбора**. Под общественным выбором понимается коллективная выработка и принятие решений относительно производства, распределения, обмена и потребления общественных благ.

2.6.1.1. Основные агенты, участвующие в процедуре общественно-го выбора

Всех лиц, посредством которых осуществляется общественный выбор, можно условно разделить на три большие группы:

- **избиратели**, как заказчики производства общественных благ;
- **политики** (представители) - предпочтенные избирателями лица, под руководством или с помощью которых должны производиться общественные блага;
- **чиновники** (бюрократы) - непосредственные исполнители распоряжений политиков.

Теоретически в современном демократическом обществе функцией избирателей является выбор достойных руководителей государственной власти для реализации своих интересов, а также контроль за их действиями. Выбор происходит путем голосования, то есть подачи своего голоса за одного из выдвинутых кандидатов.

Задачей политиков является организация производства общественных благ. Для этого они занимаются законотворческой деятельностью, в результате которой происходит соответствующее перераспределение ресурсов, которыми обладает страна и ее население. Отвлекая ресурсы с производства частных благ они должны обеспечить выпуск тех товаров и услуг, которые не могут производиться или недопроизводятся фирмами для продажи на рынке.

Так как оценка, обоснование необходимости производства общественных благ, сам их выпуск, а также контроль за поддержанием

уровня обеспеченности ими населения требует значительных усилий, то политики вынуждены прибегать к помощи лиц, которые проводят в жизнь их решения. В результате возникает такая группа людей, как чиновники (госслужащие). Госслужащие могут непосредственно осуществлять процесс производства общественных благ (судьи, работники исправительных учреждений, прокуратура, милиция и пр.). С другой стороны, они могут разрабатывать общие принципы и определять масштабы производства этих благ (с учетом распоряжений политиков). В этом случае сами блага выпускаются коммерческими или государственными организациями, которые получают государственный заказ. К этой группе госслужащих относятся правительство страны и ее субъектов, работники министерств и ведомств и т.д.

Общая схема взаимодействия избирателей, политиков и чиновников представлена на рис.2.6.1. Пунктирными линиями на данной схеме отмечены обратные связи между участниками политического процесса. Они представляют собой потоки информации о функционировании каждого из них. По некоторым причинам, которые мы рассмотрим в дальнейшем, сила этих обратных связей значительно слабее, чем сила прямых (связанных с выборами, законотворчеством и отдачей распоряжений).

Результатом подобного взаимодействия участников института государства являются те характерные черты, которые отличают данный институт от рынка и фирмы. Наиболее важные отличия между этими институтами представлены в табл. 2.6.1. Рассмотрим их подробнее.



Рисунок 2.6.1. Схема взаимодействия избирателей, политиков и чиновников

2.6.1.2. Отличительные особенности института государства

Первой отличительной чертой государства является то, что **оно охватывает гораздо большее количество людей, нежели институт рынка или фирмы**. На рынке взаимодействуют только продавцы и

покупатели соответствующего товара. В рамках фирмы отношения складываются между собственниками, руководством и персоналом данной организации. В институте же государства участвуют большие группы населения (например, все лица достигшие избирательного возраста). Воздействие решений, принимаемых государственными органами, ощущают на себе все фирмы и потребители на каком-либо рынке одновременно (если закон носит специфичный для этого рынка характер) или все общество в целом (введение гражданского, налогового кодекса и пр.).

Таблица 2.6.1. Отличия института государства от рынка и фирмы

Отличительные черты	Рынок	Фирма	Государство
Количество агентов, на которое воздействует система правил	Продавец и покупатель	Собственники и персонал фирмы	Большие группы населения или общество в целом
Степень принуждения и угроза санкций	слаба	велика	выражена в наибольшей степени, направлена на сторонних экономических агентов (не входящих в аппарат управления государства)
Возможность замены контрагента	велика	ограничена	ограничена в наибольшей степени
Специфичность решаемых задач	низкая	средняя	высокая
Основной способ получения блага его потребителем	покупка	распоряжение или требование	голосование за обещания
Смена ролей принципала и агента	отсутствует	как правило отсутствует	ярко выражена
Периодичность стандартного контроля	постоянный	постоянный или периодический (не менее одного раза в год)	периодический (в период выборов)
Объект выбора принципала	каждое благо или ресурс в отдельности	каждое благо или ресурс в отдельности	сформированный набор (пакет) благ

Государство в лице политиков и бюрократии обладает очень ярко выраженной чертой, нехарактерной для любого другого экономического института. **Государство может принуждать к взаимодействию с собой других экономических агентов без их согласия.** На рынке отношения между продавцом и покупателем совершенно свободны от обязательств (до момента вступления в отношения). В фирме ее руководство может принуждать к определенным действиям ее персонал, но не партнеров по бизнесу или какие-либо сторонние организации. В институте государства же решения, принятые политиками, являются обязательными к выполнению не только чиновниками, но и всем остальным населением, которое может быть одновременно участником совершенно разных экономических институтов. То есть механизм принуждения в данном случае связан с его применением не только к участникам данного института, но и к тем экономическим агентам, которые непосредственно не связаны с функционированием института государства.

Ярко выраженные принуждение и санкции, характерные для института государства, отчасти связаны с тем, что экономическим агентам **достаточно сложно заменить отношения с одним государственным аппаратом отношениями с другим.**

Если на рынке при несговорчивости партнера рыночный агент выбирает другого, более подходящего для него контрагента, если, при отсутствии взаимопонимания между начальником и подчиненным в рамках фирмы работник всегда может уволиться и найти себе новое место работы, то в отношениях с государством возможности смены этого партнера резко ограничены. В одной стране не бывает нескольких государственных аппаратов, поэтому при несогласии агента с политикой государства единственным вариантом отказа от отношений с ним является смена страны проживания. Понятно, что данные действия экономического агента представляют собой серьезный поступок, который в корне может изменить всю его дальнейшую судьбу.

Сами задачи, которые решает государство в лице политиков и чиновников в значительной степени отличаются от задач решаемых на рынке или в фирмах. Большинство особенностей рыночных и внутрифирменных сделок повторяются от рынка к рынку и от фирмы к фирме. Способы проведения маркетинговых исследований, методы работы с персоналом, наладка производственного оборудования, проведение переговоров по поводу купли-продажи благ - все это более

или менее рутинные работы, которые проводятся большинством экономических агентов. Однако цели функционирования государства (производство общественных благ) нетривиальны, не похожи на целевые установки остальных субъектов экономики.

Внедрение систем социального обеспечения, здравоохранения или образования, борьба с безработицей или инфляцией с учетом специфики географических, природно-климатических факторов, ментальности населения делает данные виды мероприятий **высоко специфичными по отношению к остальной экономической деятельности.**

Способ, которым человек получает общественные блага, отличается от способа получения благ на рынке и в фирме. В условиях рынка потребитель получает необходимые блага в результате их покупки. В фирме работник получает такое благо как заработная плата, исходя из условий трудового соглашения. В рамках же института государства избиратель может рассчитывать лишь на обещания политиков в период предвыборной агитации, а сама процедура приобретения благ выглядит как голосование за эти обещания.

Достаточно редкой для других экономических институтов особенностью государства является то, что для него характерна постоянная смена ролей принципала и агента между избирателями и политиками.

С одной стороны, государство функционирует ради удовлетворения потребностей населения. Т.е. избирателей можно рассматривать как заказчиков производства общественных благ, а политиков и бюрократов – как исполнителей. Действительно, в процессе голосования избиратели выступают в роли принципала, а политики в качестве агента.

Однако в дальнейшем для проведения мероприятий, связанных с производством общественных благ, политикам приходится принуждать к определенным действиям население страны (платить налоги, соблюдать законы и пр.). В результате происходит смена ролей. Избиратели становятся исполнителями законов и распоряжений политиков и чиновников. Т.е. **избиратели превращаются в агентов, а политики в принципалов.**

В рамках института рынка или фирмы принципалы способны контролировать агентов достаточно часто. Начальник участка может в любое время устраивать выборочную проверку качества работы или

следить за трудовой дисциплиной. Высший менеджмент на акционерных предприятиях должен отчитываться перед своими акционерами не менее одного раза в год. На рынке контроль ведется по результатам выполненной работы, причем при достаточно длительных контрактах часто предусматривается возможность промежуточного контроля (так в судостроении заказчик проверяет не только конечный результат - построенный корабль, но и контролирует строительство каждой отдельной секции судна).

Если рассматривать институт государства с позиций того, что принципалом в нем являются политики, а агентами – избиратели, то можно говорить, что и в данном случае наблюдается достаточно высокая частота контроля. Но, если рассматривать политиков как агентов, а избирателей как принципалов, то ситуация в корне меняется. Избиратель может контролировать действия политиков и выражать свое мнение о его работе только в момент голосования. Именно выборы являются основным методом стандартного контроля избирателей за деятельностью политиков. В результате период времени между текущим и последующим контролем значительно растягивается. **Выборы происходят раз в четыре года, что делает контроль за политиками достаточно редким.**

Конечно, имеются и другие возможности воздействия на политиков в периоды между голосованиями (акции гражданского неповиновения, забастовки, митинги и пр.). Однако они могут осуществляться лишь в исключительных случаях, когда интересы некоторых групп избирателей грубо нарушаются, а эффективность этих мер значительно ниже чем, например, отказ покупателя от покупки товара на рынке, или указание заказчика исполнителю о необходимости более качественного исполнения его обязанностей в рамках фирмы.

На рынке покупатель выбирает именно тот товар, который его интересует. В рамках фирмы начальник может требовать от подчиненного именно тех действий, в которых он заинтересован. Но в рамках функционирования института государства избиратель-принципал не способен заказать политикам только те блага, потребность в которых у него имеется. При голосовании избиратель выбирает не производство конкретного общественного блага, а сразу целый набор благ, о намерениях производить который заявляет политик. Один из них может обещать увеличить расходы на социальное обеспечение, повысить пенсии, пособия, но одновременно говорит о необходимости увеличить пенсионный возраст на пять лет. Другой заверяет, что пен-

сионный возраст он оставит тем же, но увеличит ассигнования на армию и развитие производства, но для этого необходимо будет поднять налоги. Третий уверяет, что сможет снизить налоговое бремя, но усилит контроль за экономическими агентами, введет государственное регулирование экономической деятельности. Поэтому фактически, избиратель голосует за тех политиков или такие партии, которые в большей мере обещают удовлетворить его запросы, а не за тех, которые предлагают набор благ, полностью его удовлетворяющий.

Рассмотрев основные черты института государства можно отметить, что именно этот институт имеет наибольшие шансы справиться с проблемой производства общественных благ. В лекции 6 мы говорили, что общественное благо не может быть произведено на рынке, так как невозможно согласовать интересы населения и определить стоимость этого блага для каждого человека.

Отсутствие реальных покупателей общественного блага сопряжено с наличием интереса к нему со стороны населения вообще.

Институт государства способен решить эту проблему за счет процедуры голосования и механизма принуждения. В идеале выборы необходимы для того, чтобы определить приоритеты населения в производстве общественных благ. Поэтому государственный аппарат способен лучше, чем любой другой институт, понять какие из этих благ наиболее востребованы в данный момент.

Так как сами экономические агенты не способны договориться между собой о том, кто и в каком размере будет платить за производство общественного блага, то встает вопрос о необходимости их внешнего принуждения к действиям. В данном случае институт государства опять же обладает явным преимуществом, так как обладает данным механизмом, позволяющим собрать необходимые средства и создать платежеспособный спрос на общественные блага, в которых заинтересовано население.

2.6.2. Основные проблемы функционирования государства

Всегда ли государство производит именно те общественные блага, которые необходимы населению? Насколько эффективно их производство? Вот те вопросы, на которые мы постараемся дать ответ в данном разделе.

Черты, которые характерны для института государства приводят не только к положительным результатам его функционирования. Они являются источником множества проблем, которые мешают преследовать основную цель, ради которой данный институт был создан – производство общественных благ.

Как любой иерархический институт, институт государства не может избежать проблем характерных для всякой иерархии (см. главы 5 и 7). Проблемы, с которыми сталкивается агенты, использующие институт государства, можно разделить на четыре большие группы:

1. **Проблемы, связанные с процедурой голосования.**
2. **Проблемы, связанные с поведением избирателей.**
3. **Проблемы, связанные с поведением политиков.**
4. **Проблемы, связанные с поведением чиновников.**

2.6.2.1. Проблемы, связанные с процедурой голосования

В процессе голосования избиратели выбирают тех кандидатов, которые обещают им производить те общественные блага, в которых эти избиратели заинтересованы. Вопрос заключается в том, способна ли процедура голосования обеспечить *однозначный* выбор именно тех благ, в которых заинтересованы члены общества?

Лауреат Нобелевской премии в области экономики Кеннет Эрроу при исследовании этого вопроса пришел к неутешительному выводу. **Не существует процедуры голосования, обеспечивающей принятие непротиворечивых и согласованных решений, если только право на принятие такого решения не находится в руках одного человека** (т.е. в условиях монархии, например). Это утверждение получило название **теоремы невозможности Эрроу**. Иллюстрацией сути данной теоремы может служить парадокс голосования. Данное явление впервые отметил еще в XVIII веке Жан Антуан Никола Де Кондорсе.

Парадокс голосования заключается в наличии противоречия, связанного с тем, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества в отношении общественных благ.

Допустим, что все общество состоит из трех человек: Анны, Михаила, и Петра. Возьмем три общественных блага, в производстве которых заинтересовано это общество: строительство поликлиники, строительство дороги, телефонизация населения. Каждый из избира-

телей обладает своим рейтингом предпочтений в отношении данных благ (т.е. располагает их в порядке важности для себя, от более важного – 1, до менее важного - 3). Блага и предпочтения каждого человека отражены в таблице 2.6.2.

Как, исходя из данных условий, выбрать, производство какого блага должно осуществляться?

Применяя такую процедуру голосования, как простое большинство голосов, можно заметить, что ни одно общественное благо не будет произведено. Анна захочет иметь поликлинику. Михаил – дорогу. Петр – телефонную связь. В результате они не смогут договориться между собой, хотя понятно, что ситуация производства любого из благ лучше, чем случай, когда блага вообще не производятся (для упрощения предполагается, что между этими людьми нет моральных обязательств).

Таблица 2.6.2. Распределение предпочтений общества в области производства общественных благ.

Общественное благо	Рейтинг предпочтений		
	Анны	Михаила	Петра
Строительство поликлиники	1	3	2
Строительство дороги	2	1	3
Телефонизация	3	2	1

Другой возможной процедурой голосования является поэтапное голосование за выбор одного из каждой пары общественных благ.

Например, сначала общество выбирает между строительством поликлиники и дороги. Исходя из предпочтений, Анна проголосует за поликлинику (рейтинг поликлиники для нее - 1, а дороги – 2), Михаил – за дорогу (рейтинг дороги для него – 1, а поликлиники – 3), Петр – за поликлинику (рейтинг поликлиники для него - 2, против рейтинга дороги – 3). Таким образом, двумя голосами против одного будет выбрано строительство поликлиники.

Теперь осталось выяснить, что лучше: строительство поликлиники или телефонизация. Анна выберет поликлинику, рейтинг которой для нее выше чем рейтинг телефонизации (1 против 3). Михаил – телефонизацию, т.к. рейтинг этого блага для него выше, чем строительства поликлиники (2 против 3). Петр также проголосует за телефонизацию (рейтинг телефонизации – 1, а рейтинг строительства по-

ликлиники – 2). Поэтому большинством голосов (два против одного) победит решение о телефонизации и данное благо будет произведено.

Но что получится, если изменить порядок голосования? Проголосуем сначала за выбор между строительством дороги и телефонизацией. По данным таблицы получается, что строительство дороги является более предпочтительным благом для Анны и Михаила (рейтинги данного блага для них выше, чем для телефонизации). Получается, что телефонизация выбывает из участия в дальнейшем голосовании уже на первом этапе.

Дальнейший выбор между строительством дороги и поликлиники приведет, как уже отмечалось, к решению строить поликлинику.

Итак, в зависимости от порядка голосования выбор может пасть на производство разных общественных благ при одинаковых предпочтениях избирателей. **Результат выборов зависит не только от приоритетов избирателей, но и от институционального устройства голосования.** Понятно, что в такой ситуации эффективный выбор того, какие общественные блага необходимо производить, бывает затруднен.

Причина существования парадокса голосования заключается в том, что принцип большинства не может учесть степени выраженности предпочтений избирателей. Выбор в любой из рассмотренных нами пар общественных благ говорит только о предпочтениях человека в рамках данного выбора, но не дает информации о том, насколько одно благо лучше любого другого.

Парадокс голосования проявляется не всегда, а лишь в тех случаях, когда среди предпочтений потребителей нет явного фаворита. Как мы видели в приведенном примере, предпочтения трех человек в предложенном обществе не имели ярко выраженного общего приоритета. Но если допустить, что Петр так же, как и Анна, проявлял первостепенный интерес к строительству поликлиники, а телефонизации отдавал второе место, то парадокса голосования не возникало бы, и выбор общества пал бы на строительство поликлиники.

Однако даже в ситуации наличия одного приоритета у населения страны все равно нельзя утверждать, что результаты голосования методом большинства эффективны. Благодаря ограниченной рациональности избирателя он не всегда может адекватно оценить последствия своего голосования. Как правило, человек оценивает собственные издержки и выгоды, причем получаемые им здесь и сейчас. Прогноз того, как принятое решение отразится на дру-

гих людях и что будет с отношением общественных издержек и выгод не только сегодня, но и в перспективе, как правило, не делается.

2.6.2.2. Проблемы, связанные с поведением избирателей

Вторая группа проблем функционирования института государства связана со следующими основными причинами:

- **рациональное неведение;**
- **существование групп организованных интересов и лоббирование;**
- **оппортунизм избирателя.**

Рациональное неведение. Любое действие, в том числе и голосование, связано с определенными транзакционными издержками. Для того, чтобы проголосовать, нужно ознакомиться с программами кандидатов, оценить степень возможного оппортунистического поведения, сходить на избирательный участок и после голосования внимательно следить за поведением своего избранника.

Вместе с тем выгоды, которые получает человек в результате всех этих затрат, являются весьма призрачными. Ведь выгоды от произведенного общественного блага будете получать не только Вы, но и все другие члены общества, даже не приложившие соответствующих усилий (см. гл. 6). Кроме того сложно ожидать, что именно Ваш голос будет являться решающим при подсчете голосов. Поэтому, сравнивая издержки и выгоды голосования, избиратель может прийти к рациональному с его точки зрения решению о том, что можно выбирать кандидатов, не обладая достоверной и полной информацией о них, или вообще отказаться от участия в выборах. Данная ситуация и носит название «**рационального неведения избирателя**».

Существование рационального неведения иногда приводит к парадоксальным ситуациям. Так, в 1990г в США в штате Оклахома избиратели выбрали некоего Френка Огдена большинством голосов (91%). Хотя данный человек умер тремя месяцами раньше дня голосования.

Группы организованных интересов и лоббирование. Благодаря существованию рационального неведения часть избирателей получает большие возможности для принятия интересующих их решений политиками. В данном случае речь пойдет о **группах организованных интересов**.

Группы организованных интересов (ГОИ) представляют собой объединение людей связанных единой целью, достижение которой позволяет каждому участнику объединения получать дополнительные выгоды. Примерами таких групп могут выступать различные союзы или ассоциации (профсоюз, союз промышленников и предпринимателей РФ).

Часто создание ГОИ связано с существованием *избирательных стимулов*, которые применяются в зависимости от того, вносит индивидуум личный вклад в обеспечение группы коллективным благом или нет. Так члены профсоюза при уплате членских взносов могут рассчитывать на заступничество за них руководителя профсоюза, более высокую зарплату и стабильную работу в отличие от работника, не являющегося членом профсоюза.

Наличие концентрированного интереса с одной стороны и значительные выгоды, получаемые каждым участником группы, с другой стороны позволяют значительно повысить стимулы группы к действиям, направленным на принятие соответствующего решения. Ведь выгоды, которые получает группа в целом, распределяются в большей мере среди ее участников, а не среди всего общества в целом.

Преимущества реализации решений с помощью групп организованных интересов возникают по следующим причинам.

Во-первых, издержки по достижению цели могут быть разделены внутри группы, и, следовательно, индивидуальные затраты становятся несравненно меньше, чем в случае самостоятельного решения проблемы.

Во-вторых, такие группы обеспечивают политиков необходимой для принятия решений информацией. Ведь политик лишен возможности получать столь же достоверную информацию, которую получают экономические агенты, постоянно вступающие в хозяйственные отношения и сталкивающиеся с реалиями рынка.

В-третьих, через эти группы может осуществляться прямой или косвенный подкуп политиков. Возможность аккумуляции финансовых средств в рамках ГОИ позволяет им обеспечивать финансовую поддержку политика или партии, организовывать встречи с избирателями, в которых политик так нуждается в период выборов.

Типичным воздействием группы организованных интересов на политиков и чиновников является **процесс лоббирования**. Под ним

понимают действия по продвижению необходимых решений в аппарате управления государством.

Так, отдельное малое предприятие чаще всего не пытается пробить налоговые послабления или льготные кредиты в региональных органах власти. Слишком высоки транзакционные издержки данных мероприятий. Однако, если малые предприятия в регионе объединят свои усилия и организуются в ассоциацию, то стимулы к лоббированию благоприятных для малого бизнеса решений резко возрастают. Теперь отдельное малое предприятие несет лишь часть издержек, необходимых для принятия в региональном правительстве или законодательном собрании соответствующего решения. В результате работа по лоббированию активизируется.

В государственных структурах отношение к руководителю ассоциации несколько иное, чем отношение к руководителю отдельной фирмы. За лидером ассоциации стоит значительное число потенциальных избирателей. Поэтому к его мнению начинают прислушиваться. Решение, принятие которого без существования ассоциации казалось невозможным, становится все более реальным.

Таким образом, на фоне пассивного поведения большей части избирателей группы организованных интересов (ГОИ) имеют более высокие шансы получить то общественное благо, в котором нуждаются ее члены, даже если для общества в целом данное благо не является приоритетным.

Оппортунизм избирателя. Еще одна проблема, которая усложняет оценку эффективности деятельности избирателя как принципала – **проблема оппортунизма при голосовании.**

Зная процедуру выборов, одни избиратели могут предугадывать действия других. В результате на определенных этапах голосования они могут проявлять не истинные свои предпочтения, а ведя себя оппортунистически, отдают свой голос тому кандидату, выборы которого необходимы для организации окончательного голосования, а не отдают голоса в поддержку наиболее понравившегося кандидата.

Допустим, что Анна знает процедуру двухэтапных выборов, в которых сравниваются последовательно сначала строительство поликлиники и дороги, а затем вариант-победитель этой пары сопоставляется с работой по телефонизации населения (см. табл.2.6.2). Кроме того, она прогнозирует, как будут голосовать другие избиратели по данному вопросу. Тогда Анна может изменить свой голос (т.е. умолчать о своих истинных предпочтениях) в первом туре и подать его за

строительство дороги, для того, чтобы не было избрано наименее ценное для нее общественное благо – телефонизация. В этом случае, в первом туре выигрывает строительство дороги (за – Анна и Михаил; против – Петр). Сравнивая выигравшую альтернативу с телефонизацией можно заметить, что двумя голосами против одного (Анна и Михаил против Петра) телефонизация проигрывает перед строительством дороги, что и нужно было Анне.

Итак, оппортунистическое поведение избирателя при голосовании может повлиять на результаты выборов, а, следовательно, и на решения по поводу производства общественных благ.

2.6.2.3. Проблемы, связанные с поведением политиков

Одной из важнейших целей политиков является переизбрание на новый срок. Действительно, если политик будет переизбран, то он сможет продолжать активно защищать интересы поддерживающих его организаций или избирателей, так как сохраняется возможность активного участия в лоббировании их интересов и принятии соответствующих законов. С другой стороны, сохранение статуса политика позволяет удовлетворить потребности человека в самоутверждении, общественном признании и реализации своих идей.

Политики обладают возможностью использовать различные мероприятия, для осуществления своих целей, среди которых мы выделим следующие:

- **выбор нужной процедуры голосования, формы представления и количества альтернатив;**
- **использование политической платформы, нацеленной на медианного избирателя;**
- **логроллинг;**
- **создание коалиции партий;**
- **использование административного ресурса.**

Каждое из них в определенных ситуациях способно благоприятно воздействовать на выбор наиболее рационального решения, тогда как в иных случаях приводит к выработке субъективных правил и законов, имеющих целью удовлетворить запросы узкой категории населения в ущерб общественным интересам.

Выбор нужной процедуры голосования, формы представления и количества альтернатив. Как отмечалось в данной лекции, окончательный результат голосования может зависеть от использования разных процедур голосования. Но **выбор такой процедуры**

находится в ведении самих политиков. Ведь именно в их задачу входит законодательная работа в этой области.

При этом важна не только процедура голосования на выборах, но и методика голосования при принятии политических решений. Так в Государственной Думе голосование по законопроектам может осуществляться как при помощи тайного, так и путем открытого голосования.

Результаты открытого голосования могут быть проанализированы избирателем. Поэтому применение данной процедуры при принятии решений по поводу снижения пособий или повышению налогов может уменьшить число сторонников этих мер из-за боязни отрицательного отношения к проголосовавшим «за» политикам со стороны избирателей. Хотя в общеэкономических интересах эти меры могли быть полезны. К примеру, проведение сдерживающей фискальной политики, связанной с повышением налогов и снижением государственных расходов, целесообразно при угрозе инфляции в стране.

Другим вариантом влияния на ход голосования является **форма представления и количество альтернатив при осуществлении выбора.**

Эксперименты, проводимые экономистами, показывают, что выбор человека зависит от контекста, в котором он делается.

Изменить количество альтернатив, по которым проводится голосование можно двумя путями. С одной стороны, распространяя информацию, что одна или несколько из альтернатив будут сняты с голосования.

С другой стороны, иногда более целесообразно вынести на голосование новую альтернативу. В целях ослабления позиций какой-либо партии ее конкуренты могут пойти по пути создания новой партии, имеющей программу сходную с программой первой. В результате, голоса избирателей разделятся между двумя партиями с близкими платформами, что не позволит собрать максимальное число голосов той партии, для которой был создан «двойник».

Медианный избиратель и унификация избирательных платформ политиков. В связи с тем, что одной из главных целей политиков является избрание или переизбрание и тем, что выборы, в подавляющем числе случаев, проходят на основе принципа большинства, естественно ожидать **использование политиками политической платформы, нацеленной на медианного избирателя.**

Под **медианным избирателем** подразумевается тот избиратель, от голоса которого зависит результат голосования. Его мнение выражает такое значение настроений электората в отношении предмета голосования, при котором количество граждан, выступающих за меньшее обеспечение общественным благом, в точности равно количеству граждан, выступающих в поддержку его большего производства. Следует заметить, что точка зрения медианного избирателя может и не являться простым усредненным суждением из двух крайних альтернатив. **Нахождение медианного избирателя представляет собой не просто поиск промежуточного мнения, но и оценку распространенности различных мнений в обществе.**

Информация о мнении медианного избирателя помогает политике сформировать ту предвыборную программу, которая позволит ему добиться поддержки большинства избирателей. При нормальном распределении мнений электората мы можем ожидать, что заявление политика о намерении выполнять волю медианного избирателя способно принести ему максимальное количество голосов. Ведь концентрация мнений, близких к позиции этого избирателя, значительно выше, чем концентрация мнений при ориентации на любую другую точку зрения (см. рис. 2.6.2.).

