**Римма Сагиева**

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

**учебное пособие**

**г. Алматы**

**2014 год**

**УДК**

**ББК**

**Рецензенты:**

**Спектор М.Д. –** доктор экономических наук, профессор Казахского аграрно-технического университета им. С. Сейфуллина

**Альжанова Ф.Г.** - доктор экономических наук, профессор Института экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан

**Тулегенова М.С.**– доктор экономических наук, профессор Казахского национального университета им. аль- Фараби

**Сагиева Р.К.**

Институциональная экономика: учебное пособие для вузов /

Р.К. Сагиева.- Алматы, Қазақ университеті, 2014 - с.

ISBN

В учебном пособии представлены теоретические и методологические основы относительного нового направления экономической науки – институциональной экономики. В него включены наиболее значимые с точки зрения проблем современной экономики разделы: теория трансакционных издержек и внешних эффектов, экономическая теория прав собственности, теория контрактов и институциональная теория государства.

Для студентов, магистрантов и преподавателей экономических вузов.

**ВВЕДЕНИЕ**

Современная институциональная экономика представляет собой стремительно развивающуюся и относительно новую для экономистов Казахстана ветвь экономической теории. Несмотря на то, что историю институционально-социологического направления принято отсчитывать от программной статьи Тортейна Веблена (1857-1929) «Почему экономика не является эволюционной наукой», написанной в 1898 году, как целостное экономическое ученье институционализм стал рассматриваться только в 60-80-х годах ХХ века. До этого он существовал как течение, оппозиционное классической экономической теории, сосредоточивающееся скорее на ее критике, нежели на позитивном исследовании. Сказанное относится к таким известным представителям экономической мысли, как Джон Кеннет Гэлбрейт, Гуннар Карл Мюрдаль, Карл Полани, Кларенс Эдвин Айрес и другим. Классическими же фигурами институционализма в США считаются Торстайн Веблен, автор знаменитой «Теории праздного класса», и Джон Р. Коммонс, автор «Теории социальных конфликтов».

Сегодняшняя институциональная экономика – это направление экономической теории, исследующее закономерности формирования и функционирования норм и правил (институтов) и их влияние на траекторию развития экономики.

Для более глубокого теоретического осмысления трансформационных процессов, происходящих в Казахстане, а также выявления результатов осуществляемых институциональных реформ возникает насущная необходимость в дополнении неоклассических традиций выводами, методами и методологией институциональной экономической теории.

Во-первых, институциональная школа расширяет сферы анализа экономической теории, включая сюда такие понятия, как идеология, право, нормы поведения, тем самым, приближая экономическую теорию к реалиям хозяйственной жизни.

Во-вторых, институциональная теория позволяет объяснять динамические изменения в экономике, беря на вооружение эволюционно-социологические методы.

В-третьих, институционализм отказывается от нереалистичных предпосылок и ограничений неоклассической теории, которые предполагают построение моделей, неадекватных экономической практике.

Главная задача представленного учебного пособия заключается в оказании помощи студентам при изучении теоретических и практических основ современной институциональной экономической теории и формировании у них навыков по применению инструментария и методов институционального анализа в хозяйственной деятельности.

Изучение институциональной экономики предполагает предварительное знакомство студентов с базовыми курсами экономической теории, истории экономических учений, микро и макроэкономики.

**РАЗДЕЛ 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ**

**1. Место институциональной экономики в системе экономических наук.**

Институциональная экономика представляет собой одно их современных течений экономической теории, которое позволяет исследовать характер и динамику экономических процессов и явлений с точки зрения развития и функционирования различных институтов (норм, правил, соглашений, контрактов, организаций и т.д.)

Современная экономическая теория, всесторонне исследуя законы развития экономики, использует методы и методологию разных экономических школ: неолиберальной (неоклассической), неокейнсианской, марксистской и институциональной. В свою очередь, экономическая теория служит теоретической базой для множества конкретных и интегрированных экономических дисциплин (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Место институциональной экономики в системе экономических наук.

Неолиберализм

Неокейнсианство

Марксизм

**Институциональная экономика**

Экономическая теория

Общие

экономические науки

Прикладные экономические науки

Интегрированные науки

История экономических учений, экономическая история и др.

Отраслевые: экономика сельского хозяйства, здравоохранения, торговли и др.

Функциональные: финансы, кредит, маркетинг, бухгалтерский учет и др.

Экономическая география, математическая экономика, экономическое право и др.

**2. Особенности методологии институциональной теории.**

Возникшая в результате неудовлетворенности части исследователей существовавшими традиционными экономическими школами, институциональная экономика, имеет свою специфическую методологию и предмет исследования.

Институциональная экономика исходит из следующих методологических установок:

1. Социальные институты имеют значение и оказывают непосредственное влияние на динамику экономического развития.

2. Социальные институты можно исследовать с помощью стандартных инструментов экономической теории.

3. Реально действующими агентами социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Все коллективные общности (например, фирмы или государство) подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов.

4. В центре внимания институционализма оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций.

5. Институциональная теория вводит новый класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества. Помимо редкости ресурсов и уровня технологии, институционализм исследует трансакционные издержки, права собственности, контракты в мире полном неопределенности и риска.

6. Экономические агенты не могут обладать всей полнотой информации в силу объективных причин, поэтому их поведение характеризуется как ограниченно рациональное.

7. Преследуя свои экономические интересы, экономические агенты склонны проявлять оппортунистическое поведение.

Таким образом, институциональная теория исходит из организационно-контрактной перспективы. На первый план выдвигаются не технологические факторы, а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом. Именно поэтому методологические подходы институциональной экономики представляются наиболее приближенными к реальной действительности.

**3.Функции институциональной теории в социально-экономической жизни общества.**

Институциональная школа, расширяя границы традиционной экономической теории, обогащает и дополняет ее функции.

*Познавательная функция* институциональной теории предполагает изучение и объяснение экономических законов и явлений с учетом функционирования социальных институтов. Привычные экономические понятия максимизация, равновесие, эффективность прилагаются к широкому кругу явлений, которые входят в компетенцию других наук об обществе, таких как политология, социология, юриспруденция и т.д.

*Практическая функция* институционализма реализуется в прикладном характере исследуемых им сфер деятельности людей: экономика права, контрактные отношения, теория государства и других организационных структур.

*Прогностическая функция* институциональной теории заключается в использовании историко-экономических методов при исследовании проблем эволюции и эффективности институтов для разработки научных прогнозов развития экономки и общества в целом.