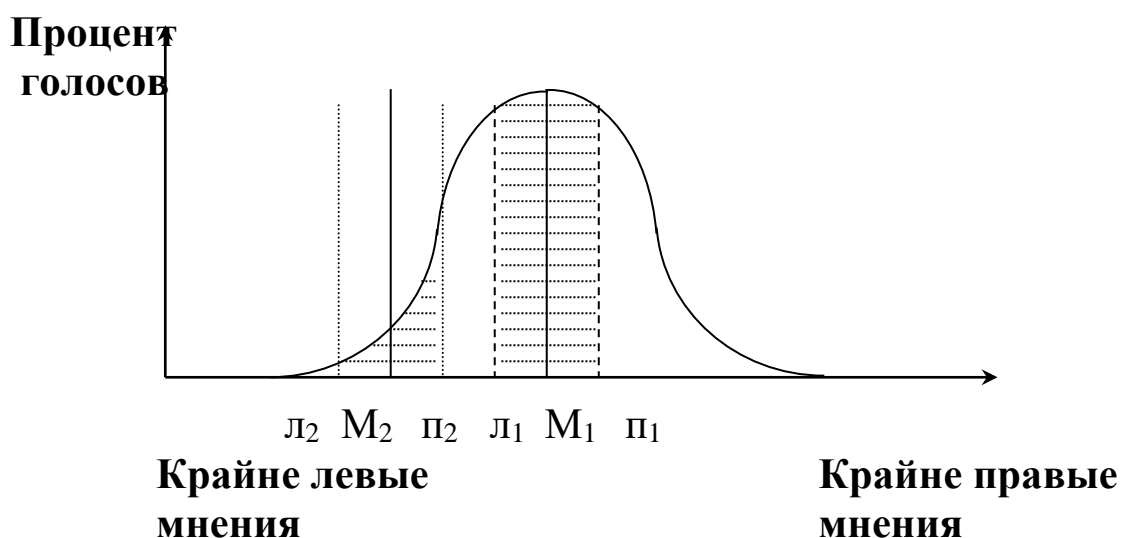


Рис. 2.6.2. Количество голосов избирателей, получаемых политиком, при ориентации на мнение медианного избирателя (M1), и на любое другое мнение (M2).

На графике представлена кривая нормального распределения голосов избирателей и два мнения, выдвигаемых политиками M1 и

M2, при этом мнение M1 совпадает с мнением медианного избирателя. Из графика видно, что при одинаковом диапазоне мнений избирателей в первом и втором случае ($p_1 - l_1 = p_2 - l_2$), большее число голосов получает политик, который сосредоточился на поддержке требований медианного избирателя (в этом легко убедиться, сравнив две заштрихованные на графике области).

Таким образом, политик, желающий победить на выборах, старается сделать свою программу максимально соответствующей запросам и мнениям медианного избирателя. Но так как политиков, претендующих на избрание, множество, то получается, что предвыборные платформы большинства из них становятся очень похожими друг на друга, унифицированными. Это дает возможность некоторым ученым заявлять о том, что партии скорее формируют политику с целью победы на выборах, а не выигрывают выборы с целью проведения политики.

С учетом того, что мнение большинства населения не всегда выражает истинное положение дел по поводу соотношения издержек и выгод общества в целом, можно говорить, что отсутствие альтернативных программ политиков снижает диапазон выбора избирателя и не способствует принятию рациональных решений на уровне государства.

Справедливости ради стоит отметить, что унификации программ политиков не происходит, если мнения избирателей по вопросу производства общественного блага разделяются. В этом случае нормального распределения голосов электората наблюдать не приходится. На графике распределения голосов возникает дву- или полипиковость мнений (см. рис. 2.6.3.).

В данном случае решение политика о том, какую позицию занять, уже не столь однозначно, и он может руководствоваться не только целями избирателей, но и своими соображениями. Следовательно, на выборах появляются программы политиков, нацеленные на примерно одинаковые по количеству группы избирателей, придерживающихся разных точек зрения, что создает возможность учета мнений разных слоев населения и способно повысить эффективность работы политиков в будущем. Правда, и здесь можно ориентироваться на преобладающее мнение избирателя, которое определяется путем нахождения большего из всех возможных пиков. На рис. 2.6.3. этот больший по величине пик наблюдается при выборе мнения M1.

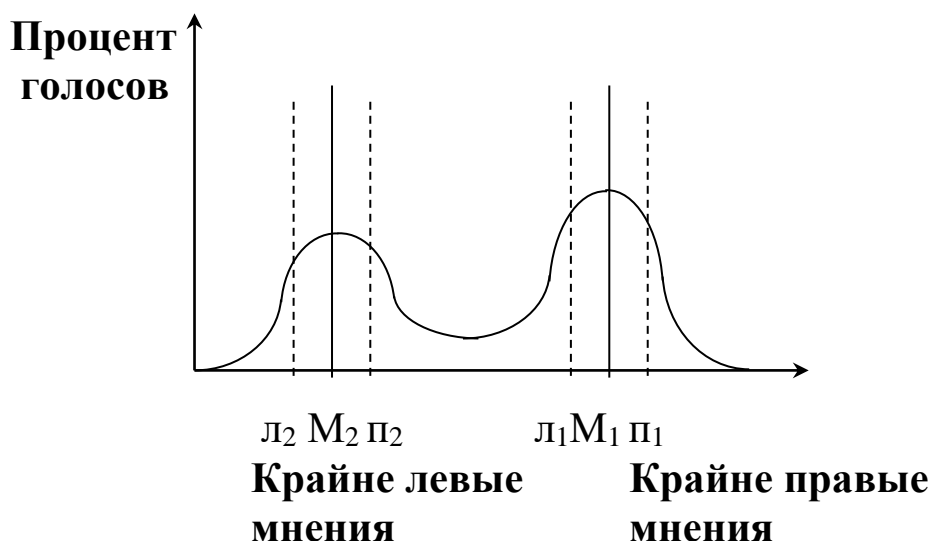


Рис. 2.6.3. Распределение голосов избирателей при наличии двух доминант во мнениях по вопросу производства общественного блага.

Логроллинг. Следующей проблемой, которая влияет на результаты выбора политиков в отношении производства определенных общественных благ, является логроллинг или политический торг.

Под логроллингом понимают процесс торговли политиками своими голосами. Если по предварительной договоренности один политик подает свой голос за законопроект, выдвинутый другим политиком, то проголосовав таким образом, он может рассчитывать на голос в защиту своего законопроекта со стороны поддержанного им политика.

С одной стороны, это позволяет собрать необходимое число голосов за те законопроекты, которые выдвигаются фракцией, **являющейся меньшинством** в государственной думе.

Если некоторая группа политиков не имеет веских возражений против предлагаемого закона, то даже маленькая по численности фракция, заинтересованная в его принятии, может путем логроллинга получить необходимое большинство голосов, если пообещает проголосовать за те законопроекты, которые выдвигаются поддерживающей ее группой политиков.

С другой стороны, в результате такой практики в Государственной Думе могут проходить законопроекты, в которых заинтересован лишь узкий круг лиц, и нарушающие общественные интересы. Проблемой, связанной с применением политиками процедуры логроллинга, может быть и ухудшение качества законодательства страны.

Создание коалиции партий. Следующий способ влияния политиков на результаты голосования и ход принятия решений по поводу производства общественных благ - создание **коалиций партий**.

Под коалицией понимают долгосрочное объединение двух или более партий с целью проведения совместных действий при решении политических проблем.

Их значение состоит в том, что, согласовывая свои действия, партии, не имеющие абсолютного или относительного большинства голосов в Государственной Думе, могут добиваться необходимых им решений. Таким образом, создание коалиций позволяет учесть мнение меньшинства при формировании политических решений.

Оптимальными требованиями к коалиции могут быть следующие:

- коалиция должна обеспечивать возможность получения при голосовании по законопроектам 50% плюс один голос (это обеспечивает принятие практически любого решения, в котором она заинтересована);
- в коалицию должно входить как можно меньшее число групп политиков (что снижает транзакционные издержки ее создания и переговоров по солидарному голосованию);
- позиции партий, входящих в коалицию, не должны быть диаметрально противоположными, так как это также осложнит переговорный процесс.

Не умоляя всех достоинств коалиций необходимо отметить, что в данном случае возникают и негативные тенденции. Ведь мнение значительной части избирателей перестает учитываться, что сказывается на эффективности решений по поводу производства общественных благ. Кроме того, постоянный политический торг внутри коалиций создает предпосылки для принятия суррогатных законов, связанных, как правило, с взаимными компромиссами, и поэтому лишь отчасти отражающих интересы общества в целом.

Использование административного ресурса. Последний из рассматриваемых нами инструментов влияния политиков на результаты политической деятельности, способный привести к неэффективному принятию решений, – **административный ресурс**.

Он представляет собой **систему механизмов, обеспечивающих возможность влияния лиц, наделенных властными полномочиями, на объект или субъект управления с целью получения необходимых результатов.**

Когда политик впервые побеждает на выборах (избирается в Госдуму, становится губернатором, мэром или президентом), то ему передаются соответствующие полномочия для осуществления возложенных на него обязанностей. Но так как контроль над политиком достаточно растянут по времени, а задачи, стоящие перед ним нетривиальны (см. раздел 8.1.), то у него появляется возможность использовать имеющиеся полномочия в личных целях. Например, направлять находящиеся в его ведении ресурсы для обеспечения переизбрания.

По сути, здесь возникает ситуация фундаментальной трансформации, описанная нами в главе 6. Специфическими активами в данном случае могут являться реальные дела политика в сфере производства общественных благ, которые в глазах избирателя приписываются именно ему, и не могут быть использованными каким-либо другим кандидатом в качестве аргумента в пользу избрания. Кроме того, каждый политик создает вокруг себя необходимое ему окружение (консультантов, чиновников и т.д.), которое заинтересовано в его поддержке для сохранения своего положения. Все это приводит к неравным шансам быть избранным у политика, впервые участвующего в выборах, или имеющего доступ к меньшим ресурсам, чем у политика, уже выигрывавшего один раз выборы и занимающего более высокий пост.

Использование административного ресурса снижает возможности альтернатив на выборах, делает политику жесткой и неповоротливой, служащей интересам лишь ограниченной части населения.

Так как решения политиков проводятся, а часто и подготавливаются другой группой лиц, участвующих в политическом процессе, – чиновниками, то в следующей части мы рассмотрим, какие же проблемы производства общественных благ возникают в связи с их существованием.

2.6.2.4. Проблемы, связанные с поведением чиновников

При анализе эффективности политического процесса с позиций работы чиновничьего аппарата следует остановиться на следующих основных моментах:

- **проблемы бюрократии и иерархии;**
- **сложность оценки работы чиновника;**
- **создание административных барьеров;**
- **коррупция.**

Проблемы бюрократии и иерархии. Первую группу проблем мы уже рассматривали в рамках исследования института фирмы в главе 2.5. Поэтому здесь лишь отметим, что все проблемы иерархического механизма координации проявляются в рамках государственного аппарата наиболее ярко благодаря его размерам.

Сложность оценки работы чиновника. В связи с тем, что задачи, решаемые государством, являются высокоспецифичными и нетривиальными, **оценка работы чиновников** становится непростой проблемой.

Причин этого несколько. Во-первых, как уже отмечалось в разделе 2.6.1, непохожесть задач, стоящих перед чиновниками, ставит вопрос о наличии базы для сравнения, которая обычно используется для контроля за деятельностью агентов. В данном случае отдельной политической проблемой или определенной ее частью занимается отдельный государственный орган, альтернатив которому просто не наблюдается в пределах данного государства. Сравнения же на межгосударственном уровне также не всегда доступны, так как условия функционирования чиновников связаны особенностями правовых, социальных, ментальных, организационных, экономических показателей, характерных для каждого государства.

Во-вторых, оценка затруднена сложностью самих проблем, стоящих перед чиновниками. Ведь решение этих проблем связано с необходимостью нахождения компромисса между очень широким спектром целей. Чиновники имеют дело с предоставлением общественных благ, которые обладают свойством неделимости и, следовательно, в меньшей степени подвержены дифференциации, чем частные блага. Одни и те же нормы применяются в отношении большого количества граждан, каждый из которых имеет свое мнение по поводу объема и качества обеспечения благами. Чиновник сталкивается с большим количеством ограничений при принятии им решения, чем менеджер, действующий на рынке, например, так как должен учитывать не только индивидуальные, групповые, организационные, экономические и прочие интересы отдельных экономических агентов, но и учитывать интересы общества в целом. В результате решение усложняется, и результаты его могут оцениваться с различных позиций, иногда прямо противоположных.

Рассмотрим следующую ситуацию. Существует норма, по которой жилищные конторы могут выдавать справку о регистрации по месту жительства, только по предъявлении паспортов всех жильцов,

зарегистрированных по данному адресу. Как оценить данную норму и ее соблюдение чиновниками? С точки зрения человека, нуждающегося в справке, эта норма слишком жесткая. Ведь если один из жильцов реально проживает по другому адресу или уехал в командировку, то получение данной справки становится проблематичным. С точки зрения человека, зарегистрированного на жилплощади, - это хорошее решение, оберегающее от возможных манипуляций с жилым помещением без его ведома. С позиций жилконторы, исполнение этого положения может вызвать поток жалоб на ее работников в связи с усложнением процесса обслуживания клиентов, но зато перестраховывает их от крупных судебных разбирательств по поводу проведения незаконных или несогласованных действий одного из зарегистрированных граждан. Поэтому принятые работниками государственного учреждения решения, даже такого уровня, могут быть оценены по разному (с позиций «вхождения в положения» или выполнения инструкций). Если рассматривать более высокий уровень госслужащих, то неоднозначность оценки из-за увеличения сложности решаемых ими проблем только усиливается.

В-третьих, об обстоятельствах принятия того или иного решения в наибольшей степени осведомлены сами чиновники (как непосредственные исполнители поручений политиков). Это приводит к типичной асимметрии информации, а следовательно, возможности контроля за деятельностью чиновника снижаются, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В связи с отсутствием возможности полномасштабного контроля главным критерием оценки зачастую является соблюдение инструкций и постановлений, а не эффективность деятельности чиновника как таковая.

Создание административных барьеров. Стремление аппарата государственного управления к расширению сферы своей деятельности и росту совместно со сложностями контроля над чиновниками рождает **проблему создания последними административных барьеров.**

Под административными барьерами понимают препятствия, возникающие при организации и осуществлении предпринимательской деятельности у ее субъектов, создаваемые отдельными должностными лицами органов исполнительной власти и другими особенностями институционального устройства государства.

Административные барьеры могут возникать в следующих случаях:

- при регистрации субъектов предпринимательства;
- лицензировании отдельных видов деятельности;
- сертификации и стандартизации продукции, работ и услуг;
- контроле и надзоре за текущей предпринимательской деятельностью;
- межрегиональном товарообороте;
- размещении заказов для государственных и муниципальных нужд.

Все перечисленные группы административных барьеров ведут с одной стороны к защите прав потребителей, решению проблем информационной асимметрии между продавцом и покупателем. Но с другой стороны их избыточное применение способствует удорожанию легального ведения бизнеса. При этом происходит рост различных затрат, прежде всего транзакционного характера. Среди них можно выделить:

а). Затраты на реализацию – затраты, связанные с новыми правилами, которые не могут быть отнесены напрямую к цели реализуемой политики. Эти затраты зачастую называют «затраты красной ленты» или «бремя регулирования». Вот примеры таких затрат:

- оплата юридических и других консультационных услуг, связанная с пониманием требований регулирования;
- затраты персонала на обучение и для ознакомления с новыми правилами;
- затраты персонала, связанные с заполнением новых форм;
- оплата лицензий и свидетельств;
- затраты, связанные с покупкой нового оборудования (например, компьютерные системы), чтобы было возможно осуществлять новые правила;
- затраты по принуждению и реализации (например, затраты, возникающие из необходимости посвятить дополнительное время и ресурсы для удовлетворения проверяющих чиновников).

б). Процедурные затраты - затраты, которые можно напрямую отнести к политическим целям регулирования. Таковы примеры данных затрат:

- затраты на оплату труда в связи с установлением минимальных заработных плат;

- затраты на дополнительных работников или на потерю продукции, связанные с уходом работников в отпуск по уходу за ребенком, в декретный отпуск, из-за введенного максимума рабочего времени;

- потеря дохода из-за запрета на продукцию;

- затраты на то, что товары и услуги становятся доступными для инвалидов;

- затраты транспортных операторов (автобусы, корабли, поезда, авиатранспорт) на проверку пассажиров, чтобы удостовериться, что у них есть все документы для въезда в страну.

Коррупция. В условиях, когда за чиновником закрепляется право принятия решений по обеспечению общественными благами отдельных экономических агентов, рождается еще одна проблема функционирования государственного аппарата – **коррупция**.

Под коррупцией в рамках этой книги подразумевается **распределение не принадлежащих агенту ресурсов в целях получения личной выгоды без непосредственного их использования**.

При наличии барьеров, связанных с получением благ, чиновник может требовать личного вознаграждения (в той или иной форме) у лица, заинтересованного в их получении. При этом целесообразно выделить следующие факторы, способствующие развитию этого явления:

1. Низкая заработная плата чиновников наряду с невозможностью адекватного контроля над его действиями склоняет уполномоченных лиц к взяточничеству для повышения своего материального благосостояния.

2. Отсутствие четкого регламента, определяющего порядок доступа к общественному благу или наложения штрафов в случае невыполнения легитимных норм, рождает субъективизм чиновника в отношении того, кому это благо предоставлять, а кому нет.

Так, в Кодексе об административных правонарушениях присутствует положение о том, что размер штрафов за нарушение правил безопасности дорожного движения определяется чиновником, осуществляющим контроль за движением транспортных средств (статья 23.3.).

Размеры наказаний могут колебаться в значительных пределах, и их окончательный размер будет зависеть от **субъективной оценки инспектора**. С одной стороны, это создает почву для более гибкого решения проблемы, придает отношениям инспектора и правонаруши-

теля более неформальный характер, дает возможность «войти в положение» и быстрее разрешить конфликт. Но с другой стороны, асимметрия информации в знании законодательства и отсутствие четких критериев оценки штрафов в самом законе приводят к возможности использования инспекторами повышенных ставок взысканий. Естественно, в такой ситуации развивается реальная возможность решения вопроса путем взятки.

3. Наличие сложной системы получения блага (административных барьеров), связанной с большими транзакционными издержками, так же благоприятствует попыткам подкупа чиновника.

4. Неучитывание в законодательных актах реального положения экономики. Исполнение законов может потребовать от экономических агентов таких расходов, которые сделают ведение хозяйственной деятельности невозможной.

Так, малыми предприятиями высказывается много претензий к противопожарной службе, требующей производить установку дорогостоящих автоматических противопожарных систем, не всегда обоснованных и непосильных в финансовом плане для предпринимателей.

5. Неотвратимость и существенность наказания. Важнейший элемент противодействия коррупции. Возможность избежать ответственности, неравенство чиновников и населения перед законом, возможность «отделаться» легким наказанием, всегда создают почву для безнаказанности и стимулируют коррупцию в стране.

Подводя итог данному разделу, можно сказать, что функционирование института государства связано с наличием множества проблем, часть которых является отражением иерархического механизма координации, лежащего в основе данного экономического института, а часть является специфичной для системы распределения общественных благ.

О путях совершенствования института государства мы поговорим в следующем разделе.

2.6.3. Границы государства. Методы повышения эффективности функционирования института государства

Вопрос о применимости института государства для организации сделок и обменов между экономическими агентами может рассматриваться в двух плоскостях.

С одной стороны, **государственное управление следует применять в тех случаях, когда транзакция связана с производством общественных благ**, так как ни отдельная фирма, ни рыночный механизм координации не дают возможности его производить.

Такая трактовка границ государственного вмешательства, несмотря на кажущуюся простоту, таит в себе множество противоречий. И в первую очередь это связано с определением того, что же относить к общественному благу.

В любом виде деятельности присутствуют элементы, позволяющие относить их к разряду общественных благ. Так, работу фирмы, создающей рабочие места, можно отнести к способу производства общественного блага, так как это сказывается на обеспечении населения доходами, сокращении безработицы и часто приводит к росту конкуренции на рынке, способствует повышению общего благосостояния населения в стране. Другими словами, решая частные проблемы, фирма одновременно создает значительное количество внешних эффектов, которые можно отнести к разряду общественных благ. А раз это так, то исходя из приведенных рассуждений, государство должно вмешиваться в деятельность фирм. Однако, в связи с размытостью границы между частными и общественными благами и учитывая особенности принятия решений в государственных органах, о которых мы говорили в предыдущем разделе, можно предположить, что воздействие государственного аппарата может затронуть не только производство общественных, но и частных благ. Как было показано ранее, с производством и распределением частных благ эффективно справляется фирма и рынок, и вмешательство государства в данном случае может негативно сказаться на этом процессе.

Таким образом, можно заключить, что оценка необходимости вмешательства государства в хозяйственную деятельность только в терминах обеспечения общественными благами применяться не может. Необходимо в точности измерить, что положительного может принести та или иная мера государственного регулирования, и какие негативные последствия она может иметь в области частных интересов.

Поэтому **второй плоскостью рассмотрения вмешательства государства в экономику может быть сравнительный анализ издержек и выгод**. В этой трактовке государственные действия эффективны, если они приносят больше общественных выгод, чем общественных издержек. Возьмем, к примеру, стандартную дилемму «ра-

венство-дифференциация доходов». Поначалу, сокращение неравенства доходов населения, проводимое государством с помощью передачи части средств от лиц с большими доходами к лицам с меньшим достатком, приводит к сокращению социальной напряженности. Это приводит к снижению затрат на медицинское обслуживание населения (снижается число эпидемий), охрану правопорядка, социальную защиту граждан, то есть растет общая выгода (ТВ – total benefit), которую общество получает от обеспечения данным общественным благом (см. рис.2.6.4.)

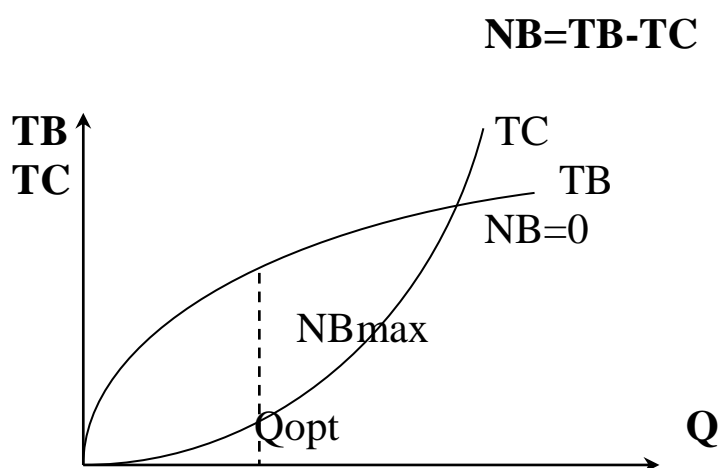


Рис. 2.6.4. Определение оптимального объема производства общественных благ.

Однако одновременно с выгодами государственное вмешательство приносит и вред. По мере уравнивания доходов уменьшаются стимулы к труду, сокращается объем производимых экономикой благ, что можно рассматривать как увеличение совокупных издержек (ТС – total cost) от усиления государственного регулирования. Положительный результат такого регулирования будет зависеть от соотношения совокупных выгод и издержек. Разница между ними составляет чистую выгоду (NB – net benefit):

Таким образом, задача государства заключается в том, чтобы производить такой объем общественного блага (Q), при котором чистая выгода этого блага для общества была максимальной. На графике такой объем обозначен как Q_{opt}.

Сложность данного подхода к определению границ государства (границ вмешательства государства в экономику) заключается с одной стороны в сложности методики оценки ТС и ТВ, которые зача-

стую имеют под собой не только материальные, но и нематериальные основы (чувство справедливости, защищенности, уверенности и пр.).

С другой стороны, как уже и отмечалось в предыдущей части главы, специфика института государства генерирует целый комплекс проблем, связанный с выявлением и учетом при принятии решений действительных предпочтений общества по поводу производства общественных благ.

В целях разрешения указанных проблем в рамках государственного аппарата формируются защитные механизмы, нацеленные на повышение эффективности его работы.

Основные направления повышения эффективности функционирования института государства можно подразделить на следующие группы:

- 1. Стандартные методы повышения эффективности работы в иерархических институтах;**
- 2. Развитие федерализма;**
- 3. Изменение процедур принятия решений;**
- 4. Дерегулирование.**

Все они нацелены на снижение уровня трансакционных затрат при взаимодействии государственных органов власти и экономических агентов, хозяйствующих или проживающих на территории страны. При этом основной задачей государства является снижение уровня легальной составляющей этих затрат, что способствует увеличению доверия между властью и обществом, оптимизации их совместной деятельности.

2.6.3.1. Стандартные методы повышения эффективности работы иерархий

Как и любой другой иерархический институт, государство подвержено влиянию негативных факторов, имеющих эндогенную природу и приводящих к снижению возможностей достижения целей, ради которых этот институт и создавался. Схожесть принципов построения отношений в государственном аппарате с принципами построения отношений в фирмах позволяет использовать многие элементы, снижающие трансакционные издержки организаций в практике работы государственных органов. Подробно об этих методах мы говорили в разделе 7.3. Здесь нужно отметить, что из трех основных

направлений снижения внутрифирменных транзакционных издержек наиболее применимыми для государства являются изменения в структуре властных органов (организационной и управленческой) и стиле управления.

В этом контексте важным мероприятием, улучшающим результат деятельности государственных органов, может стать устранение дублирования одинаковых функций различными ведомствами, четкое распределение полномочий между ними.

Для устранения неформальных связей между чиновниками и заинтересованными в принятии тех или иных решений лицами может применяться ротация кадров. При перемещении сотрудников отдельных государственных органов с одних должностей и мест работы на другие не только решается проблема повышения профессионализма и взаимозаменяемости сотрудников, но и растет уровень транзакционных затрат экономических агентов по налаживанию неформальных отношений с государственными органами. Ведь в этом случае при каждой новой смене одного чиновника другим требуются дополнительные расходы, чтобы «найти подходы» к новому человеку, договориться об условиях соглашения и пр.

В настоящий момент плановые ротации кадров характерны, например, для правоохранительных органов и таможенного комитета РФ.

В качестве повышения стимулов к труду у чиновников хорошей мерой может рассматриваться выработка дифференцированной, в зависимости от усилий чиновника, системы оплаты труда. Ну и конечно нельзя забывать об адекватной ответственности чиновника за совершение противоправных действий.

2.6.3.2. Развитие федерализма

Важнейшим элементом совершенствования системы государственного управления в России является развитие федерализма.

В основе отличий унитарного, жестко иерархического государства от федеративного лежит суверенитет входящих в него субъектов. При этом суверенитет представляет собой совокупность свойств независимости государства от внешних образований и наличия определенных агентов (например, правителей, государственных служащих и т.д.), уполномоченных действовать от его имени.

Под федеративным государством понимают государство, в котором его суверенитет распределен между федеральными и региональными органами власти.

Суверенитет федерации и суверенитет ее субъектов не два разных суверенитета, а один и тот же, но он распространяется и на федерацию и на ее субъекты. Поэтому гарантией суверенитета федерации является суверенитет ее субъектов, а гарантией суверенитета субъектов служит суверенитет федерации. Разорвать суверенитет федерации и суверенитет ее субъектов невозможно, по отдельности эти суверенитеты существовать не могут. Именно наличием суверенных прав, т. е. признаками государственности, и отличаются субъекты федерации от административных единиц, в которых осуществляется местное самоуправление, другими словами, отличаются федеративные государства от унитарных.

Схематично соотношение центрального (федерального) и регионального уровней власти в унитарном и федеративном государстве можно представить следующим образом (см. рисунок 2.6.5).

Таким образом, каждый экономический агент в федеративном государстве сталкивается с двумя группами ограничений. Общие для всего государства правила поведения формируются на федеральном уровне в виде соответствующих законов, указов и постановлений. Однако в сферах, где суверенитетом обладают регионы, гражданин должен придерживаться норм и правил, принятых на данных территориях.

Сохраняя единство и неделимость государства в целом, федеративное устройство страны создает предпосылки для повышения обеспеченности населения общественными благами.

С одной стороны, облегчается процесс принятия решений региональными органами власти, так как не все из них нужно согласовывать с федеральным правительством. Это повышает рациональность действий, снимает проблему информационной асимметрии между политиками и гражданами, уменьшает длину цепей передачи информации, ускоряет процедуру принятия решений и позволяет более гибко реагировать на потребности экономических агентов.

С другой стороны, унификация правил на федеральном уровне позволяет сокращать транзакционные затраты при проведении межрегиональных взаимодействий.

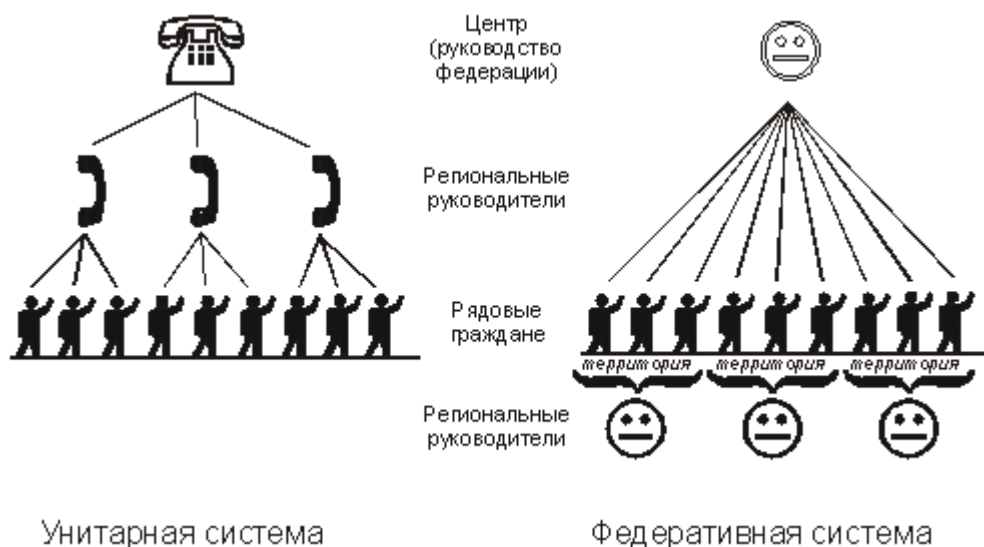


Рис. 2.6.5. Соотношение центрального (федерального) и регионального уровней власти в унитарном и федеративном государстве (Замятин Д.Н., Замятина Н.Ю. *Пространство Российского федерализма*, Полис, №5, 2000).

Кроме того, у экономических агентов появляется возможность выбора наиболее подходящей для них системы правил путем перевода транзакций в рамки того или иного субъекта федерации. Например, фирма для оптимизации своей работы может зарегистрироваться в том регионе, где действует льготный режим налогообложения, сформированный местными органами власти. При этом достигается некоторое подобие конкуренции между государственными органами, исходя из их способности удовлетворять запросы граждан по поводу производства общественных благ, что положительно сказывается на экономической ситуации как отдельного региона, так и страны в целом.

2.6.3.3. Изменение процедур принятия решений

Совершенствование качества принимаемых политиками и чиновниками решений может достигаться за счет:

- **наличия и соблюдения четкого регламента принятия решений;**
- **отстранения от принятия решений заинтересованных лиц;**
- **совершенствования системы апелляций к принимаемым решениям (развитие судебной системы и ее независимости);**

Отсутствие достаточно жестких принципов принятия решений открывает политикам и чиновникам путь к самопроизволу, преследованию личных интересов или интересов ограниченной группы лиц.

Слишком обобщенные нормы или предоставление права принятия решений на основе субъективного мнения чиновника ограничивают возможности адекватных действий в отношении отдельного экономического агента.

В первом случае проблема заключается в том, что общие нормы, действующие в рамках всего общества в целом, приводят к снижению гибкости их использования. Оставляют без внимания особенности, специфику агента, к которому они применяются. Так, норма, связанная с обязательностью оплаты проезда в метро по единому тарифу, вызвала бы недовольство у малоимущих граждан. Поэтому зафиксированная дифференциация применения нормы в зависимости от ситуации позволяет повысить ее эффективность. В нашем случае это организация бесплатного проезда в метро для пенсионеров, например.

Во втором случае, несмотря на возможности чиновника варьировать решение, результат так же может быть далек от оптимального. Присутствие асимметрии информации между чиновником и экономическим агентом, слабая степень контроля за действиями госслужащего, подкрепленные возможным оппортунистическим поведением с его стороны, способствуют решениям, выгодным в первую очередь самому чиновнику.

Безусловно, детализация правил принятия решения ведет к увеличению затрат на выработку законов и может увеличить издержки бюрократической волокиты при использовании введенных правил. Но зато в результате этого снижаются возможности чиновников в самоуправстве. При низкой возможности контроля над их действиями это может способствовать достижению положительного итогового результата в виде снижения трансакционных затрат в целом.

Вторым способом достижения эффективности работы государственного аппарата является **формирование открытости при обсуждении и принятии решений.**

Доступ к информации о сути рассматриваемых законов (до их принятия), наличие информации о том, каким образом голосовали депутаты при принятии того или иного закона способны снизить мотивы политиков к преследованию интересов, противоречащих интересам избирателей.

При этом обсуждение законопроектов, политики государства должно происходить на альтернативной основе. Другими словами, следует обеспечить равные возможности высказывания мнений различными заинтересованными сторонами. Достигнуть этого можно, например, путем формирования и поддержки институтов средств массовой информации, финансируемых из различных источников (бюджет, бизнес, общественные организации и пр.).

Обеспечить открытость при распределении государственного заказа может формирование конкурсов (тендеров) на право поставок продукции для нужд федеральных и региональных органов.

Справиться с проблемой оппортунистического поведения чиновников и политиков помогает и **отстранение от принятия решений заинтересованных лиц.**

Государственные служащие не должны принимать решения по поводу распределения ресурсов в интересах своих родственников, знакомых или себя лично.

Определенные наработки в этой области уже имеются. Например, государственный чиновник не должен совмещать свою работу с коммерческой деятельностью. Однако, до сих пор не разработаны эффективные механизмы контроля за реальным положением дел. Чиновник может активно лоббировать интересы какой-либо организации или заниматься бизнесом через неформальных доверенных лиц.

Повышения ответственности государственных служащих можно добиться и **совершенствованием системы апелляций по принятым решениям.**

Жалобы граждан на действия чиновников могут рассматриваться на двух уровнях. С одной стороны, это может делать руководящий аппарат ведомства, в которое обратились граждане. Проблема в этом случае заключается в возможности существования в ведомстве круговой поруки, когда разбирательства по существу жалобы на уровне управления не происходит и формирование ответа на заявления граждан поручают тем учреждениям или чиновникам, действия которых и послужили причиной подачи данных заявлений. Это снижает транзакционные издержки руководства ведомства, связанные с необходимостью оценки действий подчиненных и резко уменьшает потоки самих жалоб. Ведь теперь гражданин понимает, что жалоба может поставить его в еще более затруднительное положение при дальнейшем взаимодействии с конкретным чиновником.

Выходом из сложившегося положения отчасти может быть совершенствование системы управления чиновниками. Однако более эффективно создавать условия для возможности подачи апелляций граждан **стороннему органу**, который может в деталях разобраться в сути спора и независим от ведомства, в рамках которого он возник. **Таким органом в государстве является суд.**

Эффективная работа судебной системы позволяет снизить стимулы руководства ведомств и учреждений покрывать действия своих подчиненных и активизирует деятельность по повышению качества обслуживания населения. При этом вовсе не обязательно, чтобы граждане по любому поводу обращались за помощью судебных органов. Важна сама принципиальная возможность такого действия. Уверенность гражданина и чиновника, что проблема может эффективно решаться в суде зачастую благоприятствует скорейшему ее разрешению на уровне двухсторонних отношений.

2.6.3.4. Дерегулирование

В связи со свойством любой иерархической системы расширять сферы своего влияния вполне возможен вариант развития органов государственной власти, при котором вмешательство в деятельность экономических агентов в той или иной сфере может привести к избыточности данного процесса. Общественные затраты от действий госаппарата превысят общественные выгоды; вместо обеспечения населения общественными благами, государство начнет активно вмешиваться в процессы производства и распределения частных благ. В этом случае возникает необходимость в дерегулировании, то есть передачи части функций, которыми обладали государственные органы, частным лицам и организациям.

Основными направлениями **дерегулирования** могут являться следующими:

- **отказ от регулирования цен (переход от тарифов к рыночным ценам);**
- **замена методов лицензирования на страхование и стандартизацию;**
- **развитие конкуренции и создание среды для формирования свободного рынка (уменьшение числа контролирующих органов и снижение документооборота между бизнесом и властью).**

Вопросы

1. Преимущества института государства в сравнении с другими экономическими институтами.
2. Особенности института государства.
3. Институциональные проблемы государства.
4. Механизмы решения институциональных проблем государства.
5. Границы государственного регулирования экономики.

Упражнения

1. Объясните, почему государство является эффективным институтом при организации производства общественных благ.
2. "Мы не можем ожидать от государства столь же рационального выбора, как и от отдельных экономических агентов". Поясните смысл этой фразы. На каких теоретических доводах она основывается?
3. Почему федерализм можно рассматривать как одно из средств оптимизации работы политиков и чиновников?
4. Какие черты института государства способствуют проявлению: а) бюрократии; б) "рационального неведения" избирателя; в) сходимости (однотипности) программ политических партий.
5. "Медианный избиратель - это избиратель, занимающий промежуточную позицию по какой-либо проблеме". Оцените правильность данного определения.
6. Объясните, что такое процесс смены ролей принципала и агента при функционировании института государства?
7. "Чиновники выполняют решения политиков по проблемам производства общественных благ". Насколько справедливо данное утверждение? Какие проблемы при функционировании института государства связаны с действиями чиновников?
8. Сеть магазинов «Здоровый малыш» является единственным местом, где оплата товаров детского ассортимента может происходить по пластиковым карточкам, на которые начисляются детские пособия, назначаемые администрацией Санкт-Петербурга. 14 марта 2004 года в Российской Федерации происходили выборы президента. Оцените следующее объявление на магазине «Здоровый малыш» с позиций теории общественного выбора: «14 марта 2004 года магазин будет работать не с 9.00 как обычно, а с 12.00 до 20.00».

Тесты

1. Выберите правильный ответ. Под рациональным неведением понимают ситуацию, при которой:
 - а) политик не вникает в положение избирателей, так как процедура выборов больше формальная, путь в политику зависит от руководства страны, а не от избирателя;
 - б) чиновник не разбирается с каждым гражданином в отдельности, а применяет ко всем одни и те же общие правила;

в) избиратель принимает решение о голосовании без соответствующего изучения предложений политиков;

г) в общем правиле невозможно учесть все специфические стороны его применения.

2. При прочих равных условиях наделение чиновника полномочиями самостоятельно принимать решение о величине взыскания, накладываемого на нарушителя, способствует:

а) повышению гибкости принимаемых решений, учету в них особенностей конкретной ситуации;

б) росту вероятности проявления коррупции;

в) защите интересов нарушителя, применение к нему наиболее адекватной меры наказания;

г) расширению возможности чиновников в преследовании собственных (личных или клановых) интересов.

3. Дилемма между вмешательством или невмешательством государства в экономики может быть решена если:

а) четко разделить все блага на частные и общественные;

б) сравнивая совокупные издержки и выгоды, заявленные избирателями и политиками;

в) применять государственное регулирование тогда, когда от такой политики получает выгоды хотя бы один экономический агент;

г) все ответы неверны.

2.7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ГРАНИЦЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Основные понятия и определения

Институциональное проектирование – разработка такого институционального устройства сделки, которое позволило бы сократить трансакционные затраты экономических агентов.

Институциональное равновесие – ситуация, когда при сложившихся правилах игры и прочих равных условиях ни один из контрагентов не считает целесообразным расходование средств на дальнейшую трансформацию сформировавшихся экономических институтов.

Импорт институтов – способ институциональных изменений, который ориентируется в первую очередь на изменения формальных норм по уже известным образцам, доказавшим либо теоретически, либо практически свою эффективность.

Конгруэнтность – наличие общих тенденции развития господствующих в обществе неформальных и импортируемых формальных норм. Создает предпосылки для облегчения институциональных изменений.

Порог нововведений – количество новаций в институциональном устройстве, превышение которого ведет к снижению эффективности от их применения.

Эволюционный путь развития институтов – естественное развитие правил, которые постепенно трансформируются под воздействием меняющихся условий. При этом возникает постепенный переход от новых неформальных норм к их формализации.

В предыдущих лекциях мы анализировали положительные и негативные черты основных экономических институтов современной экономики, рассматривали вопросы повышения эффективности организации трансакций в рамках фирмы, рынка и государственного аппарата. С теоретической и практической точек зрения мы рассматривали что нужно делать, чтобы уменьшить трансакционные затраты экономических отношений. Однако открытым остается вопрос, каким образом можно претворить в жизнь сформулированные рекомендации по оптимизации работы экономических институтов. Ведь мало знать, как должно происходить то или иное действие, важно знать, как достичь возможности его реального осуществления.

Данная тема будет посвящена причинам, возможностям и способам институциональных изменений. В первой части лекции мы по-

стараясь ответить на вопросы о том, какие факторы способствуют развитию и изменениям институтов. При каких обстоятельствах формирование новых правил и норм взаимодействия становится более вероятными, а при каких будет присутствовать консерватизм в использовании утвердившихся в обществе или в организации догм.

Вторая часть рассматривает уровни институциональных изменений и оценивает затраты, которые требуется понести экономическим агентам для изменения частных, клановых или общественных норм.

В третьей части анализируются пути развития институтов и способы институциональных изменений. А в четвертой части приводятся итоговые положения о применимости и ограничениях институционального анализа.

2.7.1. Детерминанты институциональных изменений

По выражению Д. Норта, основными источниками институциональных изменений являются изменения относительных цен благ и ресурсов, а также трансформация предпочтений индивида. Изменения относительных цен благ и ресурсов приводят к необходимости модификации институциональных рамок. Ведь одними из функций цены является регулирование потоков ресурсов и перераспределение доходов. Такие изменения в хозяйственной системе не могут не сопровождаться изменением в правилах поведения агентов на рынках, следовательно необходима подстройка институционального устройства экономики под новые соотношения ценностей и стоимости товаров и услуг. Например, при избыточном спросе на товар возникает дефицит, который приводит к трансформации отношений производителя и потребителя. По мере увеличения дефицита последние становятся все более зависимыми от первых. Следовательно старые нормы, — такие как упование на действие конкурентных сил, лозунг: «клиент всегда прав» и прочие перестают эффективно работать и обеспечивать минимизацию затрат на осуществление взаимодействия.

Те же самые явления происходят и при трансформации предпочтений экономических агентов. В частности, пересмотр американским обществом своего отношения к здоровью в 70-х гг. прошлого столетия привел к ущемлению прав курильщиков, путем запрета курения в общественных местах. Так, в апреле 2000 года был принят за-

кон Венделла Х. Форда об инвестировании и реформировании авиации в XXI веке, в котором в том числе содержится раздел, запрещающий курение на всех международных авиарейсах, одним из пунктов назначения которых являются США.

Во внешней и внутренней среде экономического агента, в т.ч. и во внутреннем мире индивида, присутствует множество факторов, которые усиливают или ослабляют действие основных причин институциональных изменений. Все факторы, определяющие возможность этих изменений, можно разделить на две основные группы:

1. Значимость изменения норм для их инициатора (индивида или организации);

2. Внешние и внутренние факторы, способствующие институциональным изменениям.

2.7.1.1. Значимость изменения норм для их инициатора

Первая группа факторов показывает, насколько индивид или группа лиц заинтересованы в модификации системы норм и правил ведения хозяйственной деятельности. При этом общим правилом является то, что чем больше степень значимости для экономического агента институциональных изменений, тем выше вероятность последних.

При оценке значимости институциональных изменений необходимо учитывать следующие моменты:

а) число нестыковок и противоречий, возникающих при следовании принятым правилам;

б) осознанность причин неудовлетворительных результатов как следствия несовершенства правил;

в) личные качества и система ценностей.

Увеличение числа решений, основанных на применяемой системе правил и приводящих агента к негативному результату является основанием для рассмотрения вопроса о модификации устоявшейся системы организации взаимодействия или о коренном ее пересмотре.

Так, малые фирмы часто используют методы индивидуальной работы с каждым клиентом. В зависимости от платежеспособности, особенностей оборота финансовых средств у покупателей продукции фирма-поставщик может дифференцировать свою ценовую политику, применяя различные цены и условия оплаты для каждого из своих немногочисленных контрагентов. Однако, по мере увеличения числа покупателей, а следовательно и количества сделок, тонкая подстрой-

ка под запросы каждого из них приводит к достаточно существенно-му увеличению трансакционных затрат на ведение переговоров, возникает вероятность обнаружения контрагентами элементов ценовой дискриминации, что негативно сказывается на результатах хозяйственной деятельности. Менеджеры фирмы не успевают отслеживать всех нюансов взаимодействия с покупателями, начинают возникать конфликты и спорные вопросы. Все это приводит к необходимости упорядочить работу с потребителями. Например, разделить их на группы и применить к каждой из них единые механизмы ценообразования и методы неценовой конкуренции. Другими словами, нарастает необходимость изменить старую систему отношений на новую, более полно учитывающую вновь возникшие обстоятельства функционирования фирмы (рост числа потребителей).

Важным моментом в данном случае является **способность экономического агента точно определить причину нарастающих у него проблем**. Ведь проблемы, например, фирмы могут быть и не связаны именно с политикой индивидуальной работы с покупателем. Другими факторами являются усиление конкуренции на рынке или падение спроса на рынке производимого фирмой товара. Таким образом, для определения степени значимости для экономического агента конкретных институциональных изменений необходимо, чтобы он имел ясную картину действительных причин, исходя из которых и возникает необходимость в переменах.

Частота фактов несоответствия правил поведения, используемых агентом, трансакциям, которые он проводит, и степень осознанности причин такого положения дел, тесно связаны с понятием порога восприятия (см. лекцию 2).

Индивид не в состоянии рационально оценивать всю поступающую к нему информацию моментально. Тем более затруднительно, по одному факту, – результату его действий, оценить весь комплекс причин и возможных последствий своего поведения. Следовательно необходимо накопление фактического материала, которое убедило бы индивида в правильности первоначальных выводов и привело бы к ответной реакции в виде конкретных действий по изменению норм проведения трансакций.

Скорость осознания наличия проблемы (преодоления порога восприятия) зависит от **личных качеств агента, его системы ценностей и приоритетов**.

Можно ожидать, что для поддержания приоритетных для индивида (экономического агента) ценностей и интересов реакция на факты несоответствия системы правил проводимым транзакциям будет происходить быстрее и интенсивнее. Институциональные изменения становятся более вероятными.

Если же проблемы старой системы норм связаны с малозначимыми для экономического агента последствиями, то подвижки в направлении обновления институтов становятся менее необходимыми.

Так, директор торгового предприятия будет очень щепетильно относиться к нормам и правилам заключения соглашений с поставщиками товара или формам обслуживания потребителей. Однако, изменение правил поведения в столовой для персонала будет происходить только в том случае, если ситуация станет совершенно невыносимой или сами продавцы подскажут ему о необходимости введения, например, графика дежурства для поддержания элементарной чистоты и порядка.

При этом нужно учитывать, что для проведения любых изменений в институтах необходимо приложить определенные усилия. Вспоминая концепцию личных издержек (раздел 1) можно сказать, что инициатор изменений будет сопоставлять изменения отдельных видов личных издержек, необходимых как для самого процесса изменения норм, так и их соотношение в результате предполагаемых перемен.

Так, если издержки достижения результата для индивида являются высокосignификантными, то это может свести на нет его стремление к трансформации существующих норм. Например, начальник отдела фирмы, желающий изменить систему оплаты труда своих подчиненных для повышения эффективности их работы может столкнуться с достаточно жестким сопротивлением руководящего аппарата, бухгалтеров, финансистов и пр. Если воля к подобным изменениям была слабо выражена у индивида, то есть издержки достижения результата были более высокосignификантными, чем личные издержки понимания в коллективе (к примеру), то менеджер может отказаться от приложения дальнейших усилий, и институциональные изменения не произойдут.

2.7.1.2. Внешние и внутренние факторы, способствующие институциональным изменениям

Вторая группа факторов, способствующих институциональным изменениям, представляет собой комплекс детерминант, которые увеличивают шансы осуществления конкретных действий инициатора изменений и достижения им конечного результата - модификации норм для снижения уровня трансакционных затрат. При этом под внутренними факторами мы будем понимать условия, возникающие в ближайшем окружении инициатора перемен, как правило в той иерархии, к которой он принадлежит. Ведь в современном мире практически нет людей, которые не находятся в иерархической системе взаимодействия с другим лицом или группой лиц. У большинства людей есть семья, индивид может быть хозяином или работником коммерческой фирмы, служащим государственного учреждения и пр.

Ясно, что в зависимости от положения индивида, от условий, созданных в рамках иерархии, зависит возможность или невозможность проведения институциональных изменений в ней.

Под внешними факторами, в данном разделе понимается соответственно внешняя среда той иерархии, к которой принадлежит инициатор изменений.

Основными внешними и внутренними факторами, детерминирующими возможность институциональных изменений являются:

- а) число заинтересованных в изменениях лиц;**
- б) наличие ресурсной базы изменений (материальных, финансовых, временных, административных и пр. ресурсов);**
- в) заинтересованность субъекта принятия решения в институциональных изменениях;**
- г) наличие посреднических структур для проведения изменений.**

Число заинтересованных в изменениях лиц. Так как планируемые инициатором изменений модификации правил влияют на деятельность других агентов, а сама фиксация новых норм может требовать одобрения со стороны других экономических агентов (работников, управления фирмы, общества, государственных органов и пр.), то необходимо найти как можно больше тех лиц, которые разделяют идею инициатора о необходимости перемен. Таким образом, распространенность идеи изменений среди коллектива или населения страны способствует более легкому процессу видоизменения правил.

Кроме того распространённость нормы способствует ее устойчивости и возможности отстоять право на использование нормы отдельными агентами – ее пользователями.

Например, после войны за независимость в США скваттеры (лица, селящиеся на незанятых землях) традиционно занимали свободные земли, и штаты предоставляли им преимущественное право на покупку освоенных участков. Однако когда в 90-х годах XVIII века федеральное правительство взяло на себя полномочия распоряжаться землей, оно не последовало примеру штатов, а стало выселять скваттеров. Затяжная война между правительством и скваттерами обернулась непоследовательной земельной политикой, частым нарушением законов и принятием Конгрессом в период 1799-1830 годов более чем 20 законодательных актов, которые предоставляли скваттерам преимущественное право на покупку земли в отдельных регионах. В конце концов, в 1830 году был принят общий закон о преимущественном праве скваттеров на покупку земли, а в 1841 году было установлено, что этот закон имеет неограниченный срок действия.

При анализе распространённости нормы как критерия экономических перемен необходимо учитывать уровень институциональных изменений. Направлены ли они на модификацию частных, клановых или общественных норм.

По мере увеличения степени обобщения норм при прочих равных условиях требуется все большее количество лиц, поддерживающих идеи институциональных изменений. Подробнее об уровнях институциональных изменений мы поговорим в следующем разделе лекции.

Понимание необходимости нормативных изменений зависит от уровня накопленных знаний среди какой-либо группы лиц или всего общества в целом. Таким образом, осознание важности преобразования институтов отдельным человеком далеко не всегда достаточно, чтобы достичь конкретных результатов в этом направлении. Адекватное понимание проблемы, преодоление порога восприятия должно произойти у значительного числа лиц, от которых зависит принятие подобных решений.

С практической точки зрения, приведенные рассуждения говорят о необходимости ведения информационной, просветительской работы для увеличения круга сторонников инициатора перемен. Не случайно политики такое большое значение придают возможности высказывать свою позицию на общегосударственных каналах телеви-

дения, а менеджеры при подготовке предложений руководству проводят консультации с другими сотрудниками фирмы в целях обеспечения поддержки их взглядов в случае необходимости.

Наличие ресурсной базы изменений. Следующим обязательным условием институциональных преобразований является наличие ресурсной базы для этих мероприятий.

Любые изменения норм затратны по своей сути. Они требуют привлечения материальных, финансовых, трудовых, временных, институциональных (в т.ч. административных) ресурсов. Так при введении упорядочивания контроля за работой отдельных подразделений фирмы нужно разработать и довести до сведения персонала новые формы отчетов о проделанной работе, сформировать критерии оценки и механизм применения возможных санкций к нарушителям. Это связано с затратами рабочего времени (составление форм), материальными издержками (бумага или автоматы для контроля времени прихода и ухода работника), финансовыми расходами (для стимулирования работы подразделений), административными мерами (использование принуждения к исполнению принятых норм). В результате, чем более затратны планируемые мероприятия, тем они менее вероятны при прочих равных условиях.

Особенно важны при этом такие ограничения, как институциональные рамки, в которых существует инициатор изменений. Если он лишен свободы выбора вариантов действий, если по правилам субординации он не может уведомить о проблемах, не входящих в его компетенцию, вышестоящее начальство, то вероятность модификации правил резко снижается. Если же свобода принятия решений достаточна, то институциональные изменения в рамках компетенции агента вполне возможны.

В данном случае становится очевидным и еще одно условие институциональных изменений, связанное с ресурсной базой для их осуществления, – влияние инициатора изменений.

Заинтересованность субъекта принятия решения в институциональных изменениях. Этот параметр связан с положением (статусом), которое занимает инициатор в обществе или организации с точки зрения служебных полномочий, либо с позиций уровня компетентности в затрагиваемом вопросе. В первом случае для продвижения своих идей по изменению институциональных рамок инициатор может задействовать административный ресурс (подробнее о нем см. лекцию 8). Во втором варианте компетентность агента позволяет до-

стичь эффекта весомого аргумента, когда к мнению данного человека прислушиваются как к мнению специалиста наиболее полно разбирающегося в поднятой им проблеме.

При рассмотрении проблемы влияния важным моментом является и еще один аргумент. Даже если для большинства лиц, на которых скажется изменение норм, инициатор изменений не является авторитетом, то он может использовать другой путь, – усилить влияние на субъект принятия решений, т.е. лицо, непосредственно принимающее решение о модификации норм. Причина этого – возможность доказать правоту своих взглядов тем людям, которые имеют наибольшие возможности в принятии необходимых для инициаторов институциональных изменений решений. Таким образом, чем выше заинтересованность субъектов принятия решений, тем выше вероятность модификации институтов.

Наличие посреднических структур для проведения изменений. Понятно, что получить возможность в каждом необходимом случае общаться именно с тем человеком или группой лиц, от которых зависит решение о трансформации институциональных рамок, не представляется возможным. Поэтому часто инициатор подобных изменений вынужден искать каких-либо посредников, которые с меньшими затратами позволили бы оказывать необходимое влияние на субъекта принятия решений. Создание союзов, личные связи и знакомства с людьми, имеющими «выходы» на нужных инициатору изменений лиц, – вот примеры таких действий.