*Мировоззренческая функция* институциональной школы реализуется в процессе формирования определенной системы взглядов на жизнь общества.

*Методологическая функция* институциональной теории определяется ее ролью в качестве теоретической базы как для прикладных экономических, так и юридических, политологических и социологических наук.

Фактически институциональная экономика направлена на совершенствование рыночного хозяйства не путем прямого вмешательства государства в экономику, а через косвенное влияние на институциональную структуру общества. Создание институционального механизма стимулирования конкуренции и увеличения прибыли – основная идея институционализма. Это достигается путем установления жестких правовых рамок, ограничивающих монополизацию производства и недобросовестную конкуренцию в целом. Рыночная экономика должна опираться на сильное государство, способное навязать обществу соответствующие рыночным отношениям «правила игры» и контролировать их соблюдение.

1. **Истоки институциональной теории.**

Впервые понятие «институционализм» было использовано в 1918 году американским экономистом Уолтоном Гамильтоном. Под «институтом» он понимал способ мышления или действия, с достаточной распространенностью и прочностью запечатленный в привычках групп или народа. В обычной речи это другое слово для «процедуры», «общего согласия» или «договоренности»; на книжном языке нравы, народные обычаи, равно как денежная экономика, классическое образование, фундаментализм и демократия являются «институтами».

История институциональной теории начинается с представителей американской экономической мысли – Торстейна Веблена (1857-1929), Уэсли Клэра Митчелла (1874-1948), Джона Ричарда Коммонса (1862-1945) и Джона Кеннета Гэлбрейта (1952). Теоретической и методологической базой развития институционализма послужили исследования новой исторической школы, отстаивающей идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом, государства в экономические процессы. Критике со стороны теоретиков институционлизма подвергались основные постулаты традиционной неоклассической теории: концепция рациональности, принцип максимизации, доступность информации, неизменность прав собственности и другие.

Возрождение идей институционального толка началось с пионерных работ Рональда Коуза «Природа фирмы», «Проблема социальных издержек», сформулировавших концепцию существования трансакционных издержек, то есть издержек, сопровождающих обмен, а соответственно, функционирование рыночного механизма. Следовательно, если трансакционные издержки положительны, необходимо учитывать влияние экономических и социальных институтов на функционирование экономической системы. Несмотря на то, что указанные работы Р.Коуза были опубликованы в 30-х годах ХХ в., до середины 1970-х годов они не получили широкого распространения среди исследователей-экономистов. Лишь в 1980-е годы институциональная теория стала активно разрабатываться не только в США, но и в европейских странах, что обусловливалось, прежде всего, поиском теоретической концепции, позволяющей реально оценивать проблемы хозяйственной деятельности и по-новому обосновывать границы участия государства в рыночном механизме.

**5. Основные этапы развития институциональной экономической школы.**

Современная институциональная экономика сформировалась на основе развития научных взглядов «старой» институциональной школы, критиковавшей неоклассические теории и «новой» институциональной теории, которая предстает как результат модификации неоклассических традиций. При этом в новой институциональной теории различают неоинституционализм и новую институциональную экономику в зависимости от того, какие предпосылки неоклассической теории подвергаются замене или модификации. Принято считать, что неоинституциональная экономика модифицирует и корректирует лишь «защитную оболочку» неоклассики, тогда как новая институциональная экономика подвергает сомнению ее «жесткое ядро». Согласно концепции развития теории Имре Лакатоша, «жесткое ядро» теории должно оставаться неизменным, тогда как ее «защитная оболочка» может подвергаться постоянным корректировкам по мере развития теории.

**«Жесткое ядро» неоклассики** составляют следующие утверждения:

1. Равновесие на рынке единственно и совпадает с оптимумом по Парето;

2. Индивиды осуществляют выбор рационально, максимизируя полезность;

3. Предпочтения индивидов стабильны, не зависящие от внешних факторов.

**«Защитная оболочка» неоклассики** состоит из следующих предпосылок:

1. Права собственности остаются неизменными и четко определенными;

2. Информация является совершенно доступной и полной;

3. Индивиды удовлетворяют свои потребности с помощью обмена, который происходит без издержек, с учетом первоначального распределения ресурсов между контрагентами.

Несмотря на указанное различие в подходах неоиституционализма и новой институциональной экономики, современный этап развития институциональной теории, обнаруживающий незавершенность ее становления, предполагает использование всего семейства методологических подходов, объединенных общей идей о том, что «институты имеют значение».

**6. Современные направления институциональной экономики.**

Структура институциональной экономики никогда не отличалась внутренней однородностью. Между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения. В тоже время, учитывая перспективность дальнейшего развития институциональной теории, ее бурное развитие и широкое распространение, можно утверждать, что уже сегодня она является неотъемлемой частью современной экономической теории.

Условно можно выделить следующие научные концепции, исследуемые в рамках современной институциональной экономики:

* 1. Теория институтов и их функций в социально-экономической жизни общества.
  2. Теория экономического поведения агентов.
  3. Теория трансакций и трансакционных издержек.
  4. Экономическая теория прав собственности и внешних эффектов.
  5. Теория контрактов и организационных соглашений.
  6. Институциональная теория государства.
  7. Теория институциональных трансформаций.
  8. Новая экономическая история.
  9. Право и экономическая теория.

**Задания для самостоятельной работы**

Подготовить письменные ответы на следующие вопросы:

1. Что изучает институциональная экономика?
2. Какие методы и методологию использует институциональная теория?
3. Что отличает институциональную школу от других экономических наук?
4. Каково практическое значение институциональной экономической теории?
5. Как развивалась институциональная экономическая теория?
6. Кто является представителем «старой» и «новой» институциональной школы?
7. Каковы особенности современной (новой) институциональной экономики?
8. Нарисуйте схему эволюции и современной структуры институциональной экономики.

**Рефераты и эссе:**

1. Марксизм и институциональная экономика: пересечение теоретических концепций.

2. Институциональная экономика в жизни общества: нераскрытые возможности

**РАЗДЕЛ 2. ИНСТИТУТЫ И ПРАВИЛА КАК БАЗОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА**

**1. Определение понятий « институт» и « правило»**

В переводе с английского языка toinstitute означает «устанавливать», «учреждать». Понятие института было заимствовано экономистами из социологии, встречается оно также в работах по политической философии и социальной психологии. В экономический анализ термин «институт» впервые введен Торстейном Вебленом. Несмотря на более чем столетнюю историю институциональной экономики, в научной литературе не сложилось однозначного понимания категории института. Наиболее часто встречающиеся определения данного понятия сведены в следующую таблицу:

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Определение |
| Т. Веблен | **Институты** - это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается определенных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций. Это система жизни общества, которая слагается из совокупности норм, действующих в определенное время или любой момент развития какого угодно общества. С психологической стороны институт может быть охарактеризован как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни общества.  **Институты** – это:  - привычные способы реагирования на стимулы;  - структура производственного или экономического механизма;  - принятая в настоящее время система общественной жизни. |
| Дж. Коммонс | **Институт –** коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. |
| У. Митчелл | **Институты –** господствующие, и в важной степенистандартизированные общественные привычки. |
| Д.Норт | **Институты** – это:  - правила игры в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми;  - правило, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми;  - формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений;  - придуманные людьми ограничения, которые структурируют взаимодействия людей. Их составляют: формальные ограничения (правила, законы, конституция), неформальные ограничения (социальные нормы, условности и принятые для себя кодексы поведения), механизмы принуждения к их исполнению. В совокупности они определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках. |
| А.Олейник | **Институты** - совокупность формальных и неформальных рамок, обеспечивающих координацию действий индивидов в экономической, политической и социальной сферах;  - общественно признаваемые функционально-организационные формы коллективной экономической деятельности, через которые реализуются системные функции экономики». |
| Корнейчук Б.В. | **Институт –** принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни. |
| Аузан А.А. | **Институт** – это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила. |

Обобщив приведенные определения, полагаем, что **институты – это относительно устойчивые компоненты общественной жизни (правила), включающие:**

* **социально признанные нормативно-ценностные системы;**
* **эталоны социального поведения;**
* **формы организации социальных связей людей;**
* **функциональные органы управления и регулирования, обеспечивающие кодификацию социальных норм и контроль над их соблюдением, формулирующие общественные цели и потребности и организующие процесс их реализации.**

**2. Система и классификация (правил).**

Поскольку институты в своем многообразии опосредуют повседневную жизнь индивидаи влияют на все сферы его деятельности, приведем их классификацию, представленную некоторыми исследователями[1]:

|  |  |
| --- | --- |
| Классификационный признак | Формы проявления институтов |
| По источнику происхождения | естественные и искусственные. Институт является естественным, если он возник вследствие эволюционного развития. Искусственные институты сформированы целенаправленными действиями, осуществляемыми в соответствии с определенной теоретической моделью или строящиеся по образцам, функционирующим в других странах. |
| По степени влияния на экономику и общество | базовые (глубинные, исторически устойчивые основы экономической и социальной практики) и вспомогательные (обеспечивающие во взаимодействии с базовыми институтами сбалансированное развитие той или иной общественной сферы) |
| По степени формализации | формальные и неформальные. Формальные институты прописаны законодательно и обязательны для исполнения всеми кого касается данный институт, за невыполнение которых власть (государство, группа, руководитель и т.п.) может применить соответствующие санкции. Неформальные институты также определяют определенные сферы общественной жизни, но не закреплены письменно, и за их невыполнение также могут последовать санкции, но в виде изменения отношения со стороны других людей (порицание, отчуждение и др.). Роль неформальных институтов в экономических отношениях выполняет деловая этика и моральные практики |
| По сферам функционирования | экономические, политические, правовые, социальные, религиозные и т.д. |
| По степени определенности участников | ориентированные на определенных (конкретных) участников; ориентированные на неопределенных (любых) участников. |
| По типу возникновения: | эволюционно возникшие; выращенные (культивированные); заимствованные (трансплантированные, импортированные) |
| По технологии внедрения | конечные и промежуточные. Конечные институты представляют результат целенаправленной работы по выращиванию или импортированию институтов. Основное предназначение промежуточных институтов состоит в том, чтобы служить «ростками» более совершенных форм, а также в том, чтобы, ослабив ограничения, способствовать внедрению эффективных конечных институтов. |
| По степени распространенности | всеобщие институты (например, конституция для страны); групповые институты (правила дорожного движения для его участников, рынок ценных бумаг и т.д.); единичные институты (например, торговый контракт, кредитная сделка и др.). |
| По степени охвата: | внешние и внутренние (например, при определении институциональных отношений внутри организации и между организациями) |
| По характеру действия: | непрерывно действующие (например, институт брака, государственно-общественных отношений) и дискретно действующие (институт кредитования, институт рынка труда). |
| По количеству участников: | двусторонние (институт брака), многосторонние (институт дорожного движения), монопсонические (например, один работодатель и много работников, государство и граждане страны, преподаватель и студенты). |
| По способности участников влиять друг на друга: | симметричные (институт брака), ассиметричные (институт «работодатель и работник»). |
| По степени комплементарности | взаимодополняющие (например, кредитный институт и институт рынка ценных бумаг), взаимоисключающие (например, институт рынка и институт государственного регулирования). |
| По характеру взаимодействия сторон | направленные на преодоление негативных внешних эффектов (например, при нанесении вреда другой стороне), направленные на использование положительных внешних эффектов (например, совместное использование коллективной собственности) |

Как видим, многогранность понятия «институт» порождает множество форм их проявления. На наш взгляд, для удобства исследования влияния институтов на экономические процессы, целесообразно их разделение на институты-правила и на институты-организации(функциональные органы управления и регулирования).

Институт - **правило (норма)** – это образец поведения, определяющий виды действий индивидов при взаимодействии с другими людьми в той или иной ситуации.

**Логическая структура правила (нормы):**

* **Описание условий, в которых индивид обязан следовать образцу;**
* **Характеристика адресата нормы;**
* **Описание образца действий;**
* **Описание санкций (наказаний, которые будут применены к нарушителю правил и поощрений для индивидов, следующих образцу);**
* **Описание субъекта санкций – гаранта нормы.**

Известный исследователь Р.Познер выделяет следующие основные виды санкций за нарушение неформальных норм:

1. Автоматическая санкция. Ярким примером этому виду санкций может служить иностранный язык. Если человек не говорит на языке своих торговых партнеров, то они его не поймут и ему не удастся заключить сделку, т.е. в данном случае санкция срабатывает автоматически.

2. Чувство вины. Это внутреннее запрещение, когда человек испытывает угрызения совести по поводу нарушения определенных социальных норм, выработанных в результате должного образования и воспитания. Например, человек чувствует себя плохо, когда ворует, даже если он уверен, что его не поймают. Чтобы данная санкция была действенной необходимы существенные инвестиции в воспитание человека.