Исходя из того, насколько велика может быть отдача от целенаправленного воздействия на правила и механизмы, обеспечивающие их соблюдение, может быть выгодным создание промежуточных, посреднических организаций (торговых ассоциаций, лоббирующих групп, комитетов политического действия) между экономическими организациями и политическими органами с целью реализации потенциального выигрыша от политических изменений. Чем больше доля общественных ресурсов, на которые может воздействовать правительство (непосредственно или через механизмы регулирования), тем больше ресурсов направляется на деятельность таких промежуточных организаций. Причем деятельность эта может быть наступательной и оборонительной (для предотвращения нежелательных политических изменений).

Подробнее о функционировании групп с единым интересом, лоббирующих структурах в государственных органах власти мы го-

ворили в п.2.6. Безусловно, аналогичные посредники присутствуют и в других экономических институтах. Секретарь, который знает, в какое время лучше всего подходить к директору с тем или иным вопросом, или закадычный друг Вашего начальника, являются примерами посредников в рамках фирмы, которые способны резко сократить трансакционные затраты на проведение мероприятий, связанных с институциональными изменениями.

2.7.2. Уровни институциональных изменений и затраты на их проведение

2.7.2.1. Уровни институциональных изменений

В зависимости от того, с какими проблемами сталкивается лицо или группа лиц, заинтересованных в институциональных изменениях, может возникать необходимость в трансформации правил с различным уровнем обобщения.

Некоторые из проблем, с которыми сталкиваются экономические агенты, можно разрешить на уровне частных норм. В частности, собственную забывчивость можно преодолеть, формируя привычку записывать планы проведения необходимых действий в ежедневник; для ускорения поиска необходимых инструментов или бумаг нужно приучить себя содержать в порядке собственное рабочее место и т.д. В данном случае у агентов не возникает необходимости в изменениях более обобщенных клановых норм. Затраты на осуществление преобразований подобных правил в большинстве своем незначительны и сводятся главным образом к личным издержкам, особенно издержкам дискомфорта.

Однако чаще бывают ситуации, когда изменение норм поведения человека воздействует на его окружение и затрагивает интересы определенной группы лиц. В данном случае мы сталкиваемся с необходимостью изменений клановых норм. При этом если у агента нет полномочий на принятие авторитарного решения, то необходимо согласовывать новые правила взаимодействия со всеми лицами, на которых воздействует данное решение. Естественно, что в данном случае процесс принятия решений затягивается, а затраты на осуществление трансформации правил начинают возрастать по мере расширения круга лиц, на которых они влияют. При этом даже авторитарный тип управления не может избежать затрат на проведение изменений

клановых норм. Так, если руководитель подразделения «перегнет палку», то рабочие могут ответить на перемены саботажем, отлыниванием от работы и другими проявлениями несогласия с его политикой. При этом *ex post* издержки могут быть даже выше, чем в случае согласования новых норм с персоналом до их принятия. Примерами ситуаций, когда необходимо изменять клановые нормы, являются смена партнера по бизнесу, повышение цены на товар, переход от почасовой оплаты труда к сдельной и пр.

Еще сложнее обстоит дело с изменением общественных норм. Множественность лиц, на которых влияет общественная норма, разнообразие их предпочтений и ценностных ориентаций делают переговоры об изменении норм все более затяжными и дорогостоящими. Но когда проблема не может быть решена на уровне клановых соглашений приходится прибегать к попыткам изменения и этих норм.

Высокие затраты на трансформацию общественных норм вызывают, с одной стороны положительный эффект в связи с приданием данным нормам одного из важных для них свойств, – устойчивости. Однако, с другой стороны, могут тормозить внедрение эффективных институциональных новаций.

При выборе того, норма какого уровня обобщенности должна быть изменена, необходимо учитывать ограниченность возможностей использования клановых норм в отношении межгрупповых отношений и общественных норм в рамках отдельной группы экономических агентов.

Проблема клановых норм состоит в том, что в них присутствует достаточно большой элемент неформальности. Эти нормы эффективно используются, только если характер отношений устойчив и персонифицирован. Часто эти нормы разделяют индивидуумов на «своих», то есть принадлежащих к группе, и «чужих», – лиц из внешнего окружения. Например, характер отношений с начальником или подчиненными значительно отличается от поведения с партнерами или клиентами фирмы. В результате при попытке перенесения клановых норм в рамки общественных возникает проблема непонимания агентами друг друга и недоверия между ними. Различия в социальном статусе, мировоззрении, специфике деятельности отдельных членов общества не позволяют всем им придерживаться единых неформальных канонов поведения, без которых клановые нормы слабо жизнеспособны. Таким образом, норму «работать во благо коллектива» не

всегда можно превратить в общественную норму «служить обществу».

В первом случае присутствует неформальный подтекст, который дает возможность работнику предприятия понять суть этих слов в контексте ежедневного общения в рамках своей группы. Во втором случае норма становится слишком размытой, каждый агент по-своему понимает значение данной фразы исходя из собственного опыта и специфики своего окружения. Поэтому при трансформации клановых норм в общественные необходима большая степень детализации канонов поведения для унификации их понимания всеми членами общества. Недаром в современном законодательстве особое внимание уделяется трактовке основных понятий и пояснению определений, а после издания очередных законов незамедлительно появляются комментарии, в которых дается разъяснение того, что же действительно имелось в виду законодателями при использовании тех или иных формулировок.

Использование общественных норм в качестве клановых также способно привести к негативному результату. И причина этого та же - излишняя формализация, негибкость общественной нормы. Сильная степень обобщения не дает возможности данной норме учесть всех нюансов деятельности группы, а следовательно, вступает в противоречие с ее целевыми функциями. Поэтому в рамках группы общественные нормы могут модифицироваться, принимая более мягкую форму, разделяемую ее членами. Так, во многих организациях вместо официального предоставления отпуска по случаю рождения ребенка (ст.128 Трудового кодекса) его просто отпускают с работы, подменяют, и при этом сохраняют оплату труда. В иных же организациях работник не получает возможности отгулять все 28 дней ежегодного отпуска в связи с неформальным давлением на него со стороны администрации. Особенно часто нарушения касаются оплаты труда в выходные дни и за сверхурочную работу.

Суммируя сказанное, общую схему перехода институциональных преобразований от одного уровня к другому можно представить следующим образом (рис. 9.1):

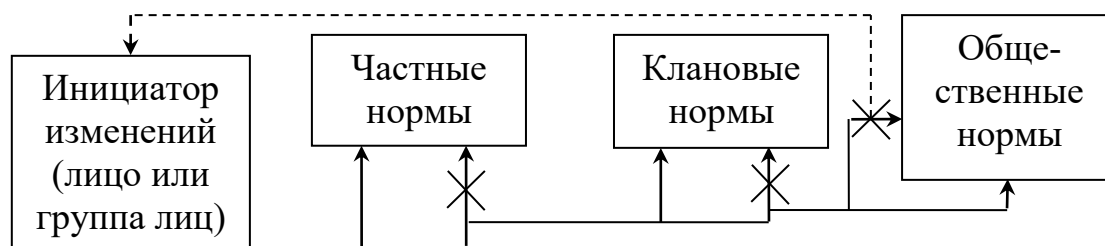


Рис. 2.7.1. Схема выбора институциональных преобразований

Сталкиваясь с проблемой, изначально любой человек задается вопросом о том, как вести себя в той или иной ситуации. Если, изменяя частные нормы, можно достичь приемлемого результата, то рассмотрение изменений в нормах более высокого уровня не происходит. Но если изменение в собственном поведении без изменения в поведении других агентов не дает результатов, т.е. человек сталкивается со слишком высоким уровнем личных издержек или принципиальной невозможностью решения проблемы без привлечения других лиц (перечеркнутая стрелка на рисунке), то необходимо рассматривать возможности изменения клановых норм. Если и рамки клановых норм не позволяют достичь положительного результата, то инициаторы изменений используют последнюю возможность – институциональные преобразования в общественных нормах. Такие изменения, как правило, в наибольшей степени затратны, поэтому к реализации данного уровня изменений могут приступать только те инициаторы, которые сумели создать для претворения в жизнь своих идей те условия (детерминанты институциональных изменений), о которых мы говорили в первой части нашей лекции. Если и этот вариант модификации правил не срабатывает или невозможен, то инициатору изменений приходится переосмыслить свое видение ситуации и подчиниться реальности хотя бы до более подходящего момента (на рисунке этот процесс отражен в виде обратной связи – пунктирной линии).

2.7.2.2. Экономическое обоснование институциональных изменений

В рассматриваемом процессе издержки институциональных преобразований играют важную, но не исключительную роль. Как при принятии любого рода экономических решений, **решения о трансформации институтов принимаются на основе сравнения затрат и выгод, получаемых агентом.** Чем выше выгоды, которые сулят институциональные изменения, тем настойчивее действует за-

интересованный в них агент и тем вероятнее будут его попытки подвергнуть трансформации институциональные рамки более высокого уровня обобщения.

При этом нельзя рассматривать выгодой только факт повышения эффективности в том смысле, в котором этот термин употребляется в неоклассической теории, т.е. как снижение затрат на производство продукции или максимизации материального потребления. Учитывая разнообразие мотивирующих экономических агентов факторов, можно говорить, что люди путем модификации норм и правил пытаются достичь оптимального соотношения личных издержек.

Функционирование институтов определяется родом деятельности экономических агентов, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются те ценности, которые обуславливают их существование или они сами становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но никак не по соображениям эффективности.

Необходимость сравнения издержек и выгод процесса институциональных изменений позволяет описать его следующим образом. Изменение потребностей или соотношения цен приводит одну или обе стороны акта обмена (политического или экономического) к выводу о том, что для одной из сторон (или для обеих) было бы выгодно изменить условия соглашения или контракта. Поэтому предпринимаются попытки пересмотреть условия контракта. Но поскольку контракты включены в иерархическую систему правил, пересмотр условий невозможен без изменения иерархически более высокого набора правил (или нарушения некоторых норм поведения). В этом случае та сторона, которая стремится усилить свои переговорные позиции, возможно, захочет затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня. Что же касается норм поведения, то изменение в соотношении цен или изменение вкусов ведет к постепенной эрозии этих норм и их замене другими нормами. С течением времени может сложиться такое положение, когда какое-либо правило либо подвергается изменению, либо просто игнорируется, и никто не принуждает к его исполнению. Аналогичным образом обычай или традиция могут претерпеть постепенную эрозию и уступить место другому обычаю или традиции. Это весьма упрощенное изложение может стать более сложным, если включить в анализ такие вопросы, как право установ-

ления процедур, “проблема безбилетника”, устойчивость поведенческих норм. Но как “опорная конструкция” такое изложение раскрывает суть модели институциональных изменений.

В результате деятельности экономических агентов, направленной на изменение институциональных рамок взаимодействия, может возникнуть некое достаточно устойчивое состояние отношений, при котором **при сложившихся правилах игры и прочих равных условиях ни один из контрагентов не считает целесообразным расходование средств на дальнейшую трансформацию сложившихся экономических институтов. Данная ситуация называется институциональным равновесием.**

Естественно, что так же, как и рыночное, институциональное равновесие, скорее всего, является очень краткосрочным явлением. Благодаря множественности факторов, которые приводят к необходимости изменения норм взаимодействия и наличию ограниченной рациональности и оппортунизма экономических агентов, ожидать, что комплекс норм и правил поведения будет устойчив сколько-нибудь длительное время не приходится.

2.7.3. Способы и направления институциональных изменений

2.7.3.1. Способы институциональных изменений

Институциональные изменения могут происходить двумя основными способами: эволюционно или революционно.

Эволюционный путь развития институтов. Эволюционный путь представляет собой естественное развитие правил, которые постепенно трансформируются под воздействием меняющихся условий. При этом эволюционным изменениям могут подвергаться неформальные правила. В этом случае одни неформальные нормы постепенно модифицируются в другие. Например, правило прислушиваться к мнению определенного лица в группе при множестве ошибочных мнений, которые он высказал, может повлечь за собой переключение внимания коллектива на предложения другого члена коллектива (сменулидера).

С другой стороны, изменение неформальных норм может повлечь за собой изменение и формальных процедур. Для лучшего понимания данного тезиса возьмем пример отмены крепостного права в России.

Как писал историк Лященко Л.М., для того, чтобы система крепостного права, представлявшаяся предельно устойчивой, сменилась другой, нужны были соответствующие условия. И они стали складываться постепенно, исподволь, именно в то время, когда крепостное право достигло своего апогея.

Эти постепенно и исподволь возникающие условия представляли собой множество неформальных изменений в отношениях между помещиками и крестьянами, власти и общества. Нехватка рабочей силы для развития промышленного производства в связи с прикрепленностью крестьян к земле и барину, отсутствие стимулов к труду в условиях барщины, рост эксплуатации крестьян по мере формирования внутреннего рынка требовали смены правил отношений «помещик-крестьянин». Таким образом, с течением времени (с конца XVIII по середину XIX вв) крепостное право становилось все более невыгодным явлением с точки зрения экономических отношений.

О востребованности манифеста об отмене крепостного права, говорит с одной стороны тот факт, что с решением Александра II практически никто из дворян не спорил. Были недовольство устранением старого уклада, ностальгия по прошлому, но открытого протеста не было, что говорит о том, что общество к 1861 году созрело для реформы.

С другой стороны статистика соотношения сельского и городского населения позволяет сделать выводы о своевременности институциональных перемен (см. табл.2.7.1). Данные таблицы показывают, что за 33-36 лет после отмены крепостного права количество городского населения росло гораздо более быстрыми темпами, чем за 60 лет до этого события.

Таблица 2.7.1 Численность городского населения и рабочих в России (XIX в.)

Показатель	1800 г.	1860 г.	1894-97 гг.
Количество городского населения, млн чел	2,8	5,7	16,7
Количество городского населения, % от всего населения		8	15
Количество рабочих в крупнейших городах тыс. чел.	211	560	1500

Источник: данные Госкомстата.

Таким образом, эволюционный путь институциональных изменений представляет собой постепенный переход от накопления опыта, указывающего на несоответствие между принятыми канонами поведения и условиями их применения, к трансформации неформальных и формальных норм (см. рис. 2.7.2).

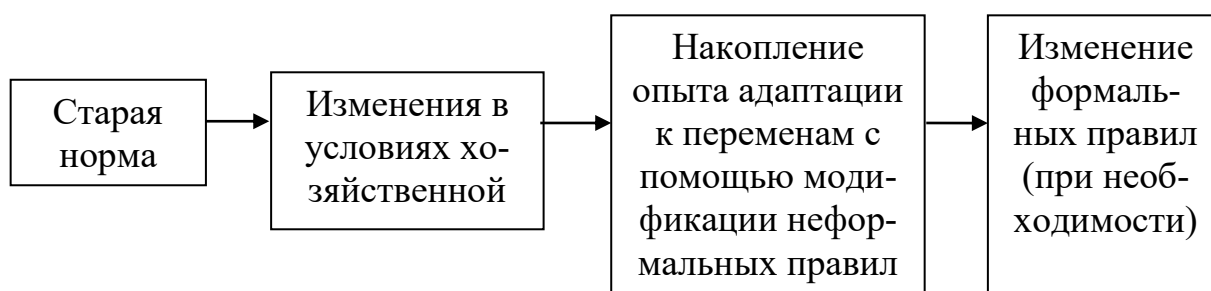


Рис. 2.7.2. Эволюционный путь институциональных изменений.

Старая норма при изменениях условий проведения транзакций начинает давать сбои. Происходит адаптация к такому несоответствию через модификацию неформальных норм и правил. Если этого достаточно для решения проблемы, то процесс институциональных изменений заканчивается. Если же изменения в неформальных нормах не дают приемлемого результата, то возникает необходимость изменения и формальных правил.

Остановка процесса институциональных изменений на уровне подвижек в неформальных правилах выражается в том, что старые формальные нормы остаются без изменений, но с молчаливого согласия игнорируются сторонами.

Импорт институтов. Альтернативой эволюционному развитию является революционный путь, или импорт институтов. Он ориентируется в первую очередь на изменения формальных норм по уже известным образцам, доказавшим либо теоретически, либо практически свою эффективность. В данном случае неформальным правилам отводится второстепенная роль, так как они не поддаются прямому воздействию и могут быть изменены лишь индуктивно, как реакция на новые формальные рамки.

Возможно использование следующих образцов формальных норм, которые искусственно насаждаются среди группы лиц или общества в целом:

- теоретическая модель;

- модель, существовавшая в истории организации или страны раньше;
- модель, эффективно используемая в других организациях или странах.

В первом случае за основу берется теоретическая модель, которая способна помочь экономическим агентам преодолеть возникающие у них проблемы. Так, кейнсианская экономическая теория была взята на вооружение в США в 60 годы. Рост государственных расходов, налоговые льготы при осуществлении инвестиционной деятельности привели к достаточно длительному периоду экономического роста в этой стране (с 1962 по 1967 гг экономический рост составлял 4,1-5,9%/год).

Во втором случае используется модель, которая уже доказала свою эффективность ранее, но затем по каким либо причинам утратила свои позиции и нивелировалась. Так, прототипом введения федеральных округов в современной России явилось территориальное деление на губернии, существовавшее в дореволюционный период (до 1917 года). Именно немногочисленность полномочных представителей управляемых из центра территорий позволяет более эффективно осуществлять процессы регулирования производства общественных благ, снижает затраты на передачу информации, упрощает процедуры принятия решений, находящихся в компетенции федеральной власти.

Перенесение опыта зарубежных стран или соседних организаций - третий путь революционных изменений правовых рамок. Примером таких действия является реформа экономики в России, когда в 1992 году была предпринята попытка использовать опыт развитых стран в формировании рыночной экономики.

2.7.3.2. Факторы, задающие вектор институциональных изменений. Эффективность преобразований

В предыдущих разделах, мы рассмотрели основные факторы, способствующие институциональным изменениям, уровни трансформации институтов и общий подход к оценке вероятности таких изменений. Кроме того, мы раскрыли основные пути возможных институциональных изменений. В последнем разделе данной лекции нашей задачей является ответ на вопрос о том, насколько свободны

экономические агенты в выборе конкретного варианта институциональных преобразований, и можно ли говорить, что все они приводят к увеличению эффективности экономических отношений. Чем определяется действительное направление таких преобразований, насколько соответствуют замыслы о них их реальному воплощению?

Даже когда все факторы, перечисленные в разделе 9.1, благоприятствуют трансформации институтов, остается проблема выбора собственно способов и направлений осуществления этого процесса. Ведь решить большинство проблем можно различными путями. Так, при падении спроса на товар, одни фирмы активизируют свою политику в области стимулирования сбыта, а другие ищут новые способы распространения товара. Весь вопрос состоит в том, можно ли изначально предсказать путь, по которому будут развиваться события и, что особенно важно, предсказать их результат.

Наиболее простым ответом на этот вопрос является фокусирование на деятельности государства. Если государство призвано обеспечивать население общественными благами, а система законодательства – одно из важнейших общественных благ, то можно подумать, что вектор институциональных изменений задают именно законодательные органы государственной власти. Если уж решение об институциональных изменениях принято (пусть даже под нажимом лоббирующих структур), то оно и задает направление дальнейших преобразований. Однако мировая история дает массу примеров ошибочности такой позиции.

К примеру, по словам известного перуанского экономиста Эрнандо де Сото, вера правителей в то, что их воля определяет ход вещей является иллюзией. Ни один человек и ни один правитель не в состоянии охватить весь процесс социальной эволюции, а тем более в столь быстро меняющемся обществе. Правительство Перу, начавшее программу массового жилищного строительства в столице, не представляло, что при всей своей кредитоспособности и влиянии на производство государство сможет вложить в дело лишь 1 долл. на каждые 60 долл., вложенные в строительство внезаконных поселений. Чиновники, ответственные за муниципальный транспорт Лимы (город в Перу), не могли вообразить лет 20 назад, что 95% транспортных услуг будут предоставлять нелегалы (то есть те лица, которые непосредственно не подконтрольны правительству). Эти цифры показывают, что прогресс не является чистым результатом действий государства.

Итак, необходимо перейти к рассмотрению **факторов, которые действительно во многом детерминируют ход (траекторию) институциональных преобразований в экономике.** Среди них особенно важными являются:

- **конгруэнтность институциональных изменений;**
- **распространенность старой нормы или системы правил;**
- **порог нововведений.**
- **множественность целевых установок в группе, использующей норму.**

Конгруэнтность. Под термином **конгруэнтность** понимают наличие общих тенденции развития господствующих в обществе **неформальных и импортируемых формальных норм.** Наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их конвергенцию, то есть сближение тренда, траектории институционального развития. В свою очередь, конвергенция бывает позитивной и негативной, эволюционной, стабильной или гибридной. Позитивная конвергенция заключается в сближении формальных и неформальных норм на основе тенденции, ведущей к оптимуму. Негативная конвергенция, наоборот, принимает форму общей тенденции к неэффективному результату.

Таким образом, если новые нормы, вводимые при институциональных преобразованиях близки по своим свойствам нормам, уже используемым в коллективе или обществе, то можно ожидать их быстрого принятия экономическими агентами и отсутствие ярких проявлений протеста, что снижает трансакционные издержки трансформации институтов. Если же новые нормы не обладают общими с уже используемыми правилами чертами, то возможно осложнение процесса трансформации, возникновение инертности старых норм, доминирование неформальных отношений над импортируемыми формальными рамками.

Основными характеристиками норм, на основе анализа которых можно сделать вывод об их конгруэнтности являются:

- степень отдаления принципала от агента;
- ориентация общества на коллективизм или индивидуализм;
- степень распространенности в обществе мнения о наличии различий в функциях, выполняемых агентами мужского и женского пола;
- отношение общества к риску;
- ориентация на краткосрочные или долгосрочные цели.

Одним из примеров непринятия в расчет конгруэнтности импортируемых изменений, действующим в коллективе нормам, были попытки американских компаний перенести успешный опыт организации бизнеса в японских корпорациях, которые были предприняты в 70-х годах XX в.

Опора системы управления в японских фирмах на неформальные отношения, коллективную оценку труда, медленный карьерный рост не соответствовала менталитету американцев. Как результат, прямой перенос такой системы в рамки американских корпораций приводил часто не к росту, а даже к снижению эффективности их функционирования. Развитие исследований по данным проблемам привело к возникновению некоего компромиссного результата, так называемой теории Z, которую мы уже рассматривали в рамках института фирмы.

Распространенность старой нормы или системы правил. Возможность и легкость применения группой агентов новых правил напрямую зависит от того насколько укоренилась в ней старая система правил. Общим правилом здесь является следующее: чем выше уровень распространенности какой либо нормы среди экономических агентов, тем ниже вероятность ее изменения. При этом может игнорироваться даже тот факт, что новая норма способна более эффективно решать проблемы, стоящие перед обществом, чем укоренившаяся.

Классическим примером данного факта является история с устойчивым сохранением сочетания клавиш английского алфавита на современных клавиатурах под названием QWERTY (по первым шести буквам верхнего ряда), исследованная Полом Дэвидом. Действительно, существование данной схемы расположения клавиш на клавиатуре не является оптимальным. Использование альтернативной схемы клавиатуры запатентованной Августом Двораком и В.Л. Дили (сокращенно DSK) позволяла значительно увеличить скорость печати текстов (по некоторым оценкам на 20-40%). Однако, данная схема так и осталась не принятой обществом, а неэффективная схема QWERTY является в настоящее время стандартом и используется абсолютным большинством пользователей компьютеров, использующих английскую клавиатуру. Почему так произошло?

Хотя выбор стандарта QWERTY не был изначально predetermined. Однако некоторые обстоятельства развития рынка пишущих

машинок, а затем и компьютеров привели к его доминированию. Среди этих обстоятельств были следующие:

а) разделение труда при изготовлении пишущих машинок требовало унификации, стандартизации готовой продукции, иначе каждый поставщик комплектующих, должен был подстраиваться под конкретного производителя этих изделий, что снижало эффект от масштаба выпуска продукции;

б) пользователи данного товара – машинистки старались овладеть навыками работы на наиболее распространенной версии схемы расположения клавиш, что приводило к снижению спроса на те стандарты, которые обладали малой распространенностью.

В использовании данных факторов в наибольшей степени преуспели именно фирмы ориентирующиеся на стандарт QWERTY, и результатом этих процессов явилось его закрепление обществе. Как отмечал Пол Дэвид, на сегодняшнем рынке клавиатур агенты, связанные с их производством и продажей, не являются заложниками ни сговора олигополистов, ни государства. Их выбор свободен, однако их поведение предопределено событиями давно забытыми, которые никак не пересекались с их интересами. Здесь как нельзя кстати можно привести слова Толстого, высказанные им в «Войне и мире»: «Каждое действие кого бы то ни было, пусть даже оно кажется ему зависящим только от него самого, в историческом смысле является не свободным выбором, а результатом всего хода предыдущей истории».

Порог нововведений. Даже в случаях, когда импортируемые нормы конгруэнтны уже используемым институциональным рамкам и последние еще не укоренились до такой степени, чтобы исключить возможность их изменения, все равно остается проблема, которая может заметно уменьшить эффективность институциональных изменений. Данная проблема состоит в существовании так называемого порога нововведений, то есть объема новых норм, который разрушает действующую систему экономических отношений. Другими словами, **при увеличении количества институциональных новаций растет вероятность снижения эффективности от их применения.** Агенты не успевают подстроиться и быстро адаптироваться под значительно измененные рамки взаимодействия. Растет неопределенность собственных действий, замедляется процедура принятия решений, ухудшаются возможности по прогнозу действий партнеров. Все это

приводит к значительному росту транзакционных затрат и, как следствие, нарушению механизмов обмена.

Зависимость между скоростью (объемом) институциональных изменений и выгодами, получаемыми агентами, можно выразить с помощью графика (рис. 2.7.3)

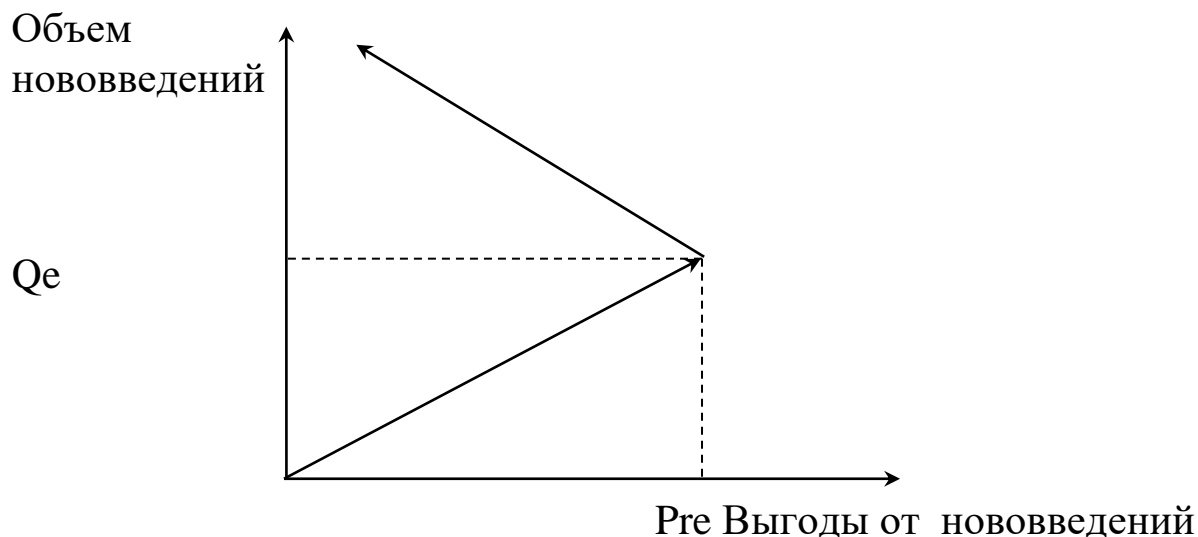


Рисунок 2.7.3. График зависимости между объемом институциональных изменений и выгодами агентов.