3. Чувство стыда. В отличие от чувства вины — это внешняя санкция за неисполнение норм поведения, т.е. оно наступает тогда, когда об этом становится известно кому-то другому. Чтобы эта санкция стала результативной, необходимо, чтобы другие люди знали о нарушении правил.

4. Двусторонние санкции. В этом случае нарушитель нормы может быть наказан действиями лица, пострадавшего от этого нарушения (физическая расправа, месть, оскорбления и т.п.).

5. Многосторонние санкции. В случае многосторонней санкции информация о нарушении распространяется среди множества людей. Классическим примером является проблема безбилетника. Разброс санкций за подобное поведение нарушителя может быть от «косого взгляда», т.е. выражения неодобрения без какого-либо ощутимого наказания до остракизма, т.е. изгнания из общества.

**3. Функции институтов.**

Институты, являясь своеобразными общественными благами, которыми располагает каждая экономическая система, выполняют ряд функций:

1. Установленные институты дают возможность экономить на масштабах. Когда какое-то правило определено, его можно с минимальными издержками распространять на все большее число людей и сфер деятельности.

2. Наличие общеизвестных правил поведения в сфере экономической деятельности снижает уровень неопределенности в системе рыночных взаимоотношений партнеров, увеличивает степень информированности о вероятных изменениях внешней среды, вызванных поведением других субъектов. Эта функция институтов называется **координационной.** Все экономически преуспевающие страны мира имеют высокоразвитую систему институтов рыночной инфраструктуры, позволяющих субъектам хозяйствования с высокой информированностью и минимальным риском, действовать на рынке, ограничивая трансакционные издержки.

3. Система институтов и характер их действия оказывают непосредственное влияние на распределение экономических ресурсов в обществе. Возникновение определенного типа формальных институтов обеспечивает движение ресурсов по жестко определенным правилам. Таким образом, реализуется **распределительная** функция институтов.

Функционирование институтов основывается на следующие неотъемлемых принципах:

- признание большинством;

- применяются более чем к одному человеку;

- применяются к повторяющемуся, регулярному действию индивидов;

- структурируют взаимозависимость, взаимоотношения и последствия действий экономических агентов;

- существование принуждения к исполнению обязательств со стороны третьих лиц,способных заставить каждого участника институциональных отношений исполнять установленные «правила игры».

**4. Институциональная среда и значение.**

Совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, образующих базу для производства, распределения, обмена и потребления и определяющих рамки поведения людей, представляет собой **институциональную среду.**

Эффективной считается та институциональная среда, которая представляет собой сложную систему взаимосвязанных и взаимодополняемых институтов, обеспечивающих долговременное экономическое развитие общества. Поэтому не случайно современные исследователи наряду с традиционными факторами экономического роста (земля, труд, капитал), современные исследователи признают такие институциональные факторы как, эффективность и качество институтов, институциональная среда в стране и др.

Стабильный экономический рост обеспечиваетсятогда, когда действия институтов понятны и устойчивы, хотя и могут изменяться и совершенствоваться вместе с обществом.

**Задания для самостоятельной работы**

Подготовить письменные ответы на следующие вопросы:

1. Что такое «институт»? Что такое «правило»? Как соотносятся данные понятия?

2. Какую роль играет институт в экономике?

3. Как можно классифицировать правила?

4. Как правила могут влиять на эффективность распределения ресурсов?

5. Что представляют собой «права»? Как «права» соотносятся с «правилами»?

6. Чем отличается формальный институт от неформального?

7. Приведите пример конфликта формального и неформального института.

***Рефераты****:*

1. Дуглас Норт об «институтах» и обществе.
2. Специфика казахстанской институциональной среды.

**РАЗДЕЛ 3. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИЙ И ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

1. **Влияние распределения информации на экономическое поведение агентов.**

**Экономическое поведение агентов -** действие, нацеленное на оптимальное распределение ограниченных ресурсов для наилучшего достижения поставленной цели.

Поведенческая экономическая теория (бихевиоризм) была основана Нобелевским лауреатом, американским экономистом, профессором психологии и информатики Гербертом Саймоном.

Традиционная неоклассическая теория предполагает, что поведение экономических агентов изначально рационально. **Полная рациональность** поведения означает действия рационально мыслящего (то есть максимизирующего свои выгоды и минимизирующего затраты) эгоиста, свободного в выборе поставленных целей, способов их достижения и обладающего всей полнотой информации.

Учитывая, что в реальной жизни, в силу объективных причин, а именно, из-за асимметричного распределения информации, ограниченных вычислительных и предсказательных способностей людей, экономические агенты не могут в полной мере действовать рационально. Поэтому в институциональной теории различают ограниченную и органическую рациональность в поведении агентов.

**Ограниченная рациональность** поведения означает, что индивид сознательно стремиться к достижению наилучшего варианта, но не обладает всей полнотой информации.

**Органическая рациональность** предполагает, такое поведение людей, которое рационализируется формальными и неформальными правилами. Люди под страхом возможного наказания или общественного осуждения поступают рационально даже в том случае, когда они не стремятся сознательно рационализировать свое поведение.

Экономическое поведение агента может опираться на следующие модели:

* **модель удовлетворительности** - тип поведения, когда индивид совершает не оптимальный выбор, а останавливается на первом же варианте, удовлетворяющем заранее заданным им критериям;
* **модель издержек -** тип поведения, который предполагает, что индивид оценивает издержки на поиск информации о новом варианте и ожидаемую от него полезность;
* **модель надежности -** тип поведения, когда индивид, учитывая сложность решаемой проблемы и высокой вероятности ошибки, предпочитает использование привычных методов;
* **модель робота** – означает поведение, при котором индивид действует по заранее определенным программам;
* **модель обучения** предполагает, что индивид учится делать оптимальный выбор на своих и чужих ошибках;
* **модель эволюции** означает, что индивид следует наиболее распространенным в социуме нормам, что обеспечивает больший выигрыш.

Известна и классификация М.Вебера, выделяющего четыре «идеальных типа» поведения в зависимости от определенности целей и средств их достижения:

* **аффективное поведение***,* при котором цели и средства действий не выделяются, а поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида;
* **традиционное поведение**, при котором цели и средства действий заданы извне, а поведение определяется длительными привычками и обычаями;
* **ценностно-рациональное поведение***,* при котором цели и средства действий определены извне самодовлеющими ценностями (религия, этика, идеология);
* **целерациональное поведение***,* при котором характерно продуманное использование средств для достижения поставленной цели.