Как видно из графика, пока объем нововведений невелик, выгоды от его увеличения постоянно повышаются. Если экономические агенты понимают необходимость перемен, то они активно адаптируются в новых институциональных рамках. Оптимальный объем трансформации норм соответствует Q_e , что соответствует максимальным выгодам от нововведений (P_{re}). Дальнейшее увеличение объема инноваций приводит к снижению выгод, росту транзакционной компоненты затрат.

Основным выводом из данной модели является требование постепенности, этапности институциональных преобразований. Вводя новые нормы, необходимо дать экономическим агентам возможность адаптироваться к ним и только после этого возобновлять и углублять планируемые преобразования.

Множественность целевых установок в группе, использующей норму. Последним фактором, во многом предопределяющим вектор развития институтов, является наличие разнообразных целевых установок отдельных индивидуумов или их групп, правила взаимодействия которых планируется изменить.

Вспомним лекцию 5, раздел 5.2, где мы описывали две основные ответные реакции на несоответствие между ожиданиями и результатами экономической деятельности: активный поиск новых вариантов действий и пассивную адаптацию. Когда институциональные рамки являются устоявшимися, то сложно рассчитывать на их изменения для снижения уровня личных издержек. Поэтому доминирующим типом поведения здесь будет пассивная адаптация к уже существующим нормам, принимаемым большинством членов группы или общества в целом. Однако, когда то же самое большинство начинает осознавать необходимость модификации системы норм и правил, то все забытые на время интересы индивидуумов проявляются с новой силой. Назревает момент, когда при переходе от одной системы норм к другой становится возможным повлиять на ход событий и улучшить собственное положение.

В результате синтеза множества индивидуальных предпочтений, а следовательно, и взглядов на реформу институционального устройства, может возникнуть совершенно иной компромиссный путь преобразований, который не мог прогнозироваться изначально инициатором изменений или лицом, принимающим решения.

Так, решение руководства фирмы о структурной реорганизации может способствовать активизации работы подразделений по лоббированию своих интересов, перераспределению функций, изменению штатного расписания и прочим мероприятиям, так как результативность такой деятельности в период преобразований гораздо выше, нежели при отсутствии у администрации внутренней потребности к преобразованиям.

Другой проблемой, вытекающей из множественности целевых установок, распространенных в обществе, является сохранение в нем институтов, которые не вписываются в разряд эффективных при доминирующей в нем системе отношений. Так в условиях развивающихся в России рыночных отношений сохраняются достаточно неэффективные с точки зрения данной системы институты, такие, как подсобное хозяйство, практика самостоятельного ремонта своего дома или склонность россиян к расточительности.

Подводя итоги рассмотрению факторов, задающих вектор институциональных изменений, нужно отметить, что существует достаточно жесткая зависимость между направлением трансформации институциональных рамок и предыдущей траекторией развития обще-

ства или коллектива. Одним из следствий этого является ограниченность возможностей революционных преобразований в обществе.

При использовании такого способа институциональных преобразований возникает устойчивый конфликт между новыми, искусственно навязанными системами правил и эволюционно возникшими неформальными нормами. Попытки не учитывать важность неформальных норм игнорируют глубоко укоренившееся культурное наследие, которое служит основой для многих неформальных ограничений. Хотя полная смена формальных правил действительно возможна, многие неформальные ограничения окажутся очень живучими, потому что они будут по-прежнему помогать общественным, политическим и экономическим игрокам в решении фундаментальных проблем обмена. Результатом, скорее всего, с течением времени станет реструктуризация всех ограничений — в обоих направлениях, что приведет к возникновению нового, гораздо менее революционного равновесия.

Институциональные преобразования еще не являются гарантом повышения эффективности экономических отношений и «тупиковые» варианты институциональных рамок могут достаточно долгое время оставаться без изменений. Кроме того, благодаря наличию широкой гаммы целевых установок, характерных для различных групп общества, развитие институтов навряд ли приведет в будущем к их унификации. Разнообразие институтов будет поддерживаться не только благодаря специфике условий хозяйственной деятельности или предшествующей траектории развития общества, но и наличием различий в системах ценностей граждан.

2.7.4. Возможности и ограничения институционального анализа

Подводя итог рассмотрению основных особенностей институционального анализа, можно выделить следующие его преимущества, относительно неоклассической методологии:

1. Возможность анализа трансакций (отношений) между экономическими агентами;
2. Исследование факторов и динамики трансакционных издержек;
3. Оценка влияния уровня трансакционных издержек на экономические выборы и результаты хозяйственной деятельности;

4. Введение в экономический анализ нового ресурсного ограничения – информации;

5. Анализ эволюционного характера развития экономических отношений;

6. Исследование институтов как факторов изменения эффективности экономической деятельности.

Вместе с тем, методология институционального анализа имеет и свои ограничения. Основные сферы исследований, где возможности институционального анализа ограничены сводятся к следующим:

1. Анализ механизмов повышения удовлетворенности индивидуума в условиях имеющихся ограничений, как доминирующей целевой функции экономической деятельности.

2. Исследование эндогенных целей экономических агентов и их влияния на экономическую деятельность.

3. Оценка влияния нематериальных интересов индивидуумов на экономическое поведение.

4. Исследование альтернативных реакций индивидуумов на внешнее воздействие экономических стимулов, институтов и их прогнозирование (нелинейные зависимости между экономическими показателями).

5. Исследование нестандартных форм экономического поведения, не характерного (не эффективного), но устойчиво сохраняющегося в экономической среде или несоответствующего имеющимся моделям экономического поведения.

6. Исследование экономического поведения в условиях отсутствия жестких ограничений (условия монополии, олигополистического сговора и других ситуациях контроля над ценой и объемом продаж).

7. Экономическое поведение в условиях влияния на принятие решений субъективных факторов (экономические отношения с малым числом агентов, отношения в коллективах, управление персоналом и пр.).

8. Исследование факторов институциональных изменений (в области учета влияния на них предпочтений и интересов экономического человека).

Вопросы

1. Источники институциональных изменений.
2. Пути институциональных изменений и их сравнительная оценка.
3. Условия институциональных изменений.
4. Преимущества институционального анализа.
5. Ограничения институционального анализа.

Упражнения

1. Объясните значение конгруэнтности развития институтов с позиций теории трансакционных издержек.

2. Оцените высказывание: «Эволюционный путь институциональных изменений всегда более предпочтителен в сравнении с революционным, так как более естественен и не вызывает роста социальной напряженности в коллективе или обществе».

3. Оцените высказывание: «Если бы существовала полная рациональность экономических агентов, то явлений расхождения путей институциональных изменений не наблюдалось бы. Ведь обладая всей необходимой информацией для принятия решений и выбирая для себя наиболее приемлемую норму, каждый экономический агент невольно делал бы выбор в пользу тех институциональных рамок, в которых были бы заинтересованы и все другие агенты».

4. С точки зрения теории институциональных изменений проанализируйте, с какими проблемами Вы можете столкнуться, если Вам удалось изобрести новый автомобильный двигатель на водородном топливе, не отличающийся по своим эксплуатационным характеристикам от стандартных бензиновых двигателей, но обладающий большей экологичностью. Как можно ускорить процесс распространения этого двигателя как базового для легкового автотранспорта?

5. Фирме предстоит реорганизация в связи с низкой эффективностью ее работы. При этом администрация планирует два возможных пути ее проведения. Во-первых, в течении одного - двух месяцев ввести на предприятии формальные рамки взаимоотношений (их применение показало высокую эффективность при использовании в других организациях). С другой стороны, постепенно в течении одного - двух лет менять формальные нормы с учетом особенностей ведения дел и структуры, сложившейся в данной фирме. Отметьте наиболее важные факторы, которые определяют выбор администрацией того или иного варианта развития событий. Проанализируйте возможные проблемы, с которыми столкнется фирма при выборе того или иного варианта действий.

6. Какие условия, по Вашему мнению, способствуют выбору обществом следующих путей институциональных изменений:

- а) импорт институтов, эффективных в других странах;
- б) построение институциональной системы или отдельных ее частей на основе теоретических разработок известных научных деятелей;
- в) эволюционный путь развития.

7. Россия с 1992 года идет по пути реформирования экономики, направленному на создание в стране рыночных отношений. Проанализируйте возмож-

ные плюсы и минусы подобной реформы. Оцените эффективность выбранного Россией курса в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Тесты

1. Реформы Петра I можно рассматривать как пример:

- а) эволюционных институциональных изменений;
- б) импорта институтов;
- в) значения влиятельности лица, заинтересованного в трансформации норм;
- г) реформы, ставшей возможной благодаря распространенности идеи перемен в обществе.

2. Институциональное равновесие - это ситуация, при которой:

- а) один из участников взаимодействия, сравнивая издержки и выгоды от изменения норм, приходит к выводу о нежелательности перемен;
- б) спрос на нормы со стороны экономических агентов равен их предложению со стороны государства;
- в) ни один из участников взаимодействия не заинтересован в институциональных изменениях;
- г) количество и качество формальных правил уравновешены соответствующим количеством и качеством неформальных.

3. Эволюционный путь развития институтов:

- а) более предпочтителен перед революционным, так как естественный отбор институциональных рамок приводит к выбору наиболее эффективных систем правил и норм;
- б) связан с поэтапным, постепенным изменением формальных правил, к которым успевают приспособиться неформальные нормы;
- в) связан с постепенным «обрастанием» новых формальных соглашений неформальными рамками, заполняющими те сферы, где новая формальная норма нелегитимна;
- г) связан с постепенным накоплением новых неформальных рамок взаимоотношений, которые могут привести к изменениям формальных правил.

4. Порог нововведений обозначает:

- а) уровень изменений неформальных правил поведения, после которого возникает необходимость к смене институциональных рамок;
- б) уровень нововведений, после которого они принимают устойчивый характер и становится невозможным обратный ход процесса перемен;
- в) уровень нововведений, после преодоления которого наблюдается снижение эффективности реформ;
- г) все выше перечисленное верно.

РАЗДЕЛ 3. ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

3.1. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные понятия и определения

Предпринимательская деятельность – процесс целенаправленной инновационной деятельности по организации производства благ, для удовлетворения личных и общественных потребностей, в результате реализации предпринимательского потенциала, в условиях неопределенности и постоянного хозяйственного риска.

Предпринимательский потенциал – субъективные качественные отличительные характеристики личности/свойства личности индивида, реализующего предпринимательские функции.

Устойчивые свойства личности предпринимателя – совокупность черт личности (базовые черты характерные для предпринимателей и дополнительные черты) и тип личности, а также ценностные ориентации, определяющие направленность личности.

Предпринимательский капитал – совокупность способностей (когнитивные способности и компетенции), целенаправленно развиваемых или неосознанно приобретаемых в процессе деятельности, направленных на достижение эффективности предпринимательского труда и получения будущих доходов.

3.1.1. Подходы к определению сущности и содержания предпринимательской деятельности

В современной экономической науке не сформирована достаточно целостная, общепризнанная, теория предпринимательства. Имеются различные подходы в рассмотрении предпринимательства, концентрирующие внимание на различных аспектах предпринимательской деятельности. В целом, имеющиеся работы по предпринимательству исследуют следующие вопросы:

1. Характерные черты предпринимательской деятельности.
2. Роль предпринимательской деятельности в процессе производства.
3. Право собственности и предпринимательство.
4. Значимость предпринимательства для экономической системы.

5. Влияние личностных особенностей предпринимателей на эффективность предпринимательской деятельности.
6. Цели (мотивы) предпринимательской деятельности.

1. Характерные черты предпринимательской деятельности были выделены в первой попытке определения предпринимательства. Так, автор первой теории предпринимательства, английский экономист начала XVIII века Ричард Кантильон («Очерк об общей природе торговли», 1755), определил, что предпринимательство это экономическая деятельность, в процессе которой, в условиях постоянного риска, приводится в соответствие товарное предложение и спрос. То есть, выделена основная характеристика (условие) позволяющая установить, что та или иная деятельность является предпринимательской – это существование постоянного хозяйственного риска при ее осуществлении. Обязательность хозяйственного риска при осуществлении предпринимательской деятельности, отмечали практически все последующие исследователи предпринимательства, в том числе Адам Смит («Исследование о природе и причинах богатства», 1776) и Й. Шумпетер («Теория экономического развития», 1912), по мнению которого предпринимательская деятельность связана со страхом и риском, так как действия приходится предпринимать в условиях неопределенности.

2. В первых концепциях предпринимательства, данный вид деятельности связывался с обменом и распределением благ, при условии, что эти процессы происходят в условиях экономического риска. Так, Р. Кантильон, раскрывал содержание предпринимательства как покупку благ по определенной цене, и их продажу по неизвестной, отмечая необязательность участия в производстве благ. Позже, предпринимательство стало связываться непосредственно с производством благ, а точнее ее организацией. Так, А.Смит считал основной предпринимательской функцией организацию и управление производством в рамках обычной хозяйственной деятельности. Жан-Батист Сэй («Трактат по политической экономии», 1803) определял предпринимательство как экономическую деятельность, в процессе которой происходит соединение факторов производства (земля, труд, капитал), то есть предпринимательство выделяется как дополнительный фактор производства, от состояния которой зависит эффективность соединения всех других. Исследователь ставил предпринимателя в центре процесса производства и распределения. Й. Шумпетер, связывал предпринимательство с «осуществлением новых комбина-

ций», которое охватывает следующие случаи: Изготовление нового, т.е. ещё неизвестного потребителям блага или создание нового качества того или иного вида блага; Внедрение нового; Освоение нового рынка сбыта; Получение нового источника сырья или полуфабрикатов; Проведение соответствующей реорганизации. Таким образом, согласно положениям Й. Шумпетера, предпринимательская деятельность – это деятельность, связанная с «комбинированием», то есть с новаторством, с созданием «нового» явления на любом отрезке производственного процесса/возможностью преобразования производства.

На данном этапе развития экономической мысли, именно новаторство стало неотъемлемым атрибутом предпринимательской деятельности, то есть с созданием чего-то нового и ее внедрением (инновацией) связывается в современной науке предпринимательская деятельность. В свою очередь, инновационная деятельность связана со следующими последовательно выполняемыми действиями: поиск инновационных идей, отбор наиболее перспективных идей, тщательная разработка замысла, экспертная оценка, разработка бизнес-плана, изготовление опытных образцов, испытание, маркетинговые исследования, продвижение продукции на рынок, завоевание рыночных ниш, массовое изготовление продукции, поиск инновационных идей.

3. Не смотря на то, что Р. Кантильон не связывал предпринимательскую деятельность с частной собственностью на капитал, или иные средства производства, считая предпринимательством всякую деятельность, которая осуществляется в условиях хозяйственного риска, вплоть до начала XIX века, происходило отождествление предпринимателя с капиталистом (капиталистом-инвестором). Тезис о том, что предпринимательская деятельность базируется на частной собственности на средства производства, прослеживалась в работах, например, А.Р. Тюрго («Размышления о создании и распределении богатств», 1776), А. Смита, М. Вебера («Протестантская этика и дух капитализма», 1905).

В работах К. Маркса («Капитал», 1885, 1894, 1905-1910), фактически отождествляются «предприниматель» с «капиталистом», но, тем не менее, более детальный анализ работы, показывает, что у К. Маркса предприниматель не всегда является собственником денежного капитала. Предприниматель (промышленник) по Марксу К. может брать в долг средства у «ростовщика», для осуществления своей деятельности. Полный отказ от доминирующей идеи, что предприни-

матель должен быть собственником используемого в процессе своей деятельности капитала, начался с работ Й. Шумпетера. В своих работах, Й. Шумпетер, как и было отмечено, считал главным признаком предпринимательства – нововведения, а не право собственности на предприятие. Хотя, здесь стоит отметить, что показателем эффективности предпринимательской деятельности, по мнению ученого, является именно состояние частной собственности. Впоследствии, на данной идее строились все последующие теории предпринимательства, например Кирзнер И.М. («Конкуренция и предпринимательство», 1973) так же отмечал, что предпринимательская функция может реализовываться без собственного капитала и других ресурсов, за исключением собственных предпринимательских способностей.

4. Значимость предпринимательства для экономики, было впервые определено А. Маршаллом («Принципы политической экономии», 1890), который, в своем исследовании признавал решающее значение предпринимательства для роста экономики. Ученый отмечал, что общественное и экономическое развитие подчиняются эволюционным законам природы, и именно стадия эволюционного развития предопределяет эффективные методы взаимодействия индивидов, при этом предприниматель становился, по Маршаллу А., основным двигателем эволюционных изменений. Впоследствии, Й. Шумпетер, развил идеи Й. Маршалла, и в полной мере раскрыл принципы экономического развития, в центре которой был предприниматель, осуществляющий инновационную деятельность. Инновации, согласно ученому, приводят к нарушению равновесия, всплеску деловой активности, и как следствие, к экономическому росту.

Влияние личностных особенностей предпринимателей на эффективность предпринимательской деятельности и цели (мотивы) предпринимательской деятельности будут рассмотрены в следующем пункте 3.1.2 и разделе 3.2, соответственно.

Здесь же, на основании проанализированного материала можно дать следующую трактовку понятию «предпринимательская деятельность». Так, предпринимательскую деятельность следует рассматривать как процесс целенаправленной новаторской деятельности по организации производства благ, для удовлетворения личных и общественных потребностей, в результате реализации предпринимательского потенциала, в условиях неопределенности и постоянного хозяйственного риска. Здесь необходимо отметить, что через предпринимательскую деятельность можно удовлетворять как общественные,

так и собственные потребности. По существу, потребности общества удовлетворяются результатом процесса предпринимательства, то есть созданными благами имеющими ценность для общества, а личные потребности, которые лежат в основе любого действия сознательного индивида, могут удовлетворяться и самим процессом «комбинирования факторов»/внедрением новаций.

3.1.2. Фигура предпринимателя в экономической науке

Прежде чем переходить к рассмотрению личностных особенностей предпринимателей, и их мотивации, необходимо определиться с содержанием самого понятия «предприниматель». Генезис понятия «предприниматель» как субъекта хозяйствования, и его функций в сложившейся хозяйственной системе, менялось, в том числе, с изменением производительных сил и производственных отношений в обществе.

К категории предпринимателей, Р. Кантильон включал не только купцов и ремесленников, но и фермеров, а также разбойников, нищих и прочих лиц с неопределенным заработком, в отличие от генерала, придворного и слуги, получающих фиксированное жалование, так как деятельность последних не связана с неопределенностью. Для Р. Кантильона фигура предпринимателя связана не с отдельной личностью (индивидом), а с хозяйствующим субъектом, представляющим практически любую сферу человеческой деятельности, основанную на свободном виде труда. Именно поэтому, «предприниматель» является для Р. Кантильона «ролью», которую может выполнять любой субъект при проявлении соответствующего, по характеру и содержанию вида труда, в специфических условиях.

В работах Смита А. встречаются не конкретные, но вполне согласующиеся с позицией Кантильона Р., характеристики относительно фигуры предпринимателя. Смит А. понимает под «предпринимателем» хозяйствующего субъекта – собственника и организатора экономического процесса, являющийся ключевой фигурой в поле свободной конкуренции.

Ж.Б. Сэй определял землевладельца, мануфактурщика и торговца «предпринимателями», деятельность которого связана с координацией факторов производства. Ж-Б. Сэй обращает внимание на личностный потенциал предпринимателей, так как именно от его состояния зависит эффективность предпринимательской деятельности. В

связи с тем, что Ж-Б. Сэй считал труд предпринимателя творческим и созидательным, можно предположить, что под личностным потенциалом предпринимателя, ученый подразумевает творческий потенциал личности.

Маршалл А. признавая предпринимателя основным двигателем эволюционных изменений, объяснял свою позицию стремлением предпринимателя к максимально эффективной реализации своих лучших способностей. Таким образом, Маршалл А. уделяет внимание фактору предрасположенности индивида к предпринимательской деятельности, выражающихся в способностях и качественных характеристиках личности требующих реализации.

Й. Шумпетер также уделяет пристальное внимание фигуре предпринимателя, функциям, которые он реализует, а также способностям, которые позволяют реализовать ему данные предпринимательские функции. По Й. Шумпетеру «предприниматель» – это новатор, с качественно новыми личностными особенностями, реализуемые в особом типе поведения, ибо в противном случае, у него не будет возможностей для изменения устоявшихся в обществе норм и правил, определяющих ход экономического процесса. Шумпетер Й. также обращает внимание на то, что предпринимательские функции реализуются хозяйствующим субъектом ограниченный период времени, в связи с чем, индивид может периодически терять статус «предпринимателя».

Согласно Ф.Х. Найту («Риск, неопределенность и прибыль», 1921) предпринимателем является хозяйствующий субъект, получающий предпринимательский доход в процессе реализации специфической функции, которая заключается в принятии решений в условиях неопределенности, что согласуется с первыми концепциями предпринимательства. Также, Найт Ф.Х. определяет предпринимателя как производственный ресурс, и спрос на предпринимателя как на ресурс, зависит от предложения им следующих факторов: 1. наличие способностей – понятие, охватывающее самые различные элементы; 2. готовность применить их на практике; 3. возможность предоставления удовлетворительных гарантий; 4. сочетание перечисленных факторов в одном лице. По мнению Найта Ф., некая «убежденность» индивида, позволяющая функционировать в условиях неопределенности, которая зависит от его деловых качеств и выражается в его действиях, позволяет относить индивида к категории предпринимателей, и

именно от степени их развития зависит уровень его предпринимательского дохода (успешность).

Л. Э. фон Мизес («Человеческая деятельность», 1940), высказывал идею о первичности выполняемой функции, а не личностных качеств индивида, и его компетентности в различных областях человеческой деятельности. В связи с этим, по мнению Мизеса Ф. «...Предприниматель – это человек, который находит им (прим. факторам производства) какое-либо предназначение». Не смотря на то, что предпринимателем, по мнению Ф. Мизеса мог быть любой субъект, он выделял личностные качества как фактор успешности предпринимателя.

Таким образом, предприниматель в экономической науке рассматривался не просто как хозяйственный субъект, реализующий определенные функции в особых специфических условиях предпринимательской деятельности, но и как личность, наделенный особыми качествами и способностями. В современной экономической литературе, для обозначения совокупности качественных характеристик предпринимателя, используются термины «человеческий капитал предпринимателя», «личностный потенциал предпринимателя» и «предпринимательский потенциал», что так же свидетельствует об отсутствии единого подхода в данном вопросе.

Например, Камалтдинова Р.М. считает, что интеллект и здоровье, качественный и производительный труд, формирующие человеческий капитал и предпринимательские способности формируют систему человеческого капитала предпринимателя. Сущность предпринимательских способностей раскрывает В.Т. Смирнов, связывая ее с предприимчивостью и деловой сметкой, новаторством, организаторскими способностями и высокой ответственностью, чувством бережливости и экономии, умением разумно рисковать, энергией и силой воли. При этом, «предпринимательские привилегии – владение огромными ресурсами, ноу-хау, коммерческими секретами...» по мнению автора, позволяют превратить данные способности в особый вид человеческого капитала – организационно-предпринимательский капитал. Мясникова С.В. и Федотова Г.А. соотносят потенциал отдельного человека с его возможностями в будущем что-либо сделать, реализовать интересы и добиться своих целей. Таким образом, потенциал связывается с характеристиками, определяющими систему движущих сил духовного развития, мотивацию и самооценку человека. По мнению авторов, предприниматель, обладает личностным потен-

циалом и определенными профессиональными качествами. Авторы представляют личностный потенциал предпринимателя через его социально-психологический портрет, определяемый следующей совокупностью качеств: интеллект, креативность, обучаемость, эвристичность, когнитивность, рефлексивность, мотивация к успеху, прагматизм, ценностные ориентации, деловая активность, реакция. Также авторы отмечают, что данные качества лежат в основе профессиональной компетентности предпринимателя. При этом, компетенция рассматривается авторами как система ценностей и личностных качеств, знаний, умений, навыков и способностей, обеспечивающих готовность предпринимателя к инновационной деятельности.

Автором данного раздела методического пособия, предлагается субъективные качественные отличительные характеристики личности/свойства личности индивида реализующего предпринимательские функции, обозначать «предпринимательским потенциалом», с последующим структурированием элементов потенциала по способам их формирования и устойчивости, в целях упрощения их анализа и разработки методов их регулирования. По результатам анализа научной литературы по психологии, элементы предпринимательского потенциала предлагается подразделять на устойчивые свойства личности и способности.

К устойчивым свойствам личности относятся черта (базовые черты характерные для предпринимателей) и тип личности, а также ценностные ориентации, определяющие направленность личности. Процесс формирования устойчивых свойств личности, в отличие от способностей, может замедляться или практически прекращаться, при достижении личностью периода зрелости.

Для обозначения совокупности способностей, целенаправленно развиваемых или неосознанно приобретаемых в процессе деятельности, направленных на достижение эффективности предпринимательского труда и получения будущих доходов предлагается использовать термин «предпринимательский капитал». Предпринимательский капитал включает в себя компетентность, и когнитивные способности, которые влияют на возможности восприятия поступающей к личности информации.

Вопросы

1. Сущность и содержание предпринимательской деятельности. Значение предпринимательства для экономической системы.
2. Субъекты предпринимательской деятельности.

3. Понятие и структура предпринимательского потенциала.

Упражнения

1. В каких специфических условиях осуществляется предпринимательская деятельность? Раскройте сущность предпринимательства.
2. Можно ли выделять предпринимательство в отдельный фактор производства? Обоснуйте свой ответ.
3. Каким образом можно соотносить предпринимательскую и трудовую деятельность? Можно ли считать предпринимательскую деятельность трудом?
4. Что понимается под «комбинированием факторов производств»? Чем отличается новация от инновации?
5. Зная о специфических условиях, в которых осуществляется предпринимательская деятельность, можно ли труд менеджера определить предпринимательским?
6. Какие черты личности, тип личности и ценностные ориентации характерны для предпринимателей? Какие черты личности обязательны для предпринимателей?
7. На Ваш взгляд, какими компетенциями и на каком уровне должен обладать предприниматель?
8. Как Вы считаете, главным фактором предпринимательского успеха является высокий уровень предпринимательского капитала или наличие характерных устойчивых свойств личности? Поясните.
9. Социально ответственное предпринимательство является все-таки правилом, или исключением? Поясните.