Таким образом, согласно институциональной теории, экономическое поведение агентов в силу объективной неполноты доступной информации не может быть в полной мере рациональным. Помимо этого существуют факторы, как внешние, так и внутренние, которые в значительной степени определяют действия экономических агентов.

К **внешним факторам** можно отнести:

- условия институциональной среды (надконституционные, конституционные и экономические правила);

- действия других экономических агентов (как партнеров, так и конкурентов)

К **внутренним факторам** относятся:

- локальные экономические интересы и цели агента;

- характер используемых ресурсов (степень специфичности активов);

- познавательные и вычислительные способности агента.

Под влиянием вышеназванных факторов модифицируется и образ действий экономических агентов.

Недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки, нацеленное на преследование собственного интереса и получение односторонних выгод в ущерб партнеру, называется **оппортунистическим поведением.**

В экономической литературе выделяют следующие виды оппортунистического поведения:

1. Сокрытие релевантной информации;

2. Вымогательство;

3. Отлынивание;

4. Рентоориентированное поведение.

**Сокрытие релевантной информации,** содержащей данные о качестве продукции и услуг, о реальных затратах и прибыли, позволяет получать индивидуальные выгоды агентам за счет партнеров.

**Вымогательство**, как вид оппортунизма, проявляется со стороны одного из агентов в виде угрозы прерывания отношений с целью получения ренты, тогда как его партнером уже осуществлены инвестиции в специфические активы.

Используемые экономическими агентами ресурсы (активы) могут быть общими или специфическими. Согласно классификации Г.Беккера, **общим** называется ресурс (актив), который представляет интерес для множества производителей. Его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется. **Специфическим** называется ресурс, который может найти применение только у данного конкретного производителя. Для всех остальных он представляет нулевую ценность.

О мере специфичности можно судить по тому, насколько сократилась бы ценность актива при его употреблении в другом месте. О. Уильямсон выделял четыре группы ресурсов с точки зрения их общности или специфичности:

- специфичность (общность) физических производственных активов;

- специфичность (общность) используемого человеческого капитала;

- специфичность месторасположения ресурса;

- специфическая предназначенность ресурса для определенного потребителя в силу отсутствия спроса со стороны других агентов.

После осуществления агентом инвестиций в специфические ресурсы, его положение становится уязвимым, так как он оказывается «запертым» в сделку со своим нынешним партнером, прерывание с которым деловых отношений означало бы потерю капитала из-за отсутствия альтернативных контрагентов. Таким образом, специфические активы – основа для проявления вымогательства.

**Отлынивание,** как форма оппортунизма, возникаетпри отсутствии возможности контролировать действия контрагента, что позволяет ему действовать в определенных пределах бесконтрольно, следуя своим интересам в ущерб интересам других агентов. Отлынивание может возникать в отношениях между работником и работодателем, поставщиком и потребителем и т.д.

**Рентоориентированное поведение** экономических агентов, как одна из форм оппортунизма, может проявляться в их борьбе за получение монопольных прав от государства на осуществление определенного вида деятельности: лицензия на производство каких-либо товаров, попытка добиться льготного налогообложения и т.д. Возникающая таким образом монополия негативно влияет на экономическую динамику страны.

1. **Сущность и формы трансакций.**

**Трансакция – акт экономического взаимодействия (обмена) агентов в совокупности с его материальными и контрактными аспектами.** Понятие трансакции используется для обозначения как обмена товарами и различными видами деятельности, так и обмена юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, как требующих детализированного документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Согласно концепции Дж. Коммонса, любая трансакция содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трех видов социальных отношений: **конфликта, взаимозависимости и порядка.**

**Конфликт** отражает отношения взаимоисключения контрагентов по поводу использования ограниченного ресурса.

**Взаимозависимость –** это отношения, отражающие взаимное понимание агентами преимуществ и обоюдной выгоды от совместного взаимодействия.

**Порядок-**отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между контрагентами.

Один из вариантов классификации трансакций был предложен Дж. Коммонсом, выделявший три формы трансакций: рыночная, управленческая, рационирующая.

**Рыночная трансакция** предполагает обменные отношения, основанные на обоюдном экономическом интересе и добровольном согласии сторон. Данная трансакция предполагает правовую симметричность обменивающихся сторон.

**Трансакция управления** отражает такие взаимодействия между контрагентами, в которых право принимать решения принадлежит только одной стороне. Данный вид трансакций существует во внутрифирменных отношениях, а в более широком плане – во внутрииерархических отношениях в соответствии с формальными правилами. Для трансакции управления характерна правовая асимметрия сторон, при которой управляющий отдает команды, выражая непосредственно свою волю, а подчиненный выполняет их вне зависимости от того, совпадает это с их интересами или нет.

**Трансакция рационирования** сохраняетправовую асимметричность сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав.

Кроме вышеуказанных классификационных признаков в литературе выделяют следующие характеристики трансакций:

- частота повторений;

- длительность;

- сложность;

- измеримость;

- степень неопределённости исхода;

- специфичность активов;

- сложность результатов;

- взаимосвязь с другими сделками и др.

Чем более типичный, краткосрочный, простойи измеримый характер носит трансакция, тем больше возможностейили вообще не иметь юридического оформления, или ограничиваться лишь простым составлением типового контракта. Наоборот, чем более повторяющийся, специальный, неопределенный, трудноизмеримый и сложный характер она носит, тем вероятнеезакреплениеэтих отношений на формальной (или неформальной) основе.

**Асимметричность трансакций** между экономическими агентами проявляется:

* в неравенстве во владении и распределении ресурсами и доходами;
* в разной величине издержек для сторон трансакции, связанных с разрывом взаимодействия и поиском другого контрагента;
* в неравной значимости для сторон ресурсов, которыми обладают контрагенты;
* в неравенстве сторон в возможности распределять и манипулировать информацией;
* в неравной возможности сторон применять методы принуждения.

Известная и другая классификация трансакций, которая дополняет подход Дж. Коммонса. Российский экономист Р. Капелюшников считает, что трансакции могут быть:

- общими или специфическими, то есть касаться стандартных или уникальных ресурсов;

- мимолетными или длительными;

- однократно или регулярно повторяющимися;

- слабо- или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;

- с легко- или трудно измеримыми конечными результатами;

- автономными или тесно переплетающимися с другими сделками.

Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит трансакция, тем больше оснований либо вообще обходится без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейшего типового контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер она носит, тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений на формальной или неформальной основе.

Таким образом, для осуществления трансакций от агентов может потребоваться совершение множества самых различных операций, каждая из которых может обходиться ему недешево и сопровождаться затратами – трансакционными издержками.