Тесты

1. Исследователем, не затрагивавшим в своих работах, проблемы предпринимательства является:
 - a) Й. Шумпетер
 - b) Р. Кантильон
 - c) Д. Коммонс
 - d) Г. Саймон
2. Содержание предпринимательской деятельности заключается в следующем:
 - a) Организация предприятия
 - b) Внедрение нового метода производства
 - c) Реализация товаров и услуг
 - d) Налаживание производственного процесса
3. Выберите специфические условия предпринимательской деятельности:
 - a) Наличие хозяйственного риска
 - b) Наличие постоянной бухгалтерской прибыли
 - c) Наличие неопределенности
 - d) Наличие постоянной необходимости в управлении персоналом
4. Новаторство заключается в следующем:

- a) Изготовление нового вида блага
 - b) Применение новых методов производства
 - c) Освоение нового рынка сбыта
 - d) Повышение эффективности производства
5. Основным субъектом предпринимательской деятельности является:
- a) Управляющий
 - b) Директор предприятия
 - c) Собственник ресурсов
 - d) Инноватор
6. Предпринимательский потенциал это:
- a) Субъективные качественные характеристики личности предпринимателя
 - b) Количество субъектов в экономике – потенциальных предпринимателей
 - c) Состав и структура предпринимательского сообщества страны
 - d) Энергия предпринимательской активности и величина накопленного капитала
7. Выберите характерные для предпринимателей черты личности:
- a) инициативный
 - b) педантичный
 - c) усидчивый
 - d) лояльный к риску
8. Предпринимательский капитал включает в себя:
- a) компетенции
 - b) ценностные ориентации
 - c) когнитивные способности
 - d) потребности высшего порядка
9. Устойчивые свойства личности предпринимателя включают в себя:
- a) система ценностей
 - b) базовые черты личности
 - c) тип личности
 - d) система потребностей
10. В чем состоит практическая разница между риском и неопределенностью?
- a) В первом случае известен возможный результат действий, а во втором - нет
 - b) Разницы между двумя категориями нет
 - c) В первом случае неизвестен возможный результат действий, а во втором – известен
 - d) В случае с риском можно прогнозировать исход событий, в случае с неопределенностью - нет

3.2. ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные понятия и определения

Мотивация – динамический процесс формирования мотива (как основания поступка), а также совокупность и определенная последовательность ряда причин и побуждений.

Мотив – результат мотивационного процесса, стремление индивида к удовлетворению своих осознанных потребностей.

Цель – сформированный мотив деятельности.

Мотиватор – фактор мотивации, способствующий изменению направленности действий человека в процессе мотивационного процесса.

Мотивация предпринимательской деятельности – процесс формирования и актуализации определенного мотива субъекта предпринимательства, под влиянием комплекса факторов, среди которых внутренние (элементы предпринимательского потенциала) и внешние (условия, формирующие предпринимательский климат).

Тип предпринимателя – группа предпринимателей, имеющих сходные доминирующие мотиваторы деятельности и предпринимательский потенциал, пригодных для эффективного достижения определенных социально-значимых целей.

Учитывая, что существуют различные подходы в определении понятия мотивации, уточним, что под мотивацией здесь понимается динамический процесс формирования мотива (как основания поступка), а также совокупность и определенная последовательность ряда причин и побуждений. В общем виде, составные части комплекса внутренних психологических условий формирования мотива, можно представить как совокупность и последовательную активизацию следующих его главных элементов: потребность, интерес и непосредственно, принятие решения – на основании мотива, цели и активности. Таким образом, данные элементы представляют мотивационную структуру личности.

Мотивам деятельности предпринимателей, в силу предмета науки, в сравнительно большей степени уделяется внимание в области экономической психологии. Именно результаты таких исследований, нужно признать, стали своеобразным толчком в повышении интереса представителей экономической науки к изучению внутренних мотивов предпринимательской деятельности, и, как правило, данные результаты лежат в основе большинства имеющихся на сегодняшний

день в экономической науке подходов в исследовании мотивации предпринимательской деятельности.

Макклелланд Д.К., американский психолог, отмечал в своей работе наличие у предпринимателей высокого уровня мотива достижения, и зависимость между степенью его выраженности и предпринимательским успехом. Исследователь под мотивом достижения подразумевает, «...что нечто делается лучше ради самого этого факта, из-за внутреннего удовольствия от улучшения собственной деятельности».

Индивиды с выраженным мотивом достижения, по мнению ученого, предпочитают умеренный риск, осознано берут на себя ответственность и нуждаются в признании, а также являются более склонными к поиску более эффективного выполнения задач, в результате чего появляются новые идеи. Здесь стоит отметить, что, по мнению Макклелланда, для индивида с выраженной мотивацией достижения, деньги не являются стимулом, они являются для них как раз, способом получения обратной связи, используя их как информацию об успешности своей деятельности.

Отечественный ученый Дейнека О.С., в мотивационно-волевом блоке качественных характеристик предпринимателя отмечает наличие стремления бороться и побеждать, потребность в самореализации и общественном признании, а также выраженность мотива достижения успеха. При этом, Дейнека О.С. выделяет следующие ведущие мотивы деятельности предпринимателей: стремление иметь независимость, свободу действий, творчески работать, создавать капитал.

По данным проведенного экспериментального исследования, В.П. Позняковым выявлены и проранжированы следующие мотивы предпринимательской деятельности: независимость, самостоятельность; материальная обеспеченность; возможность реализовать свои способности; авторитет у окружающих; полезность работы для людей.

В целом, существующие исследования, по изучаемой проблематике, в области психологии действительно определяют спектр мотивов деятельности предпринимателей, проводят их ранжирование по степени значимости, но результаты этих исследований не раскрывают особенности процесса формирования мотивов предпринимательской деятельности. В них не даются практические рекомендации по воздействию на мотивацию субъектов предпринимательства с целью регулирования продуктивности последних.

В экономической науке доминирует убеждение о том, что основной целью (мотивом) предпринимательской деятельности является лишь увеличение (максимизация) прибыли (дохода). Учитывая лишь экзогенный (внешний) материальный мотив, происходит игнорирование очень важного факта, что все решения в экономике, в конечном счете, принимаются именно человеком, исходя из его внутренних переживаний, состояния его мотивационной структуры, как следствие они могут быть эндогенными (внутренними) и иметь нематериальный характер.

Не смотря на доминирование убеждения о сугубо материальности и внешней заданности мотивов предпринимательской деятельности, в работах основоположников теории предпринимательства присутствовали некоторые рассуждения и допущения о необходимости иного восприятия целей предпринимательства.

Так, особое внимание вопросам мотивации предпринимателей в своей работе уделял Й. Шумпетер, предполагавший, что мотивы предпринимателей являются особо эгоистичными, в связи с отсутствием у них связей и традиций, и им чужда система «наиндивидуальных» ценностей представителей его общества, но при этом признавал эти мотивы рациональными (осмысленными).

При этом Шумпетер Й. отмечал, что экономические мотивы предпринимателей – «стремление к приобретению благ» - не связаны с чувством удовлетворения от их потребления, так как «...у индивидов такого типа наблюдается весьма примечательное равнодушие и даже неприязнь к праздным удовольствиям». Исходя из этого, в ходе дальнейших рассуждений, Шумпетер Й. выделяет следующие мотивы деятельности предпринимателя:

1. Группа мотивов связанная с «мечтой и волей основать свою частную империю – династию»: «простор и чувство власти»; «свобода»; «сфера влияния»; «снобизм».
2. Группа мотивов связанных «...с волей к победе»: «желание борьбы»; «стремление к успеху ради успеха».
3. Группа мотивов связанная «с радостью творчества»: «удовольствие, получаемое от работы»; «радость от творческой деятельности, от своих творений».

В своих работах посвященных исследованию капиталистического духа, в основу которой был заложен дух предпринимательский, представитель немецкой исторической школы В. Зомбарт отмечал,

что не стремление к прибыли, а интерес к своему делу лежит в основе деятельности предпринимателя.

Г.К. Гинс отмечал, что мотивы предпринимателей являются разнообразными, минимальный состав которой находит выражение в склонности к извлечению выгоды, максимальный – в ненасытной склонности организовывать, развивать предприятия, неограниченно расширять область деятельности, устранять соперников, господствовать. При этом, по мнению ученого, минимальным составом обладают владельцы малых предприятий, соответственно, максимальным – владельцы крупных предприятий.

В современных условиях, в том числе в отечественной экономической науке, формируется новое отношение к мотивации предпринимательской деятельности, допускающее и анализирующее разнообразие мотивов предпринимателей, хотя методология их исследования остается пока несовершенной.

Мотивация предпринимательской деятельности, по мнению О.Е. Акимовой зависит от комплекса внешних (условия необходимые для открытия своего дела, конкурентные условия на рынке и т.д.) и внутренних (внутренние потребности человека) факторов, причем внешние факторы, по мнению исследователя, порождают возникновение внутренних. Исследователь выделяет следующие группы мотивов предпринимательской деятельности: мотив обеспечения; мотив азартности; мотив лидерства; мотив достижения; мотив самодостаточности; мотив безопасности; мотив призвания; мотив престижа; мотив признания.

Хачикьян Т.Н. определяет мотивы как побудительные причины поведения и действий человека. Исследователь считает, что мотивация может выступать сложным механизмом соотношения внешних и внутренних факторов поведения, которые определяют возникновение, направление, а также способы осуществления конкретных форм деятельности. К основным мотивам создания и развития предпринимательской деятельности, исследователь относит следующие материальные и нематериальные мотивы: стремление к независимости в жизни, стремление самостоятельно принимать решения, способность получать удовлетворение от работы и реализовать свои возможности, высокая оценка собственной значимости (самоуважение), объективная оценка психических и физических ресурсов и эффективности собственных действий при решении конкретной задачи (самоэффективность), самореализация в работе, повышение социального статуса,

желание получать достойное вознаграждение за труд и обеспечить рост благосостояния в настоящем и будущем.

Представленные авторами группировки и классификации мотивов являются весьма полными, но они основаны лишь на теоретических положениях, без доказательной базы, отсутствует хоть какой-либо принцип, основанный на количественных данных; по этой причине отсутствует и иерархичность выделенных групп мотивов, что не позволяет определить действительные в данный момент цели деятельности и возможности их регулирования; отсутствует возможность проследить формирование мотивов, так как не раскрывается механизм взаимодействия внутренних и внешних факторов формирующих мотивы деятельности. В целом, данные недостатки характерны для большинства известных исследований в экономической науке, рассматривающих мотивацию предпринимательской деятельности.

Новым является подход в исследовании мотивации предпринимательской деятельности, разрабатываемый автором данного раздела методического пособия, который базируется на концепции личных издержек (см. раздел 1), целью которого является обоснование необходимости учета мотивационного фактора при регулировании предпринимательской деятельности, то есть выведение данного вопроса в прикладную (практическую) область.

В рамках данного подхода, под мотивацией предпринимательской деятельности понимается процесс формирования и актуализации определенного мотива субъекта предпринимательства, под влиянием комплекса факторов, среди которых внутренние (элементы предпринимательского потенциала) и внешние (условия, формирующие предпринимательский климат). В результате комплексного взаимодействия этих факторов и их осмысления, у индивида в сознании формируется определенная величина и значимость личных издержек. Исходя из значимости личных издержек, и уровня дискомфорта по ним, определяемая величиной несоответствия между фактическим и приемлемым уровнем личных издержек, формируется мотив, то есть цель (целевая установка) – достижение комфортного уровня личных издержек по значимым личным издержкам. Для достижения комфортного для субъекта уровня личных издержек хозяйствующий субъект (предприниматель) проявляет активность (предпринимает некое действие), в результате которой реализуется предпринимательская функция.

Таким образом, всякое изменение влияющих на уровень личных издержек факторов, эндогенных и экзогенных, изменяет силу мотиваторов, с учетом чего и происходит дальнейшее формирование мотивов деятельности. С другой стороны, реализация того или иного мотива, то есть достижение некоторого уровня удовлетворенности, также изменяет соотношение данных факторов, что опять же изменяет силу мотиваторов.

Использование разработанной, на основе представленных теоретических положений, методики исследования мотивации предпринимателей, базирующейся на опросных данных, позволила установить иерархическую структуру мотивов деятельности предпринимателей, являющихся собственниками хозяйств. В целом, полученные данные свидетельствуют о доминантности высокого уровня дохода в структуре, как значимых личных издержек, так и в целом является актуальной целью деятельности.

В связи с тем, что актуальность данного мотива могла быть продиктована сложившимися внешними условиями, а ее доминантность в полученной структуре мотиваторов могла быть определена более высокой распространенностью предпринимателей, для которых высокий уровень дохода действительно является базовым устремлением, была разработана методика типологизации предпринимателей на основании их доминирующих мотиваторов деятельности/базовых устремлений.

Типологизация предпринимателей не является уникальными методом в изучении предпринимательской деятельности, как для экономической науки, так и психологии и социологии. При этом, анализ методик, использованных в этих исследованиях, для проведения типологизации предпринимателей показал, что они имеют некоторые недостатки:

- в большинстве своем применяемые методы типологизации носят сугубо теоретический характер, не имеют доказательной базы, не применяется сколь угодно математический инструментарий;
- применяемые методы типологизации не дают возможности устанавливать действительные мотивы деятельности выделенных типов предпринимателей;
- в полученных результатах отсутствуют выводы о потенциале типов предпринимателей, их возможностях в достиже-

нии значимых (социально-экономических) целей общества.

Представляемая же здесь методика базируется на тезисе о существовании различия в предпринимательском потенциале разных индивидуумов. Типологизация позволяет повысить действенность разработанной методики установления целей деятельности предпринимателей, как следствие существует возможность для повышения эффективности воздействия на мотивацию субъектов предпринимательства.

По результатам применения данной методики, было установлено наличие пяти типов предпринимателей, с различными мотиваторами деятельности: классический, статус, романтический, независимый, люмпенизированный.

В случае с классическим типом, речь идет о предпринимателях, которые занимаются данным видом трудовой деятельности, ради получения только лишь высокого уровня дохода. Классическому типу все равно в каком именно направлении реализовывать свой предпринимательский потенциал, лишь бы получать высокий уровень дохода, но чтобы при этом существовала возможность для регулирования уровня прилагаемых усилий и возможности отдыха. Данный тип в большей степени склонен, при прочих условиях, к постоянному повышению рентабельности своего производства, развитию хозяйства, что, по мнению наиболее видных ученых экономической науки (классиков) является главной характеристикой предпринимателей.

Статус тип, является сходным с классическими предпринимателями, и наиболее значимым для него условием является уровень получаемого дохода, но при условии повышения своего общественного статуса. Статус тип, как и выше описанный, склонен, при прочих условиях, к постоянному повышению рентабельности своего производства, его развитию, но при появлении возможности для смены своей хозяйственной деятельности на административную, то есть получения необходимой должности в административной структуре населенного пункта, района, региона, или в предпринимательских объединениях и т.д., охотно пользуется им. То есть, статус тип менее долговечен в своей хозяйственной деятельности, так как при получении административных полномочий, может свернуть свое производство, или, по крайней мере, снизить темпы его развития.

Для независимого типа наиболее значимым условием деятельности, наравне с доходом, является наличие свободы деятельности,

свободы выбора направленности и методов ведения деятельности. Таким образом, независимый тип делает выбор направления реализации своего предпринимательского потенциала, на основании оценки уровня контроля за своей деятельностью, которую он испытывает, или, по его мнению, будет испытывать в будущем. При этом, в отличие от классического и статус типа, независимый является менее эффективным в своей деятельности, так как ограничен в выборе направлений и методов деятельности.

Для романтического типа предпринимателей характерна высокая значимость возможности самореализации, и меньшая как в своей структуре ценностей, так и по сравнению с другими типами, значимость дохода. Таким образом, выбор направления реализации своего предпринимательского потенциала данный тип осуществляет на основании своей компетентности, и старается в полной мере ее применить, в связи с чем, охотно использует возможности ее повышения. Речь в данном случае идет о тех предпринимателях, которые в силу своих базовых образований, опыта, семейных или национальных традиций, ценят и результативно занимаются тем или иным видом предпринимательства в определенной отрасли.

Представители люмпен типа, в сущности, не являются предпринимателями, не обладают достаточным предпринимательским потенциалом для реализации предпринимательской функции. Не смотря на высокую значимость дохода как условия труда, данный тип не может функционировать в условиях постоянного хозяйственного риска и у него отсутствует ценность свободы деятельности, что подтверждают его низкий предпринимательский потенциал. При осуществлении своей деятельности, люмпенизированный тип менее заинтересован в поиске возможности повышения эффективности своего производства и его расширении, если для этого необходимо проявление дополнительной активности, что также является следствием низкого предпринимательского потенциала.

Имея разный предпринимательский потенциал, рассмотренные типы пригодны для эффективного решения различных проблем социально-экономического развития территорий. Общие данные о характерных особенностях мотивации и результатах реализации предпринимательского потенциала субъектов, для аграрной отрасли, представлены в табл. 3.1.

Вопросы

1. Понятие «мотива» и «мотивации».
2. Подходы в исследовании мотивации предпринимательской деятельности.
3. Мотивационная структура предпринимательской деятельности с позиции концепции личных издержек.
4. Особенности мотивации и предпринимательского потенциала типов предпринимателей-собственников.

Упражнения

1. Какие подходы в определении понятия мотивации Вам известны?
2. Раскройте содержание мотива достижения Д.К. Макклелланда. Дайте характеристику индивидам с выраженным мотивом достижения.
3. Какие факторы участвуют в процессе формирования мотивов деятельности у предпринимателей? В чем роль каждого фактора? Опишите схему формирования мотивации предпринимательской деятельности с позиции концепции личных издержек.
4. В чем заключается преимущество типологического подхода в исследовании мотивации предпринимательской деятельности?
5. Какие типы предпринимателей Вам известны? Опишите характерные особенности их мотивации и предпринимательского потенциала.
6. Определите возможности типов предпринимателей в достижении тех или иных значимых целей общества. Объясните почему возникают эти возможности.

Тесты

1. Мотивацию можно определить как:
 - a. процесс побуждения людей к деятельности
 - b. динамический процесс формирования мотива деятельности
 - c. целенаправленное изменение мотивационной структуры личности
 - d. стимулирование деятельности
2. Мотив это:
 - a. намерение индивида
 - b. стремление индивида к удовлетворению своих осознанных потребностей
 - c. желание индивида удовлетворить комплекс своих потребностей
 - d. потребности индивида
3. Особенности индивида с выраженным мотивом достижения:
 - a. предпочитает умеренный риск
 - b. нуждается в оценке успешности их деятельности со стороны
 - c. предпочитает высокий уровень хозяйственного риска
 - d. стремление к получению денег
4. Мотиватор это:
 - a. базовое устремление индивида
 - b. осознанный мотив индивида
 - c. удовлетворенная потребность индивида
 - d. целевая установка индивида

5. Кто из перечисленных ученых впервые выделил спектр мотивов предпринимателей?
 - a. А. Маршалл
 - b. А. Смит
 - c. Й. Шумпетер
 - d. Р. Кантильон
6. Факторами, формирующими мотивы предпринимательской деятельности, с позиции концепции личных издержек, являются:
 - a. предпринимательский потенциал
 - b. предпринимательский капитал
 - c. предпринимательский климат
 - d. накопленный капитал
7. С позиции концепции личных издержек, мотивом (целью) предпринимательской деятельности являются:
 - a. достижение комфортного для субъекта уровня ЛИ по значимым ЛИ
 - b. достижение высокого уровня доходов
 - c. удовлетворение потребностей высшего порядка
 - d. снижение уровня дискомфорта по ЛИ
8. Характерной чертой люмпенизированного типа предпринимателя является:
 - a. стремление к свободе;
 - b. стремление к увеличению дохода всеми возможными способами;
 - c. низкая мотивация к классической предпринимательской деятельности;
 - d. выраженное стремление к риску для получения большего экономического эффекта.
9. Характерной чертой классического типа предпринимателя является:
 - a. стремление к получению высокого уровня дохода
 - b. высокий уровень инициативности
 - c. стремление к получению высокого уровня общественного признания
 - d. стремление к независимости
10. Характерной чертой романтического типа предпринимателя является:
 - a. стремление к независимости
 - b. стремление к самореализации
 - c. отсутствие возможности проявления инициативности
 - d. отсутствие стремления к увеличению дохода всеми возможными способами

Таблица 3.1. Характеристика особенностей мотивации и результатов реализации предпринимательского потенциала субъектов⁸

тип	базовые устремления	параметры оценки предпринимательского потенциала						предпочтительность в достижении общественно значимых целей
		инновационность	социальная ориентированность	мобильность	компетентность	склонность к развитию	возможности внешнего контроля деятельности	
классический тип	уровень дохода	+++	+	+++	+++	+++	++	Проблемы низкого уровня жизни Повышение объемов производства продукции
статус тип	социальный статус	++	+++	+++	++	++	+++	Решение проблемы низкого уровня жизни населения Решение проблемы низкого социального и инженерного обустройства сельских территорий Повышения объемов производства сельскохозяйственной продукции Решение проблемы сохранения, восстановления, повышения плодородия почв
независимый тип	свобода деятельности	+	++	+++	++	+	+	Сохранение традиционного уклада жизни
романтический тип	возможности самореализации	+++	+++	+	+++	+++	++	Решение проблемы низкого социального и инженерного обустройства сельских территорий Решение проблемы сохранения, восстановления, повышения плодородия почв Сохранение традиционного уклада жизни
люмпен тип	снижение риска/рост дохода	+	+	++	+	+	+++	Сохранение традиционного уклада жизни

⁸ Количество знаков «+» указывает степень выраженности параметра у предпринимателя: «+» - низкий уровень, «++» - средний уровень, «+++» - высокий уровень

3.3 РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Основные понятия и определения

Государственное регулирование предпринимательства – создание органами государственной власти, через применение комплекса методов, определенных условий благоприятствующих или ограничивающих деятельность предпринимательских структур.

Прямые (административные) методы регулирования предпринимательской деятельности – применение средств оказывающих непосредственное влияние на поведение субъектов предпринимательства (государственный надзор за деятельностью предпринимательских структур, государственная регистрация деятельности, лицензирование, налогообложение и т.п.)

Косвенные (экономические) методы регулирования предпринимательской деятельности – применение средств оказывающих опосредованное воздействие на поведение субъектов предпринимательства через формирование условий деятельности (налоговые льготы, льготное кредитования, субсидирование и т.п.)

Мотивационный механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности – сознательное, целенаправленное мотивирование определенных типов предпринимателей, через изменение уровня проявляющихся в их деятельности ограничений, для достижения актуальных общественно-значимых целей.

Мотивирование – процесс создания условий, приводящих к такому изменению структуры личных издержек (ограничений) предпринимателей, которое способствует, при прочих условиях, повышению уровня их активности.

Точечное мотивирование – метод государственного регулирования предпринимательской деятельности, предполагающий выбор определенных объектов воздействия (типа предпринимателей), для достижения определенных общественно-значимых целей.

Мотивационный профиль – структура базовых устремлений и целевых установок типа предпринимателей.

Общественно-значимые цели – проблемы социально-экономического развития территории, решение которых является целью государственного регулирования экономики (в т.ч. повышение уровня доходов населения, увеличение объемов производства продукции, развитие кооперации и т.п.).

Развитие предпринимательства, является приоритетной и актуальной задачей государственной политики страны, функциони-

рующей в условиях рыночной экономики, выражающейся в регулировании и содействии развитию (поддержке), предпринимательской деятельности.

Регулирование и поддержка являются формами воздействия на предпринимательскую деятельность, при котором применяются административные (прямые), экономические (косвенные) методы.

Прямые (административные) методы, в традиционном понимании, представляют собой применение средств оказывающих непосредственное влияние на поведение субъектов предпринимательства: государственный надзор за деятельностью предпринимательских структур, государственная регистрация деятельности, лицензирование, налогообложение и т.п. Косвенные (экономические) методы, в традиционном понимании, представляют собой применение средств оказывающих опосредованное воздействие на поведение субъектов предпринимательства через формирование условий деятельности: налоговые льготы, льготное кредитования, субсидирование и т.п. На основе данных методов разрабатываются механизмы государственного регулирования предпринимательства.

Целью таких воздействий является повышение эффективности рыночной экономики (устранение провалов рынка), в том числе создание условий для развития предпринимательской деятельности и реализация эффективной социальной политики. Таким образом, целью воздействий на предпринимательскую деятельность является не просто развитие предпринимательства как некоторого социального класса, или сферы деятельности субъектов экономики, а достижение посредством предпринимателей некоторых значимых целей социально-экономического развития территории. В связи с этим, у каждой страны, или у каждого региона, цели и задачи государственного регулирования и поддержки предпринимательства, а также механизмы, методы и средства таких воздействий разнятся, так как степень актуальности общественно значимых целей на той или иной территории различна.

Наиболее важными направлениями государственной поддержки малого предпринимательства являются, в том числе финансовая, материально-техническая, информационная и консультационные виды поддержки.

На данном этапе развития научной мысли в области изучения способов регулирования предпринимательства, имеет тенденция к возрастанию работ посвященных теоретическому обоснованию необходимости учета в них мотивационного фактора объектов воздействия.

В иных работах делаются попытки к осмыслению возможностей в разработке «мотивационных механизмов» регулирования предпринимательской деятельности. Понятие мотивационного механизма в данном контексте связано с действиями регулирующих органов на макро- и мезо- уровнях, разработкой комплекса методов и схем воздействия на деятельность предпринимателей, с учетом особенностей их мотивации.

Среди таких исследований можно выделить, например, подход Нагорнова В.И., который под мотивационным механизмом понимает некие инструменты и методы регулирования предпринимательской деятельности, в основе которого лежат «правила игры» создаваемые государством для предпринимателей. Коллектив авторов, исследующие вопросы мотивации предпринимательской деятельности на базе одного из отечественных ВУЗов, понимают под мотивационным механизмом предпринимательской деятельности создание государством необходимых условий для формирования потребности ведения предпринимательской деятельности. Таким образом, мотивационный механизм, по их мнению, это целенаправленное влияние на совокупность мотивов, связанных и обусловленных смыслообразующим мотивом деятельности, детерминантой поведения, определяющей его общую направленность.

Нужно заметить, что данные попытки основаны на учете мотивов предпринимательской деятельности, традиционных для экономической науки, имеющих материальный и внешне заданный характер (см. предыдущий параграф 3.2). Следовательно, данные работы имеют в большей степени теоретическую значимость для совершенствования процессов регулирования предпринимательства, так как обосновывается необходимость учета мотивационного фактора, и в меньшей степени практическую, так как в них не учитываются действительные разнонаправленные мотивы деятельности объектов воздействия. С другой стороны, в этих разработках не рассматривается возможность решения социально-экономических проблем общества, через реализацию моти-

вационного механизма, при том, что целью воздействия на предпринимательство должно быть решение таких проблем.

Перечисленные недостатки, в некоторой степени устранены в подходе, разрабатываемом автором данной главы методического пособия. Так, в рамках данного подхода в регулирования предпринимательства, под мотивационным механизмом государственного регулирования предпринимательской деятельности понимается сознательное, целенаправленное мотивирование определенных типов предпринимателей, рассмотренные в предыдущем параграфе главы, через изменение уровня проявляющихся в их деятельности ограничений, для достижения актуальных общественно-значимых целей. В данном случае, мотивирование представляет собой процесс создания условий, приводящих к такому изменению структуры личных издержек (ограничений) предпринимателей, которое способствует, при прочих условиях, повышению уровня их активности.

В таком случае, предположительно, можно ожидать положительного мультипликативного эффекта от деятельности предпринимателей, так как для данных типов будут созданы условия для снижения их значимых личных издержек/реализации доминирующих мотиваторов/достижения базовых устремлений, что приведет к повышению их активности, и при прочих условиях, эффективности их деятельности, что в долгосрочном периоде будет способствовать достижению целей общества.