1. **Трансакционные издержки: сущность, виды и условия минимизации.**

Ключевой значение трансакционных издержек для работы экономической системы было осознанно благодаря статье Р.Коуза «Природа фирмы» (1937 г.) Трансакционные издержки определялись им как издержки пользования рыночным механизмом. Однако позднее это понятие приобрело более широкий смысл. К трансакционным издержкам стали относить любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие (трансакцию) экономических агентов, где бы оно не протекало: на рынке или внутри организации. При этом в зависимости от типа взаимодействия увеличиваются одни типы трансакционных издержек и уменьшаются другие. Например, для рыночных трансакций характерны значительные по величине издержки поиска информации, а для внутрифирменных трансакций издержки контроля над деятельностью контрагента.

По определению Д.Норта: «Трансакционные издержки, охватывают издержки принятия, решений, выработки планов, и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов,пересмотру условий сделки, и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности».

В институциональной теории распространено следующее определение трансакционных издержек Т.Эггертссона: «В значительной мере трансакционные издержки – это отношения между людьми, а издержки производства – это издержки отношения между людьми и предметами, но это следствие скорее их природы, чем определения».

Российский исследователь А.Олейник придерживается следующего определения трансакционных издержек: «Трансакционные издержки – все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий».

Многообразие уточняющих категорию трансакционных издержек подходов сопровождается различными типами их классификации. В экономической литературе выделяют трансакционные издержки явные и неявные. Если трансакционные издержки настолько велики, что вообще блокируют возможность трансакций, то зарегистрировать их не удается, поскольку сделки не совершаются. Это и есть проявление неявных трансакционных издержек, так как именно их чрезмерно высокий уровень заставляет экономических агентов отказаться от включения в процесс обмена. Трансакционные издержки могут сопровождать решения на макро- и микроуровнях. К примеру, принятие законов – трансакционные издержки макроуровня, а затраты на составление контрактов – издержки микроуровня.Интересной представляется классификация К. Менара, который делит трансакционные издержки на четыре группы:

1. Издержки вычленения. Во множестве случаев экономический процесс осуществляется совместными усилиями, и при этом очень трудно измерить вклад каждого участника, и соответственно, объем его вознаграждения.

2. Издержки масштаба. Когда масштабы рынка велики, а акты обмена обезличены, то возникает необходимость вырабатывать институциональные механизмы, нормы их применения, меры наказания за невыполнение обязательств и др.

3. Информационные издержки. К этой категории относят издержки, которые охватывают все аспекты деятельности информационной системы: затраты на кодирование и передачу сигналов, издержки по обучению использования системы и т.д.

4. Издержки поведения. Они связаны с возможностью оппортунистического поведения контрагента.

Своеобразную классификацию трансакционных издержек вводит Эрнандо де Сото, который разделяет издержки на цену подчинения закону и цену внелегальности.

К издержкам цены подчинения закону относятся:

- издержки легализации — затраты на регистрaцию юридических лиц, стоимость получения лицензий, открытие расчетного счета, затраты на статистическое оформление и выполнение иных формальностей;

- издержки нахождения в рамках закона, связаны с необходимостью уплаты налогов, исполнением закона в сфере трудовых отношений (длительность рабочего дня, минимальная заработная плата, социальные гарантии, судебные издержки при трудовых конфликтах и др.).

К издержкам цены внелегальности относятся:

- затраты, направленные на уклонение от легальных правил;

- издержки по легализации доходов;

- издержки, образуемые в связи с уклонением от уплаты налогов и социальных взносов;

- издержки, связанные с определенным характером внелегальных отношений;

- издержки в связи с невозможностью использования контрактных отношений;

- издержки, связанные с поддержанием отсутствующих легально зафиксированных прав собственности;

- издержки на внелегальные разрешения конфликтов.

Данная классификация Э. де Сото дает ответ на весьма важный вопрос о происхождении теневой экономики. Если цена легального ведения бизнеса больше чем цена внелегальности, то участнику государственно-общественных отношений выгоднее осуществлять свою деятельность подпольно. Поэтому основной рекомендацией борьбы с теневой экономикой он советует снижать цену подчинения закону при одновременном повышении цены внелегальности.

Обобщая представленные выше взгляды, можем констатировать, что причинами существования трансакционных издержек выступают:

- несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов;

- феномен неопределенности.

Фактически, **трансакционные издержки выступают как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними.**

Следуя логике О. Уильямсона, выделявшего трансакционные издержки exante и expost, многие экономисты привязывают их классификацию к этапам заключения сделки:

* 1. **Издержки поиска информации** – затраты на поиск информации о потенциальном партнере или продукте на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.
  2. **Издержки ведения переговоров** – включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов.
  3. **Издержки измерения** – это затраты, необходимые для измерения качества товара и услуг, по поводу которых совершается сделка.
  4. **Издержки спецификации и защиты прав собственности** – это расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной их защиты.
  5. **Издержки оппортунистического поведения** – затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, то есть уклонения от этих условий.
  6. **Издержки политизации** – издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Внутри организации решения принимаются в зависимости от полномочий договаривающихся участников. Если они наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих.

**Издержки коллективного принятия решений**:

* принятие решения большинством голосов не всегда обеспечивает оптимальных результатов;
* процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий, средств;
* ресурсы растрачиваются при попытках образования коалиций и в ходе борьбы между собой.

**Издержки централизованного принятия решений:**

* потери в эффективности из-за искажения информации агентами, которые поставляют ее вышестоящим инстанциям и которые пытаются таким образом воздействовать на их решения;
* потери времени и усилий на попытки повлиять на решения, принимаемые руководителем;
* затраты для предотвращения политизации внутри фирмы и сокращения издержек влияния.

Трансакционные издержки следует отличать от трансформационных издержек. **Трансформационные издержки** возникают при изменении и воспроизводстве физических характеристик благ, тогда как трансакционные издержки отражают изменение «правовых», институциональных характеристик взаимодействий агентов.

1. **Условия минимизации трансакционных издержек. Доверие как фактор преодоления асимметричности информации.**

Многообразие трансакционных издержек обусловливает и многообразие средств, позволяющих снизить данные издержки

|  |  |
| --- | --- |
| **Виды трансакционных издержек** | **Методы минимизации трансакционных издержек** |
| Издержки поиска информации | - использование информации специализированных рынков;  - использование деловой репутации, фирменных знаков, брэндов; |
| Издержки ведения переговоров | - использование деловой репутации;  - использование стандартной формы контрактов;  - использование в качестве гаранта третьей стороны, которая отчасти может компенсировать недостаток доверия меду сторонами; |
| Издержки измерения | - гарантийное послепродажное обслуживание;  - использование деловой репутации, фирменных знаков, брэндов;  - использование узаконенных стандартов качества; |
| Издержки спецификации и защиты прав собственности | - информирование агентов о существующих правовых нормах;  - процесс социализации, предполагающий соответствующее исполнение обязательств;  - сокращение издержек, связанных с различием языка, культуры и т.д.  - использование доверия и идеологии; |
| Издержки оппортунистического поведения | - использование сигналов в виде репутации, рекомендаций;  - отбор по определенному критерию;  - мониторинг деятельности контрагента;  - создание системы стимулов и наказаний за соответствующее следование условиям контракта;  - дополнительное уточнение и полнота контракта; |
| Издержки политизации | - мониторинг деятельности подразделений;  - создание гибкой системы стимулов;  - уточнение соответствующих пунктов контракта. |

Одна из важнейших особенностей трансакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Когда информация о трансакционных издержках собрана, стандартизирована, ею может воспользоваться любое количество экономических агентов. Например, стоимость разработки законодательства и административных процедур мало зависит от того, какое число лиц подпадет под их действие.

Все чаще в качестве необходимого условия минимизации трансакционных издержек и снижения информационной асимметрии рассматривается уровень **доверия** в обществе. Известный специалист по теории постиндустриального общества Фрэнсис Фукуяма в своей одноименной работе определяет доверие как возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами. Доверяющий полагается на то, что из его уязвимости партнер не будет извлекать собственные выгоды при обнаружении такой возможности.

В экономической литературе выделяют несколько аспектов влияния высокого уровня доверия на экономическом развитие:

а) облечение согласования интересов участников экономических взаимодействий;

б) активизация информационных обменов и коопераций в инновационной сфере;

в) уменьшение инвестиционных рисков крупных инвестиционных проектов за счет снижения неопределенности будущего;

г) сокращение издержек на мониторинг и контроль за действиями контрагентов, расходов на защиту прав собственности, снижение нагрузки на юридическую систему.

При ассиметричном распределении информации распространенным следствием является так называемый **неблагоприятный отбор** – искажение частной информации информированным агентом в целях заключения более выгодного для него контракта, которое приводит к неэффективному функционированию всего рынка.

Менее информированной стороне приходится расходовать средства на получение дополнительной информации, на разработку более сложных контрактов, на страхование сделок. Доверие уменьшает потребность в такого рода расходах.

В мире ассиметричной информации и неполных контрактов доверие оказывается своего рода катализатором экономической активности.

Доверие – это основа для достижения эффективных взаимодействий экономических агентов как внутри фирмы между собственниками, между работниками и работодателями, так и в рамках общества в целом (рыночные отношения, отношения к государственным и законодательным органам власти, отношения к политическим и судебным институтам и т.д.).

Не испытывающие доверия к друг другу агенты смогут взаимодействовать лишь в рамках системы формальных правил и положений, которые, нужно постоянно вырабатывать, согласовывать, отстаивать в суде, а потом обеспечивать их соблюдение, в том числе и с помощью мер принуждения.

Фактически, преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которых избавлены общества с высоким уровнем доверия.

1. **Проблема количественной оценки издержек трансакций.**

В экономической литературе было предпринято множество попыток дать количественную оценку трансакционным издержкам. Однако многие виды трансакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению.

Часть исследователей, опираясь на ординалистский подход, объясняет изменение структуры трансакций ( замещение внутрифирменных трансакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений) изменениями в относительных трансакционных издержках.

Другие авторы пытались получить количественные данные на основе использования кардиналистского подхода, исследуя величину трансакционных издержек или их долю в ВНП или ВВП на макроуровне или, рассчитывая их в пределах одного рынка.

Первую попытку количественной оценки трансакционных издержек для отдельного рынка предпринял Х.Демсец в 1968 в статье «Издержки трансакций». Объектом анализа стала Нью-Йоркская фондовая биржа, как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и соответственно титулами собственности на реальные активы.

Также дать количественную оценку величине трансакционных издержек попытались Д. Норт и Дж. Уоллис в своей статье «Измерение трансакционного сектора в американской экономике в 1870-1970 годах». Они анализируют величину трансакционных издержек в четырех типах отношений:

* отношения между отдельными покупателями и продавцами;
* внутрифирменные отношения;
* отношения при производстве услуг фирмами-посредниками;
* отношения, связанные с защитой прав собственности.

Для оценки трансакционных издержек между отдельными покупателями и продавцами авторы предлагают анализировать те издержки, которые не надо было бы нести, если бы продавец продавал товар себе сам. Поскольку количественной оценке поддаются не все трансакционные издержки, то исследуются их видимые, наблюдаемые и измеряемые элементы – трансакционные услуги.

**В рамках внутрифирменных отношений** авторы предлагают два варианта оценки трансакционных издержек.

**Первый** способ заключается в рассмотрении сети контрактов как некоторой последовательности в рамках определенной иерархической структуры: между владельцами фирмы и менеджерами, менеджерами и контролерами, контролерами и рабочими. Все расходы владельцев на найм менеджеров, бухгалтеров и юристов и других работников для координации, направления и контроля выступают как трансакционные издержки. Каждый уровень хозяйственной иерархии предполагает определенную величину трансакционных издержек. Чем выше уровень иерархической структуры, тем значительнее доля издержек получения, обработки и предоставления информации. Чем ниже этот уровень, тем выше доля издержек, связанных с контролем выполнения контрактов по найму.

**Второй** способ предполагает более простую схему, в которой владелец заключает контракты с непосредственными производителями, то есть с теми, кто сам участвует в процессе трансформации ресурсов в продукт. В данном случае расходы на содержание промежуточных должностей в иерархии (мастеров, инспекторов, менеджеров) и являются трансакционными издержками, поскольку используются для координации, направления и контроля обменов.

Вне зависимости от выбора схемы количественной оценки трансакционных расходов внутри фирмы необходимо:

* выделение профессий, связанных с трансакционными функциями, а именно, приобретение ресурсов, распределение производимого продукта, координация и контроль за выполнением трансформационных функций;
* определение величины трансакционных издержек через вычисление заработной платы занятых во внутрифирменном трансакционном секторе.