Этапы реализации данного механизма государственного регулирования предпринимателей, можно представить следующим образом:

I этап – *определение целей и задач государственного регулирования, а также критериев оценки ее эффективности:* реализация I этапа предполагает комплексный анализ сложившейся социально-экономической ситуации на исследуемой территории или отрасли, и определение на основе полученных результатов комплекса задач и целей, имеющих социально-значимый характер, для положительного изменения ситуации на исследуемой территории или отрасли. Также, данный этап предполагает определение имеющихся ограничений на использования мер воздействия – комбинации экономико-административных методов регулирования предпринимательской деятельности имеющихся в рас-

поряжении у государственных органов на данный период (бюджетные, правовые и т.п.).

Определением целей и задач государственного регулирования занимаются уполномоченные государственные органы исполнительной власти (министерства, комитеты, управления) административно-территориального образования, в рамках реализуемых стратегических документов социально-экономического планирования развития территории (в т.ч. концепции, стратегии, целевые программы). Данный этап предполагает также определение критериев эффективности, с использованием которых будет оцениваться степень достижения общественно-значимых целей.

II этап – *определение структуры предпринимательского сообщества территории – проведение типологизации*: реализация II этапа предполагает определение распространенности рассмотренных в предыдущем параграфе типов в регионе и уточнение их мотивационных профилей. Организация данного исследования для проведения типологизации должна быть проведена с привлечением органов местного самоуправления, предпринимательских объединений (сбор данных) и научных организаций, в сотрудничестве с некоторыми отделами государственного органа исполнительной власти региона ориентированных на решение проблем малого предпринимательства (обработка данных, с выводами и рекомендациями).

III этап – *анализ соответствия между актуальными целями регионального управления и типами предпринимателей*: реализация данного этапа предполагает установление соответствия между мотивационными профилями функционирующих типов, предполагаемыми целями и задачами, и имеющимися в распоряжении государственных органов экономико-административными ресурсами регулирования.

IV этап – *точечное мотивирование отобранных типов предпринимателей*: реализация IV этапа предполагает непосредственное создание условий деятельности для выбранного типа, на основании его мотивационного профиля с использованием имеющихся в распоряжении администрации средств и методов воздействия на предпринимательскую деятельность – разработка мотивационного механизма регулирования предпринимательской деятельности. Создание условий осуществляется на основе ре-

комендаций полученных по результатам реализации II и III этапа предлагаемого механизма.

При этом, предполагается, что те или иные методы государственного регулирования предпринимательской деятельности имеют большую эффективность в отношении определенных типов предпринимателей, что продиктовано их различным предпринимательским потенциалом.

В данном случае, под эффективностью подразумевается, уровень активизации деятельности предпринимателей, под влиянием применяемых видов и форм государственной поддержки сельскохозяйственного предпринимательства, для достижения социально-значимых целей. Предполагается, что уровень эффективности применяемых методов регулирования предпринимательской деятельности определяется возможностью использования субъектами регулирования изменяющихся в результате их реализации, условий деятельности.

Таким образом, комплекс применяемых методов регулирования предпринимательской деятельности, как полагается, необходимо разделить, в соответствии с возможностью их использования субъектами предпринимательской деятельности, то есть, в соответствии с формой их влияния на активность субъектов регулирования – на косвенные и прямые методы.

Косвенные методы регулирования – методы регулирования, оказывающие опосредованное воздействие на субъектов предпринимательской деятельности, через изменение параметров рынка, то есть условий деятельности, и для использования которых необходимо проявление некоторого уровня инициативности со стороны объекта регулирования.

К их числу можно отнести:

- информационно-консультационные методы поддержки, реализуемые в создании условий для распространения деловой и общеэкономической информации, и возможностей для получения консультаций, для ведения эффективной предпринимательской деятельности;
- финансовые методы поддержки, реализуемые в развитии производственной инфраструктуры и инфраструктуры рынка;
- административные методы поддержки, реализуемые в смягчении формальных правил вхождения в отрасль и сферу деятельности (лицензирование, регистрация и т.п.), законодатель-

ного упрощения доступа к основным средствам производства (приобретение в собственность или аренду земельных участков, объектов инфраструктуры и т.п.);

- фискальные методы поддержки, реализуемые в смягчении выплат в государственные и иные виды бюджетов, пенсионные фонды и т.д.

Прямые методы регулирования – методы регулирования, оказывающие непосредственное воздействие на субъектов предпринимательской деятельности, на параметры их производства, без необходимости проявления сравнительно высокого уровня инициативы со стороны объекта регулирования.

К их числу можно отнести:

- информационно-консультационные методы поддержки, реализуемые в целевом распространении информации (через собрания, семинары, объявления и т.п.), и представление консультационных услуг в области ведения своего бизнеса и производственной деятельности, необходимых для эффективного осуществления деятельности;
- финансовые методы поддержки, в форме предоставления денежных средств на безвозмездной основе (субсидии, гранты, несвязная поддержка и т.п.), через государственные заказы и т.д.;
- административные методы поддержки, реализуемые в снижении контрольно-надзорной деятельности государства в области предпринимательской деятельности;
- фискальные методы поддержки, реализуемые в предоставлении налоговых послаблений, налоговых льгот некоторым категориям предпринимателей (особые экономические зоны, инвестиционные проекты и т.п.).

Уровень возможной эффективности от применения наиболее распространённых методов регулирования предпринимательской деятельности для стимулирования мотивации выявленных типов предпринимателей-собственников, при прочих равных условиях, представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2. Уровень эффективности методов регулирования предпринимательской деятельности в мотивировании различных типов предпринимателей-собственников, при прочих равных условиях⁹

	Тип классический	Тип статус	Тип независимый	Тип романтический	Тип люмпен
Косвенные методы регулирования					
информационно-консультационная	+	-	+	-	-
финансовые	+ ¹⁰	-	+	+	-
административные	+	+	+	+	-
фискальные	+/-	+/-	+	+/-	+
Прямые методы регулирования					
информационно-консультационная	-	+	-	+/-	+
финансовые	+/-	+	+/-	+/-	+
административные	+	+	-	+	-
фискальные	+	+	-	+	-

Вопросы

1. Сущность и методы государственного регулирования предпринимательства.
2. Мотивационный механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности.
3. Типы предпринимателей в аспекте возможностей эффективного достижения ими общественно-значимых целей.

Упражнения

1. Определите цели государственного воздействия на предпринимательскую деятельность.
2. Перечислите и раскройте содержание методов государственного регулирования предпринимательской деятельности.
3. Что собой представляет мотивационный механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности, с позиции концепции личных издержек? В чем ее преимущество относительно тра-

⁹ Прим.: в случаях, когда все предприниматели имеют равные условия деятельности, то есть находятся на одинаковом уровне реализации своих базовых устремлений/мотиваторов;

¹⁰ Прим.: «+» - высокая эффективность, «-» - низкая эффективность, «+/-» - высокая эффективность при соблюдении некоторых условий и наоборот;

диционных механизмов? Раскройте содержание этапов реализации данного механизма.

4. Охарактеризуйте типы предпринимателей в аспекте возможностей эффективного достижения ими общественно-значимых целей. Объясните, чем определяется такая эффективность? Попробуйте раскрыть механизм достижения тех или иных целей социально-экономического развития территорий различными типами.
5. Какова эффективность методов регулирования предпринимательской деятельности (информационно-консультационные, финансовые, административные, фискальные) в мотивировании различных типов предпринимателей, с позиции концепции личных издержек?

Тесты

1. Что относится к прямым методам государственного регулирования предпринимательской деятельности?
 - a. государственная регистрация
 - b. льготное кредитование
 - c. государственный надзор
 - d. налоговые льготы
2. Что относится к косвенным методам государственного регулирования предпринимательской деятельности?
 - a. налоговые льготы
 - b. налогообложение
 - c. субсидирование
 - d. лицензирование
3. Мотивационный механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности предполагает учет какой информации в разработке методов и средств воздействия?
 - a. об особенностях целей деятельности хозяйств
 - b. об особенностях, применяемых на предприятиях, методов стимулирования трудовой деятельности
 - c. об особенностях мотивации предпринимателей
 - d. об особенностях мотивации органов власти
4. Чем определяется эффективность реализации мотивационного механизма государственного регулирования предпринимательской деятельности?
 - a. снижение проблемы освоения бюджетных средств
 - b. снижение затрат времени на принятие управленческого решения
 - c. снижение затрат на поиск и обработку информации для принятия управленческого решения
 - d. устранение противоречий между интересами участников государственного регулирования

5. Распределите представленные этапы мотивационного механизма государственного регулирования предпринимательской деятельности по порядку их реализации:

а. определение целей и задач государственного регулирования, а также критериев оценки ее эффективности	_____
б. точечное мотивирование отобранных типов предпринимателей	_____
с. анализ соответствия между актуальными целями регионального управления и типами предпринимателей	_____
д. определение структуры предпринимательского сообщества территории	_____

6. Содержанием точечного мотивирования, как метода регулирования предпринимательства, является:

- а. установление актуальных целей социально-экономического развития
- б. установление структуры предпринимательского сообщества
- с. создание условий деятельности для типа предпринимателей
- д. разработка критериев оценки эффективности

7. Для решения проблемы высокого уровня безработицы в регионе, в большей степени пригоден, следующий тип предпринимателей:

- а. романтический тип
- б. классический тип
- с. независимый тип
- д. статус тип

8. Для заселения сельских территорий в регионе, в большей степени пригоден, следующий тип предпринимателей:

- а. романтический тип
- б. люмпен тип
- с. независимый тип
- д. статус тип

9. Для развития кооперации в аграрной отрасли региона, в большей степени пригоден, следующий тип предпринимателей:

- а. классический тип
- б. люмпен тип
- с. независимый тип
- д. статус тип

10. Какой метод регулирования предпринимательской деятельности наиболее эффективен в отношении люмпенизированного типа?
- a. Создание условий для развития сети частных информационно-консультационных центров
 - b. Предоставлений субсидий
 - c. Снижение контрольно-надзорной деятельности государственных органов
 - d. Строительство объектов для хранения сельскохозяйственной продукции на территории

РАЗДЕЛ 4. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО «МЕЙНСТРИМА»

4.1 ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Основные понятия и определения

Трудовая теория стоимости – линия, соединяющая все комбинации уровней личных издержек, приносящих человеку один и тот же уровень совокупной удовлетворенности (полезности).

Глобализация – процесс формирования системы международного разделения труда, мировой инфраструктуры, мировой валютной системы, международной миграции рабочей силы в условиях роста мировой торговли и потоков иностранных инвестиций, технологических изменений. Сопровождается ростом взаимозависимости национальных рынков и ограничивает возможность формирования независимой макроэкономической политики на национальных уровнях.

Роботизация экономики – процесс распространения в производстве товаров и услуг робототехники как альтернативы использования человеческого капитала.

Процессы индустриализации роботизации современной экономики постепенно, но последовательно меняют условия ведения хозяйственной деятельности в сторону повышения роли в производственных процессах физического капитала и соответственно снижения роли трудовых ресурсов.

В соответствии с новыми условиями и способами ведения экономической деятельности должна меняться и модель исследования экономических процессов, теория благосостояния. Целью данной статьи является выявление несоответствия между доминирующей в современной экономике трудовой теории стоимости, на которой строится большинство моделей современного производства, распределения и потребления и реалиями экономических отношений. Кроме того в заключительной части статьи мы постараемся оценить возможные пути изменения основополагающих моделей экономической науки.

4.1.1. Трудовая теория стоимости

Теория трудовой стоимости в целом постулирует идею о том, что труд является основой благосостояния населения (рис. 4.1.1). Созданный в результате использования труда продукт должен быть распределен между участниками трудовых отношений тем или иным образом, что создает основу для формирования спроса на товары и услуги. Квинтэссенцией теории является простая логическая цепочка: труд создает блага – за труд работник получает вознаграждение в виде заработной платы – заработная плата используется для покупки произведенных благ. Чем больше и производительнее человек трудится, тем выше его благосостояние, при прочих равных условиях.

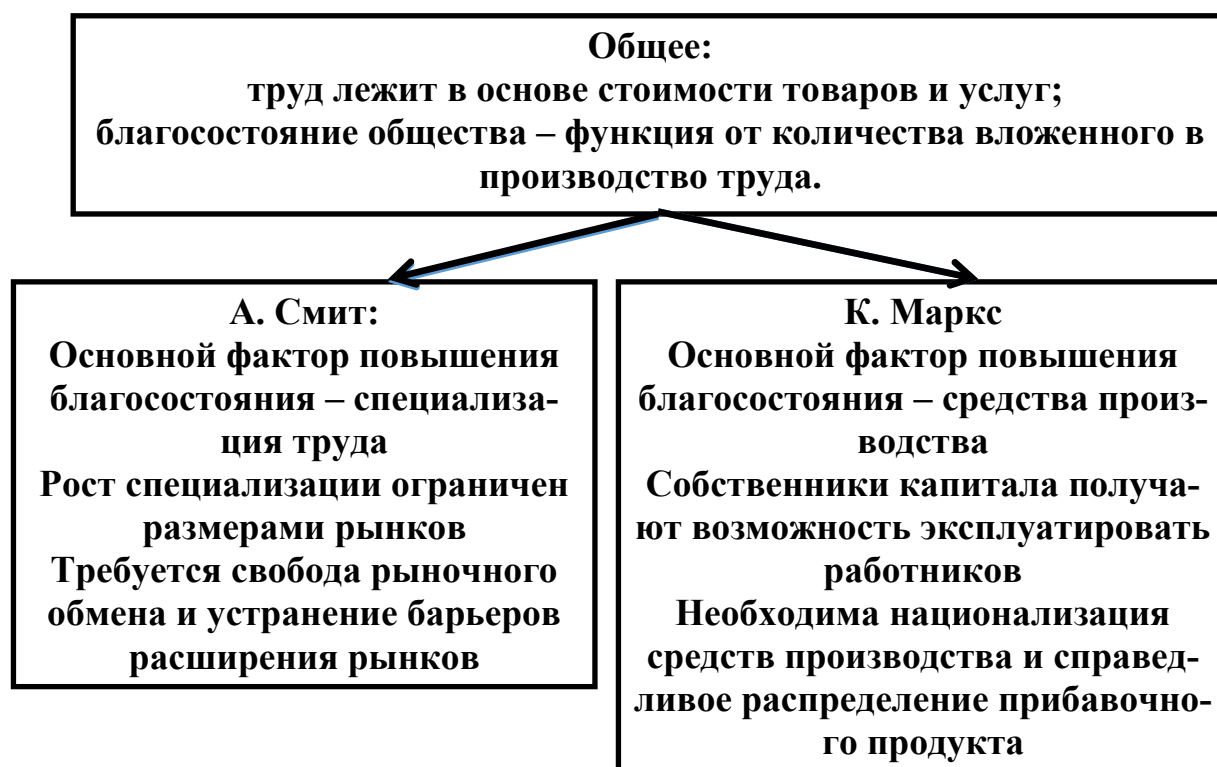


Рис. 4.1.1. Основные направления трудовой теории стоимости

В рамках трудовой теории стоимости можно выделить по крайней мере два резко отличающихся друг от друга направления: классическая теория А. Смита и марксистская теория. Идея первого заключалась в росте благосостояния за счет использования потенциала разделения труда. Так как данный процесс приводит к резкому увеличению производительности и накоплению остатков продукции, невостребованных производящими их работниками, А. Смит приходит к целесообразности развития свободных рын-

ков, на которых можно обменять произведённое работником благо на множество других благ, т.е. повысить уровень его благосостояния. Так как уровень разделения и специализации труда теперь является функцией от масштабов рынка, то необходимо добиваться максимально возможного расширения границ рынка, по сути стремиться к их глобальности.

К. Маркс обращает внимание на другой фактор роста производительности труда – физический и финансовый капитал. Применение машин и оборудования позволяет значительно увеличить количество производимых благ и повысить их качество. Стоимость средств производства достаточно велика для того, чтобы каждый работник мог их приобрести за счет собственных средств. Поэтому только часть населения может являться собственником средств производства и превращаться в новый класс населения – капиталистов (теория первичного накопления капитала). Владельцы капитала для его сохранения и увеличения должны использовать его наиболее эффективным образом, что возможно только при условии найма работников для производства продукции на принадлежащих капиталисту станках и оборудовании. Отсюда возникает теория эксплуатации, когда капиталист оплачивает работнику лишь ту долю произведенного продукта, которая необходима для его нормального воспроизводства. Весь прибавочный продукт присваивается капиталистом и используется для личного обогащения. Рост неравенства доходов, наличие в обществе значительного числа людей (рабочего класса) с относительно низкими доходами начинает осложнять возможности расширения рынков, в связи с отсутствием спроса на производимые товары и услуги, что приводит к кризисам перепроизводства. Предотвращение негативных явлений, по мнению К. Маркса, возможно только путем национализации физического капитала и распределении прибавочного продукта государством исходя из принципов справедливости (социализма или коммунизма).

4.1.2. Современные тенденции на рынках труда и роботизация экономики

Посмотрим, на сколько сегодня актуальны идеи А. Смита и К. Маркса. В табл. 4.1.1 размещена информация об уровне глобальной концентрации производства отдельных товаров.

Таблица 4.1.1. Концентрация мирового производства отдельных товаров

№	Товар	Количество компаний	Доля на мировом рынке	Ссылка
1	Микросхемы DRAM (Samsung Electronics, SK Hynix и Micron)	3	94	http://www.overclockers.ua/news/hardware/2017-02-16/119764/
2	Смартфоны	10	81	http://topmira.com/tehnika/item/291-proizvoditeli-smartfonov-2016
3	Компьютеры	6	76	http://www.tadviser.ru/index.php/
4	Шины	10	63	http://colesa.ru/news/48531
5	Трактора	4	47	https://agroinfo.com/sravnenie-ekonomicheskix-pokazatelej-agco-cn-h-john-deere-i-claas/
6	Бытовая электроника	г. Шэньчжэнь (Китай)	90	https://www.inc.com/will-yakowicz/shenzhen-city-of-electronics.html

Как видно, современная экономика все дальше продвигается по пути глобализации рынков. 3-10 компаний производителей отдельных товаров поглощают от 47 до 94% всего мирового предложения. Характерным явлением является и территориальная концентрация производства, где наиболее значимым примером является г. Шэньчжэнь в Китае. Обладая населением в пределах 10,3 млн. человек в данном городе выпускается до 90% всей бытовой электроники в мире. Таким образом теория разделения труда, с одной стороны, показывает свою актуальность на сегодняшний день. Однако с другой стороны, мир приближается к порогу глобального рынка, после прохождения которого дальнейшее

расширение рынков сбыта становится уже не возможным, следовательно, один из основных факторов повышения производительности труда через некоторое время перестанет быть фактором экономического развития, так как наткнется на ограничения масштабов рынка. Два аргумента можно привести в пользу защиты будущей востребованности идей свободного расширения рынков – рост разнообразия товаров (т.е. создание новых рынков) и теоретические перспективы космической экспансии в достаточно отдаленном будущем.

Актуальность Марксистской теории в чистом виде, на первый взгляд, также подтверждается статистическими данными о различиях темпов роста производительности труда и заработной платы в странах мира. Международная организация труда в своем докладе о заработной плате в странах мира приводит данные об устойчивой тенденции превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы¹¹. Правда среди стран есть и исключения (в т.ч. и Россия), где устойчиво наблюдается обратная динамика. Однако мировой тренд свидетельствует по сути о том, что все большая часть продукта создаваемого работником не получается им в виде заработной платы. Так доля трудовых доходов в ВВП в развитых странах сократилась за период 1990-2012 гг. с 60,5 до 56,1%, в странах СНГ с 71,5 до 57,3%, в Африке с 47,5 до 43,8, в Китае с 61,0 до 49,7%¹². Что это, эксплуатация в чистом виде или в современные экономические реалии уже не позволяют говорить о том, что стоимость производимого продукта создается работниками предприятий в виде овеществленного или не овеществленного труда.

Приведем несколько статистических данных. Прежде всего для характеристики использования трудового потенциала населения рассмотрим уровень занятости населения в возрасте старше 15 лет в России и странах где достаточно активно идут процессы роботизации экономики (табл. 4.1.2).

Таблица дает представление о разнонаправленных тенденциях в динамике уровня занятости. Тем не менее в Корее, Японии, США и Китае имеется небольшая тенденция к сокращению данного показателя. А эти страны наряду с Германией являются ли-

¹¹ Доклад о глобальной заработной плате 2016/17: неравенство в оплате труда на рабочем месте / Международная организация труда Global Wage Report 2016/17: Wage inequality in the workplace

¹² Доклад секретариата Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – ООН, 2014. – С. 39

дерами по использованию робототехники либо по доле роботов от численности работающего населения, либо по темпам роста рынка промышленных роботов¹³. Вместе с тем нельзя не отметить, что показатель учитывают совокупную долю занятости в возрасте более 15 лет, что может приводить к снижению данного показателя из-за демографических факторов, основным из которых является старение населения

Таблица 4.1.2. Уровень занятости населения старше 15 лет, %¹⁴

Country Name	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
China	75	73,6	70,2	69,4	68,5	68,1	67,8	67,9	68	68	68
European Union	50,1	51,4	51,7	53,1	53,4	52,2	51,8	51,8	51,5	51,3	51,7
Germany	53,5	53,7	51,9	54	54,7	54,7	55,1	56,3	56,6	56,7	56,9
Finland	51,5	55,7	55,8	57,5	58	55,9	55,2	55,6	55,5	54,9	54,3
France	48,7	49,7	50,9	51,4	51,8	51,1	50,9	50,8	50,6	50,1	50,2
Japan	61,5	59,4	57,8	58,1	57,9	57	57,1	56,5	56,3	56,8	56,9
Korea, Rep.	60,4	58,3	59,3	59,4	58,9	58	58,1	58,5	58,9	59,1	58,8
Russian Federation	54,8	54,2	57,5	59,2	59,3	57,9	58,4	59,3	60	60,2	60,5
Israel	50,2	49,4	50,3	52,3	53,2	52,7	53,5	54,2	59,3	59,4	59,1
United States	62	63,6	61,6	61,9	61,1	58,3	57,4	57,3	57,7	57,8	58,5

Действительно данные в таблице 4.1.3 свидетельствуют, за редким исключением, о росте уровня экономической активности населения в рассматриваемых странах в возрастной группе от 15 до 64 лет.

Таблица 4.1.3. Доля участия в рабочей силе населения в возрасте от 15 до 64 лет (в % от населения данного возраста)¹⁵

Country Name	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
European Union	67,7	67,5	68,6	69,7	70,4	70,8	70,9	71,0	71,2	71,8	72,0	72,1
Finland	77,1	73,2	74,9	74,7	75,6	76	75	74,5	74,9	75,2	75,5	75,8
France	66,6	67,7	68,7	69,7	69,7	69,8	70,3	70,3	70,3	70,7	70,9	71
Germany	67,4	70,7	71,5	74	75,7	76,1	76,5	76,8	77,5	77,4	77,4	77,4
Norway	76,3	76,5	80,2	78,3	79	80,3	79,1	78,2	77,9	78,2	77,9	78,1

¹³ World Robotics 2016 Industrial Robots, Service Robots Международная федерация робототехники (IFR), 2016.

¹⁴ База данных Мирового банка. – Мировой банк URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.TOTL.SP.ZS>

¹⁵ Доклад секретариата Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Russian Federation	76,3	70,8	70,4	71,6	72,8	73	72,9	72,7	73	73,1	73,4	73,6
United States	75,7	76	76,3	74,2	74,1	74	73,3	72,5	72	72	71,7	71,8
Japan	69,9	71,6	72,4	72,7	73,5	73,7	73,9	74	73,9	74,1	74,9	75,1
Korea, Rep.	62,5	64,5	64,2	65,6	65,6	65,2	64,7	65,1	65,4	65,7	65,9	66,1
China	84,2	84	82,4	78,6	77,5	77,1	76,7	76,4	76,7	77	77,3	77,6
Israel	57,6	60,7	61,6	62,5	64	64,2	64,5	64,9	64,9	71,7	71,3	71
Netherlands	66,1	69,2	75	77	78,6	79,4	79,7	78,2	78,3	79,1	79,3	79,5

Это в целом подтверждает гипотезу о влиянии демографических процессов на данный показатель и свидетельствует о растущей доле участия в рабочей силе населения в наиболее активном возрасте. Несмотря на то, что данный показатель учитывает общую вовлеченность на рынок труда и занятых и безработных, уровень безработицы за рассматриваемый период в приведенных странах серьезных изменений не претерпел, что также свидетельствует об общем повышении занятости населения. Исключения из наиболее роботизированных стран составляют только США и Китай.

Уровень занятости населения можно оценить и через показатель частичной занятости (табл. 4.1.4).

Таблица 4.1.4. Уровень частичной занятости в % от совокупной занятости населения¹⁶

Country Name	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
European Union	14	15,4	16,1	16,2	16,3	16,7	17,1	17,4	17,8	18,1	18
Germany	14,1	17,5	21,4	21,9	21,7	21,8	21,7	22,2	22,2	22,6	22,3
Finland	8,4	10,4	11,1	11,5	11,3	12,2	12,3	12,5	12,8	13	13,1
France	15,6	16,9	17,2	17,3	17	17,4	17,8	17,9	18	18,4	18,9
Japan	17,8	18,4	19,1	19,7	19,7	20	20	21,3	22
Korea, Rep.	4,3	7	8,8	8,7	9,2	9,8	10,5	13,3	10	10,9	10,3
Russia	4,6	7,4	5,6	5,1	5	4,7	4,3	4,1	4,1	4,3	4
Israel	22	22,9	24,1	23,5	23,4	23,8	22,6	22,2	26	25,2	25,5
United States	12,3	11,3	11,4	11,2	11,3	12,6	11,3	11,3	11,2	11	..

Рост ее может отражать либо желание работников работать меньше нормальной продолжительности рабочей недели, либо проблемы с трудоустройством, но в любом случае говорит о

¹⁶ База данных Мирового банка. – Мировой банк

меньшем объеме использования рабочей силы от своего потенциального уровня. Данные в таблице 4 говорят о ярко выраженной тенденции увеличения уровня частичной занятости наиболее роботизированных стран мира. Особенно выделяется здесь экономика Германии (+8,2% от общей занятости за период с 1995 по 2014 гг., Республика Корея (+6%). Обращает на себя внимание и тот факт, что частичная занятость в сопоставимые периоды росла в данных странах быстрее, чем в других экономически развитых государствах. Так за период с 2005 по 2014 гг. частичная занятость во Франции выросла 1,7%, в Финляндии на 2,1%, в целом по Европейскому союзу на 1,9%, в то время как в Японии рост показателя составил 4,2%. Вместе с тем можно заметить стабилизацию достигнутого уровня в последние годы, что может быть связано с еще одним фактором, позволяющим скрывать истинные тенденции изменений на рынке труда под воздействием роботизации. Речь идет о том, что, исходя из теории глобализации («Смитовское», если можно так выразиться, направление трудовой теории стоимости), в стране может расти доля занятости, если в целом возрастает емкость рынков, где востребована производимая в экономике продукция. Таким образом рост экспорта или сальдо торгового баланса будет приводить к созданию дополнительных рабочих мест и повышению уровня занятости.

В таблице 4.1.5 представлена динамика внешней торговли рассматриваемых стран.

Как видно, и Республика Корея, и Германия и, особенно, Китай являются странами с быстро растущим положительным сальдо торгового баланса. При средних общемировых темпах прироста товарооборота в пределах 3% [6] экспорт Китая рос средними темпами 11,5% в год, Республики Корея – 6,3% в год. В тоже время сальдо внешней торговли Германии выросло на 39% (при росте ВВП не более 14,5%), а Кореи почти в 3,9 раза.

Таким образом, внешние рынки на сегодняшний момент являются важнейшим фактором, который позволяет расширять применение робототехники без значительного ущерба для рынка труда роботизирующейся страны. Правда опять же есть исключения в виде Японии и США, для которых характерно отрицательное сальдо торгового баланса. Однако данные страны, впрочем, как в некоторой степени и Германия, имеют возможность активно использовать потенциал резервных валют для стабилизации рын-

ков труда, проводя политику увеличения внешней задолженности. Не случайно и у Японии, и у США уровень внешнего долга превышает 100% ВВП.

Таблица 4.1.5. Показатели внешней торговли стран лидеров по внедрению промышленных роботов, млрд. долл. США¹⁷

Страна	Показатель	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Германия	Сальдо	197456	205408	220787	243744	258880	283238	274515
	Экспорт	977970	1261577	1476955	1408370	1451631	1492545	1326359
	Импорт	780514	1056170	1256168	1164626	1192751	1209307	1051844
Китай	Сальдо	101747	182070	156330	230770	260950	380080	603690
	Экспорт	761953	1578270	1899180	2048940	2210250	2343190	2284480
	Импорт	660206	1396200	1742850	1818170	1949300	1963110	1680790
Республика	Сальдо	23181	41172	30803	28294	44047	47151	90257
Корея	Экспорт	284419	466384	555216	547879	559632	572665	526756
	Импорт	261238	425212	524413	519585	515585	525514	436499
Япония	Сальдо	79953	77337	-31534	-86989	-117811	-121681	-23529
	Экспорт	594940	769772	822564	798621	714613	690202	624787
	Импорт	514987	692435	854098	885610	832424	811882	648316
США	Сальдо	-827902	-690690	-785600	-790810	-750010	-789140	-803370
	Экспорт	907158	1278490	1480290	1545710	1579050	1623410	1504580
	Импорт	1735060	1969180	2265890	2336520	2329060	2412550	2307950

Если рассмотреть структуру занятости и долю оплаты труда в ВВП более предметно, то становится очевидным, что несмотря на отмеченные выше защитные механизмы, рынки труда в странах с активным развитием робототехники находятся под давлением (табл. 4.1.6).

Все рассматриваемые страны кроме Китая сталкиваются с постепенным падением доли занятости в промышленности, и как было отмечено выше – снижением доли оплаты труда в ВВП страны.

Безусловно объемы использования промышленных роботов пока еще не так существенны для рынка труда. Наибольшее их количество в расчете на 10 тыс. рабочих имеется в Южной Корее

¹⁷ Россия и страны мира. 2016: Стат.сб./Росстат. - М., 2016. – 379 с.

(531 робот, или 5,3% от занятых в промышленности), в Японии – 305 роботов, в Германии – 301, а в США и Европейских странах 100-212 роботов на 10 тыс. рабочих в промышленности, т.е. в пределах 1-2%¹⁸. Однако развитие робототехники, проникновение ее в сферу услуг, ограничение мирового спроса, связанного с исчерпанием резервов расширения рынков, а также невозможность в долгосрочной перспективе использовать модель роста с использованием увеличения внешней задолженности стран обладателей резервных валют в совокупности позволяют говорить о явно выраженном тренде осложнения ситуации на рынках труда в связи с замещением трудового потенциала робототехникой.

Таблица 4.1.6. Динамика занятости в промышленности в % от общей занятости и доли оплаты труда в ВВП в наиболее роботизированных странах¹⁹

Страна	Год	Уровень занятости в промышленном производстве	Доля оплаты труда в ВВП, %
Германия	2000	24,5	53,8
	2014	21,2	51,0
Китай	2000	22,5*	н.д.
	2014	29,9*	н.д.
Республика Корея	2000	20,5	43,5
	2014	17,6	44,5
Япония	2000	21,1	54,6
	2013	17,9	51,6
США	2000	16,2	58,3
	2014	11,9	52,7

*включая ТЭК и строительство

Судя по имеющейся динамике развития робототехники и прогнозам. Даваемым Международной федерацией робототехники мировая экономика стоит на пороге геометрического роста производства роботов индустриального, сервисного типов и роботов предназначенных для обеспечения бытовых нужд, что позволяет говорить о возможности возникновения ощутимой проблемы ограничения мирового спроса на труд не позднее чем через 10-20 лет, когда среднее количество промышленных и сервисных робо-

¹⁸ World Robotics 2016 Industrial Robots, Service Robots Международная федерация робототехники (IFR), 2016

¹⁹ Россия и страны мира. 2016; Россия и страны мира. Росстат, 2002; БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР/Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – 235 с.

тов в развитых странах будет превышать 5% от численности занятого населения. Экономическая отсталость стран или специальные мероприятия по сохранению высокого уровня занятости на уровне отдельных стран не дадут им долгосрочного преимущества в решении проблем рынка труда, так как сделают эти страны еще более неконкурентоспособными и в условиях глобализации приведут к ограничению спроса на производимую продукцию. Протекционизм и закрытие границ, так же не является выходом из создавшегося положения, так как снижает возможности получения соответствующих эффектов от разделения труда и затруднит обмен технологическими инновациями, что мы наблюдаем в рамках проводимой в настоящий момент сакционной политики.

Каковы могут быть последствия распространения роботизации экономики? На наш взгляд они приведут к следующей логической цепочке событий:

Будет постоянно увеличиваться количество незанятого населения, незанятые граждане трудоспособного возраста постепенно превратятся из просто отдельной социальной группы в электоральное большинство с мнением которого придется считаться при формировании экономической политики.

Работа будет становиться «уделом избранных» (электоральное меньшинство с относительно высоким доходом).

Возникает несоответствие между трудовой теорией стоимости и реалиями новой экономики. Невозможность обеспечить личное потребление трудовыми доходами значительной части населения приведет к необходимости смены подхода в обеспечении доходов населения.

Появляется насущная необходимость возврата к Марксистской теории распределения произведенных благ из единого центра (государства), но при этом принципы распределения по труду становятся не адекватными. Придется прибегать к распределению исходя из других правил и норм, для поддержания некоторого заданного уровня благосостояния формирующегося электорального большинства. Мы уже сейчас наблюдаем первичные проработки механизмов в данной области, например, эксперимент с безусловным базовым доходом в Финляндии и некоторых других странах.

Тем не менее, обеспечение растущей доли неработающего населения некоторым уровнем дохода не гарантирует отсутствие

социально-политических проблем в обществе, а в долгосрочном периоде без соответствующей альтернативы труду может приводить к деградации последнего.

Не утихающие споры вокруг перспектив роботизации создали некоторый защитный ореол, который свидетельствует что «засилие машин» не приведет к осложнению ситуации на рынке труда. Однако за каждый аргумент в рамках данного ореола имеет и его контраргументацию. Основные из них сведены в табл. 4.1.7.

Таблица 4.1.7. Аргументы и контраргументы о влиянии роботизации на рынок труда

№	Аргументы в пользу отсутствия существенного влияния	Контраргументы
1	Расширение разнообразия профессий по мере развития экономических отношений	Данное расширение должно идти более быстрыми темпами, чем развитие роботизации, что не подтверждается фактами
2	Сложность роботизации творческой деятельности, сферы управления и политики	Количество интровертов среди населения не более 25%, все население не может быть одинаково способным к творческой деятельности
3	Неприятие населением роботизации сферы общения и следовательно развитие занятости в данной области	15 лет назад мы не понимали, как можно покупать питьевую воду в магазине или одежду по интернету Значительное число людей предпочитают общению компьютерные игры

Из табличных данных следует, что в долгосрочной перспективе сценарий смены парадигмы экономических отношений, недейственность трудовой теории стоимости для большей части населения является более вероятным событием. Политика, творческий труд и элементы социального труда вряд ли способны полностью поглотить все потенциальное предложение труда, во всяком случае до тех пор, пока экономические интересы общества будут сосредоточены только в рамках земного шара. Поэтому переход к доминированию государства как централизованной системы распределения доходов является вполне прогнозируемой ситуацией.

4.1.3. Возможные направления развития экономических отношений в условиях роботизации

Каковы возможные варианты дальнейшего развития централизованного способа распределения дохода в отличие от распределения дохода по труду? На рис. 4.1.2 изображены основные возможные альтернативы.

Мы не будем останавливаться на альтернативах, которые достаточно хорошо описаны в произведениях футурологов («Восстание машин», Теория «Большого Брата» и пр.), так как они могут являться либо промежуточным элементом эволюции, либо привести к возникновению вопроса о принципиальном выживании «человечества». Хотелось бы подробнее остановиться на варианте, который позволил бы сохраняя цивилизацию дать ей новый импульс развития.

Ведущая роль государства в построботизированном обществе требует контроля со стороны общества. В противном случае политики и чиновники, обладая безальтернативной властью, приведут экономику к хорошо известным по теории общественного выбора экономическим проблемам (недопроизводство общественных благ, дифференциация дохода, несправедливое или общественно нецелесообразное распределение ресурсов и пр.). Национализация роботов или распределение прав собственности на роботов среди узкой группы населения не минуемо приведёт к известным проблемам монополизации рынков. Распределение доходов из единого центра – по сути является монополизацией распределения, что так же чревато отрицательными социально-экономическими эффектами.

Исходя из этого крайне важным является современная работа, направленная на повышение социальной ответственности и активности членов общества. Экономическим механизмом, который может служить катализатором данного процесса и снять проблемы распределения из единого центра может являться переход от механизма распределения доходов к механизму распределения прав собственности на самих роботов между населением. Обладание рассредоточенными средствами производства позволит более гибко решать проблему получения и распределения дохода, сделает этот процесс в меньшей степени зависящим от решений государственного аппарата, а, следовательно, сохранит рыночную

идеологию в экономических отношениях и повысит их эффективность.

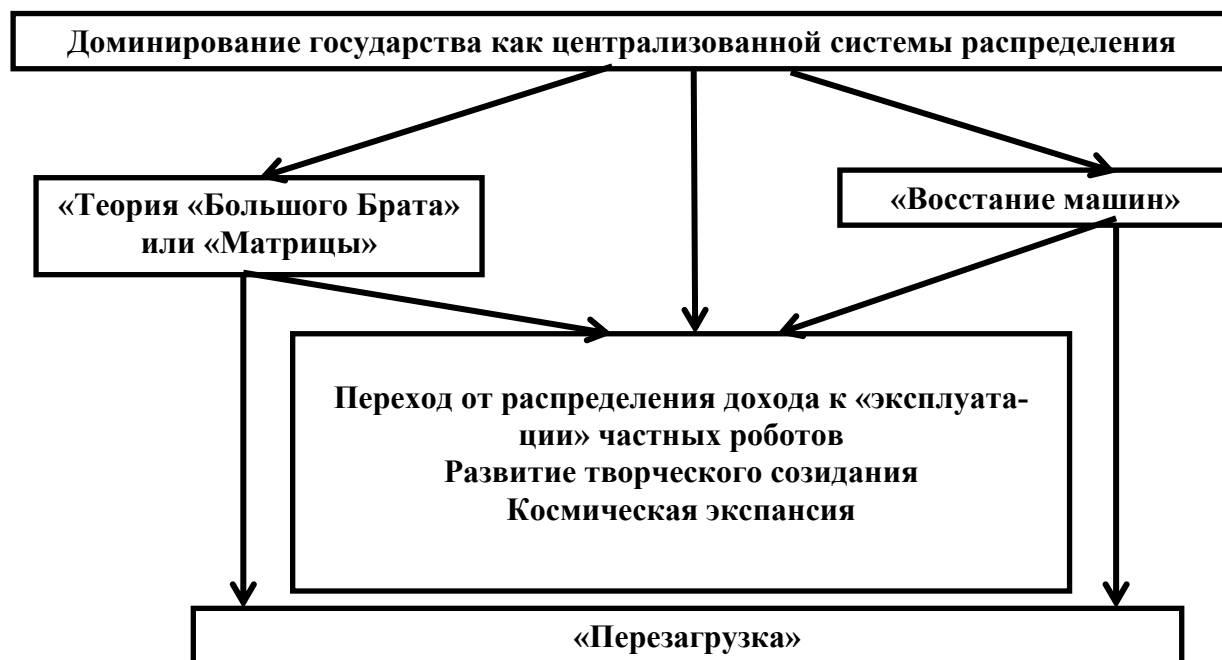


Рис. 4.1.2. Перспективы развития экономических отношений в условиях активной роботизации

Естественно, что без достаточно серьезной предварительной работы невозможно просто раздать доли собственности на роботов всем гражданам. В основе данной работы должна стоять идея кооперативного управления собственностью, ведь каждый член общества не может детально разбираться в перипетиях экономики и принимать соответствующие рациональные решения. Только кооператив в своей классической форме способен одновременно и эффективно управлять активами пайщиков, удовлетворяя их интересы и противостоять глобальным тенденциям экономического развития. Об устойчивости кооперативных форм хозяйствования говорят сопоставления вертикально (корпорации) и горизонтально интегрированных (кооперативы) организаций. Например, в то время как Deutsche Bank как крупнейший представитель корпоративного сектора в Германии переживает преддефолтное состояние, система кооперативных банков Германии более мягко пережила последствия мирового финансового кризиса и показывает неплохие темпы своего развития сегодня при сопоставимом объеме активов в сравнении с другими корпоративными участниками банковской системы. Это делает обучение кооперации все более

значимым видом современного образования. В этом смысле альтернативы кооперации нет. Государству уже в настоящий момент времени нужно активно внедрять в учебный и воспитательный процесс общего, среднего и высшего образования соответствующие программы, способствующие развитию социальной ответственности членов общества, их гражданской инициативы и способностей к организации и контролю деятельности горизонтальных форм интеграции экономических агентов (прежде всего кооперативных).

Вспомогательными механизмами повышения роли труда в роботизированной экономике является воспитание и обучение, направленное на раскрытие творческого потенциала человека, что позволит расширить количество творческих рабочих мест, правда в ограниченной степени.

В долгосрочной перспективе стабилизировать экономические отношения построботизированного общества может космическая экспансия, которая позволяет рассчитывать не только на создание множества новых рабочих мест непосредственным образом, но и, в потенциале, открыть новые рынки, позволяющие получить дополнительные выгоды от специализации и разделения труда.

Вопросы

1. Глобализация как экономическая категория.
2. Влияние процессов роботизации экономики на рынки труда.
3. Трудовая теория стоимости в условиях роботизации и глобализации экономики.
4. Возможные векторы развития экономических отношений в условиях роботизации и глобализации экономики.

Упражнения

1. Оцените факторы, которые способствовали бы переходу от одного вектора развития экономических отношений к другим.
2. Проанализируйте потенциал замещения разного рода трудовой деятельности робототехникой.
3. Говорят, что мировая экономика приближается к пределу разделения труда, ведь на многих рынках ограниченное число производителей обладают объемами производства сопоставимыми с мировым спросом на товары и услуги. Справедлива ли подобная трактовка?

4. «В условиях глобализации нет альтернативных форм развития крупного бизнеса кроме как создание масштабных холдинговых образований». Оцените справедливость данного высказывания.

5. «В современной экономике труд утрачивает свое значение, теряется смысл высказываний классиков о том, что труд – отец богатства». Оцените справедливость данного высказывания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Законы и нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (части 1 и 2 с изменениями и дополнениями). – СПб.: Питер, 2002. – 432 с.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: Ось-89, 2002, 208с.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. №195-ФЗ 30 декабря 2001 года
5. Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ за III квартал 2003 г.: Постановление правительства РФ от 5 ноября 2003 г. N 672
6. Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003 - 2005 год): Федеральная программа, утверждена Указом Президента РФ от 19 ноября 2002 г. N 1336
7. Об основах государственной службы РФ: Федеральный закон, 31.07.1995, N 119-ФЗ
8. О транспортной стратегии Российской Федерации: Доклад Рабочей группы президиума Государственного Совета Российской Федерации к заседанию Государственного Совета Российской Федерации, 16.12.2003, Вставка 18. Опыт дерегулирования железнодорожных тарифов.
9. Об инвестиционной деятельности в Ленинградской области: Областной закон (Принят ЗАКС Лен. обл. 08.07.1997 года, в редакции законов Лен. области от 30.12.1999 N 63-оз, от 13.07.2000 N 24-оз, от 26.03.2001 N 13-оз).
10. Указ об учреждении губерний и о росписании к ним городов 18 декабря 1708 г. (Российское законодательство X-XX вв. в 9 т.); Т.4. Законодательство периода становления абсолютизма. - М.: Юридическая литература, 1986

Учебная литература, монографии и научные статьи

1. Автономов А.С. Принципы федерализма в России и США: сравнительный аспект. - 2001
2. Административные барьеры: опыт преодоления субъектами Российской Федерации/Исследование – М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2001. – 130с.
3. Алчиан А. Затраты и выпуски //Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.135-159.

4. Анастаси А. Дифференциальная психология/ Психология индивидуальных различий: Тексты. – М., 1982. – С.8-14
5. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832с.
6. Белянин А. Даниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (нобелевская премия за чувство реальности)//Вопросы экономики. – №1. – 2003. – С.4-23.
7. Бойдаченко П.Г. Предприятия «Ямбурггазодобыча: работа с кадрами после найма// ЭКО. – №11. – 1996. – С.131-144.
8. Бойдаченко П.Г. «Ключи» к уму и сердцу// ЭКО. – №1. – 1997. – С.151-163.
9. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2002. – 416с.
10. Боргер Й. Борьба с административными барьерами на пути развития предпринимательства. Практика стран ЕС. – TESIS, НЭИ, 2002. – 50с.
11. Бьюкенен Дж. Сочинения/ Пер. с англ. Серия: Нобелевские лауреаты по экономике / Фонд экономической инициативы; Т.1.; Гл.ред.кол.: Нуреев Р.М. и др./ - М.: Таурус Альфа. – 1997.
12. Введение в институциональный анализ/ Под ред. В.Л. Тамбовцева - М.: ТЭИС, 1996. – 171с.
13. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808с.
14. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367с.
15. Горин Н. Особенности психологического склада жителей России// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.142-147.
16. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969. – 480с.
17. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. - М.: Прогресс, 1979. – 406с.
18. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учебное пособие. – СПб.: СПбГУ, 2000. – 160с.
19. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы// Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.237-267.
20. Доклад с предложениями об изменениях в характере, содержании и условиях труда как основы повышения его эффективности, совершенствования организации труда и заработной платы, формирования коммунистического отношения к труду. – М.: НИИ труда, 1979. – 177с.
21. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н.Новгород: НИМБ, 1997. – 607с.
22. Замятин Д.Н., Замятина Н.Ю. Пространство Российского федерализма// Полис. – №5. – 2000.
23. Камышанский В.П. Право собственности в России: Лекция. – Волгоград: ВЮИ МВД России, 1998. – 24с.
24. Камышанский В.П. Права собственности: пределы и ограничения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000. – 303с.

25. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М., 1990
26. Кинг П. Классифицирование федераций// Полис. – 2000. – №5
27. Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс»// Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.319-339.
28. Колемаев В.А., Староверов В.Б., Турундаевский В.Б. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебн. пособие для эконом. специальностей ВУЗов. - М.: Высшая школа, 1991. – 400с.
29. Корнилов А. А. Курс истории России XIX века. – М., 1993.
30. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Росинтер, 1996. – 704с.
31. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. – 192с.
32. Кочетова А.И. Основы управления персоналом. – М.: ТЕИС, 1999. – 88с.
33. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада. – М.: Дело, 1992.
34. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. - М., 1971.
35. Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей //Психол. Журн, 1992. – Т.13. – №2.
36. Леонтьев Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции //Вопросы философии, 1996. – №4.
37. Леонтьев Д.А. От социальных ценностей к личностным: социогенез и феноменология ценностной регуляции деятельности. – <http://www.ipk.alien.ru/books/vestnik/leontiev.txt>.
38. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки// Вопросы экономики. – №1. – 2003. – С. 42-58.
39. Лященко Л.М. Александр II или История трех одиночеств. – М.: Молодая гвардия, 2002. – 160с.
40. Магун В. Трудовые ценности российского населения//Вопросы экономики. – №1. – 1996. – С.47-62.
41. Майминас Е. Российский социально-экономический генотип// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.134-141.
42. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. – М.: ИНФРА-М, 2001, Т.1. – 486с.; Т.2. – 247-252, 528с.
43. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек)// Вопросы экономики. – №10. – 1996. – С.89-102.
44. Марьяновский В. Российский экономический менталитет: истоки и противоречия// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.158-160.
45. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. – СПб., 1999. – 478с.
46. Маттеи У. Основные принципы права собственности// У Маттеи, Е.А. Суханов Основные положения права собственности.- М.: Юрист, 1999. – С.1-297.

47. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие// Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.73-93.
48. Мейли Р. Факторный анализ личности/ Психология индивидуальных различий: Тексты. – М., 1982. – С.84-100.
49. Мюллер Д. Теория общественного выбора/Панорама экономической мысли конца XX столетия/ Под ред. Гринэуэя Д., Блини М., Стюарта И./ Перевод с английского под редакцией В. С. Автономова. - 2002. – Т.1. – 670 с.; Т.2. – 352 с.
50. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
51. Нуреев Р. Теория общественного выбора: Учебно-методическое пособие// Вопросы экономики. – №8-12. – 2002
52. Нуреев Р. Теория общественного выбора: Учебно-методическое пособие// Вопросы экономики. – №1-6. – 2003
53. Обуховский К. Психологическая теория строения и развития личности/ Психология формирования и развития личности. – М.: Наука, 1981. – С.45-67.
54. Олейник А. Институциональная экономика. Тема 9. Теория фирмы// Вопросы экономики. – №9. – 1999. – С.126-150.
55. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416с.
56. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432с.
57. Оллпорт Г.В. Личность в психологии. – М.: Ювента, СПб, 1998. – 345с.
58. Социальный портрет предпринимателя г. Новокузнецка: Отчет социологическое исследование. – Новокузнецкий городской фонд поддержки малого предпринимательства. – Новокузнецк, 2002. – 41с.
59. Оучи У.Г. Методы организации производства. Теория Z. Японский и американский подходы. – М.: Экономика, 1984. – 184с.
60. Оффе К. Политэкономия: социологические аспекты// Политическая наука: новые направления / Под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клингемана. М., 1999.
61. Паркинсон С.Н. Законы Паркинсона: сборник. – М.: Прогресс, 1989. – 448с.
62. Паркинсон С.Н., Растомжи М.К., Сапре С.Л. Эти невероятные японцы. – М., 1992. – 150с.
63. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. – М., 1992. – С.474-482.
64. Предыбайлов В. Особенности трудовой мотивации работников железнодорожного транспорта// Российский экономический журнал. – №5-6. – 1999. – С.58-63.

65. Пью Д.С., Хиксон Д.Дж. Исследователи об организациях/Хрестоматия. – М.: МЦДО Линк, 1997. – 239с.
66. Радаев В.В. О парадигме экономической теории/ Экономическая теория на пороге XXI в. – М.: Юрист, 1998. – С.117-124.
67. Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. – М.: ТЕИС, 1996. – 139с.
68. Розен Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.112-134.
69. Ромашев О.В. О молодежи// Социально-трудовые проблемы молодежи и пути их решения. Библиотечка профсоюзного активиста. – №4. – 1999. – С.16-20.
70. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв. - СПб.: “Наука”, 1998. –796с.
71. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении//Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.54-72.
72. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 1999. – 512с.
73. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I-III). – М.: Наука, 1992. – 572с.
74. Соколинский В.М. Экономическая психология (спецкурс)// Российский экономический журнал. – №3. – 1998. – С.105-109.
75. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.: Catallaxy, 1995. – 320с.
76. Стиглиц Дж. Ю. Экономика общественного сектора. – М.: МГУ: Инфра-М, 1997. – 720с.
77. Суханов Е.А. Право собственности и иные вещные права в России/У Маттеи, Е.А. Суханов Основные положения права собственности.- М.: Юрист, 1999. – С.298-383.
78. Таллок Г. Новый федералист. – М., 1993. – 192с.
79. Трусов В. П. Теории атрибуции в зарубежной социальной психологии // Психология межличностного познания. — М.: Педагогика, 1981. – С.139-157.
80. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынок и “отношенческая контрактация”, - СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.
81. Уильямсон О.И. Логика экономической организации/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.138-139.
82. Уинтер С.Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.268-293.
83. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика/Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864с.
84. Фресс П., Пиаже Ж.. Оптимум мотивации/ Экспериментальная психология. – Вып.5, М.: Прогресс, 1975. – с.119-125

85. Фром Э. Характер и социальный процесс/ Психология личности: Тексты. – М.: МГУ, 1982. – С.48-54;
86. Улимбашев А.З. Государственное регулирование предпринимательской деятельности на основе анализа личных издержек. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – 216 с. ISBN 978-57422-5400-3 http://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel1_1
87. Хаббард Р.Л. Проблемы работы. – М, СПб.: Нью эра, 1994. – С.164.
88. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – 1992. – 304с.
89. Хайман Д. Современная экономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика, 1992, т. I, II
90. Харт О.Д. Неполные контракты и теория фирмы./Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.206-236
91. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение// Вопросы Экономики. – №1. – 2000. – С.39-55.
92. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности// Вопросы экономики. – №8. – 2001. – С.32-45.
93. Цветаев В.М. Трудовая мотивация в процессе перемен/ Вестник СПбГУ. Серия 5. – 1999, вып. 1(5) . – С.166-173.
94. Чекмарев О.П. Концепция личных издержек и ее роль в регулировании социально-трудовых отношений. – СПб.: Астерион, 2009. – 265 с. ISBN 978-5-94856-595-8 http://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel1_1
95. Чекмарев О.П. Мотивация и стимулирование труда: учебно-методическое пособие. – СПб., 2013. – 343 с. <http://motivtrud.ru/PCost/study.html#razdel1>
96. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЭИС, 1996. – 134с.
97. Шаститко А.Е. Неинституционализм/ Вестник московского университета. Серия 6. Экономика. – №6. – 1997. – С.3-32.
98. Экономическая теория Часть I Микроэкономика/ Под ред. Лукичева П.М., Чекмарева О.П. – СПб, 2003. – 172с.
99. Эрроу К. “Информация и экономическое поведение”// Вопросы экономики. – 1995. – №5. – С.98-107.
100. David P. Clio and the Economics of QWERTY// American Economic Review, 1985, Vol.75 №2

Статистические базы

1. Доклад о глобальной заработной плате 2016/17: неравенство в оплате труда на рабочем месте / Международная организация труда Global Wage Report 2016/17: Wage inequality in the workplace URL: http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2016/WCMS_537846/lang--en/index.htm
2. Доклад секретариата Конференции Организации Объединенных Наций

- по торговле и развитию. – ООН, 2014. – С. 39 URL: www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_ru.pdf
3. База данных Мирового банка. – Мировой банк URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.TOTL.SP.ZS>
 4. World Robotics 2016 Industrial Robots, Service Robots Международная федерация робототехники (IFR), 2016. URL: <https://ifr.org/free-downloads/>
 5. Россия и страны мира. 2016: Стат.сб./Росстат. - М., 2016. – 379 с.
 6. International Trade Statistics 2015. Всемирная торговая организация. Официальный сайт. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm
 7. Россия и страны мира. Росстат, 2002
 8. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР/Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – 235 с.

Чекмарев О.П., Улимбашев А.З., Конев П.А.

Современные проблемы экономической науки и управления социально-экономическими процессами

Учебное пособие

Подписано к печати 19.02.2018
Формат 60x84 _{1/16}. Печ.л. 21,25 Тираж 100 экз. Заказ 30

Отпечатано в полном соответствии с качеством представленных оригиналов
в типографии Санкт-Петербургского государственного аграрного университета,
г. Пушкин, Академический пр., д. 31