**На макроэкономическом уровне** Д. Норт и Дж.Уоллис выделяют трансакционные отрасли:

1**. Финансы и операции с недвижимостью**. Основная функция данных фирм – обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и сопровождение сделок;

2**. Банковское дело и страхование.** Основая функция - посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обязательств и требований.

3. **Правовые (юридические) услуги.** Основная функция – обеспечение координации, направления и контроля выполнения условий контрактов.

4. **Оптовая и розничная торговля.**

Анализ Д. Норта и Дж. Уолллиса показал всю неоднозначность динамики размеров трансакционного сектора, так как институциональные изменения в одном секторе экономики могут существенным образом повлиять на ситуацию в другом секторе. К примеру, двойственность появляется в особой роли государства, которое может снижать уровень трансакционных издержек через спецификацию и защиту прав собственности и, одновременно, повышать их уровень, являясь препятствием для экономического роста через создание неэффективных институтов.

Таким образом, принципиальное значение имеет не столько уровень трансакционных издержек, сколько их структура, распределение между участниками экономического обмена, что, в свою очередь, отражает специфическую конфигурацию институтов.

**Задания для самостоятельной работы:**

Подготовить письменные ответы на следующие вопросы:

1. Почему институциональная теория уделяет большое внимание степени доступности информации?
2. Почему «информацию» можно называть товаром (ресурсом)?
3. Можно ли измерить стоимость той или иной информации?
4. Как доступ к информации может повлиять на эффективность решений агентов?
5. Какие причины и условия влияют на экономическое поведение агентов?
6. Почему экономические агенты не всегда ведут себя рационально?
7. Какие формы оппортунистического поведения агентов исследует институционализм?
8. Каковы способы и методы предотвращения оппортунизма, проявляемого экономическими агентами?
9. Разграничить понятия: «трансакция», «обмен», «экономическое отношение».
10. Предложите собственную классификацию трансакционных издержек.
11. Как можно оценить трансакционные издержки отдельной фирмы в денежном (стоимостном) эквиваленте?
12. Как можно уменьшить трансакционные издержки?
13. Какие трансакции можно считать эффективными?

***Рефераты и эссе:***

1. Влияние симметричности трансакций на эффективность обмена.
2. История открытия трансакционных издержек.
3. Роль информации в современном мире.
4. Особенности проявления оппортунистического поведения хозяйствующими агентами в Казахстане.
5. Рентоориентированное поведение в казахстанской экономике.

**РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ**

1. **Категория «права собственности» в институциональной экономике.**

Отношения собственности на средства производства и материальные блага являются определяющими в экономической системе:

1. отношения собственности выражают возможность экономического агента присваивать, пользоваться и распоряжаться благом.
2. отношения собственности позволяют экономическому агенту присваивать доходы, получаемые в результате использования данного блага.
3. от сложившихся отношений собственности зависит материальное и социальное положение различных групп и слоев общества.
4. отношения собственности определяют структуру властных взаимодействий в обществе.

Сложность разрешения проблем собственности в экономике связана с проблемой социальной справедливости, так как в самом экономическом отношении собственности заложено объективное противоречие: **если одно лицо владеет вещью, то другое лицо лишено возможности ее иметь.** Таким образом, социальная значимость отношения собственности наряду с такими проблемами как национальный вопрос, территориальные и религиозные притязания, может стать источником военных и политических конфликтов, поэтому в рыночной экономике основополагающее значение приобретает правовая сторона отношений собственности. Утверждение и неукоснительное соблюдение правовых норм собственности – это тот фундамент, от состояния которого зависит прочность всех элементов свободного рынка. Существует конкретная связь между правами собственности и экономической эффективностью функционирования рыночной экономики. Для осуществления рыночного обмена необходима надежная правовая защита всех субъектов рыночного взаимодействия: и продавцы, и покупатели должны иметь свободу в выборе способов экономической реализации собственности.

Во-первых, право собственности стимулирует экономического агента использовать ресурсы в интересах роста благосостояния. Когда экономический агент не обладает правом собственности, то контроль за продуктивным использованием ресурсов ослабевает, а результат оказывается далеким от оптимального. Все это подразумевает существование такой системы законов, которая четко определяет связанные с собственностью права и обязанности и строго карает за их нарушение.

Во- вторых, экономическая реализация прав собственности и возможность присвоения результатов побуждают собственников стремиться к преумножению источников своих доходов, а значит, часть полученных доходов обращать на нужды накопления. Таким образом, право на собственность служит своеобразным залогом инвестиционной деятельности.

В-третьих, свободное владение и распоряжение собственностью, позволяет экономическим агентам приобретать такой набор ресурсов, который максимально соответствует их интересам и приводит к эффективному переливу ресурсов из отрасли в отрасль.

Добиваясь цивилизованного решения проблем собственности была создана экономическая теория прав собственности, основоположниками которой считаются А. Алчиан, а вслед за ним Г. Демсец и Р. Коуз.

Институциональной теориейбыл сделан вывод о том, что необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение или «спецификация» прав собственности. **Под системой прав собственности понимается множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам.** Эти нормы могут санкционироваться не только государством, но и обществом в виде обычаев, моральных установок, религиозных заповедей. С точки зрения общества, права собственности выступают как «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивида они предстают как «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Из данной трактовки следует, что обмениваемое экономическое благо – это определенная сумма не только физических характеристик, но также связанных с ним прав и юридических ограничений. Поэтому цена экономического блага, как товара, определяется совокупностью всех этих факторов.

Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Например, дом имеет разную ценность, когда его хозяин вправе запретить строить рядом с ним бензоколонку и когда он лишен такого права. Отсюда следует, что сдвиги в законодательстве фактически перестраивают набор товаров, которыми располагает экономика, то есть меняют объем ресурсов и уровень благосостояния общества. Кроме того, экономические агенты, естественно, не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена. «Полное» определение права собственности, которое к настоящему времени стало хрестоматийным, было предложено английским юристом А.Оноре. Оно включает 11 элементов:

1. Право владения, то есть исключительного контроля над вещью;
2. Право пользования, то есть личного использования вещи;
3. Право управления, то есть решения, как и кем, вещь может быть использована;
4. Право на доход, то есть блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (право присвоения);
5. Право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, бесконтрольное расходование, изменение или уничтожение вещи;
6. Право на безопасность, то есть иммунитет от экспроприации;
7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию;
8. Бессрочность;
9. Запрещение вредного использования, то есть обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом.
10. Ответственность в виде взыскания, то есть возможность изъятия вещи в уплату долга;
11. Остаточный характер, то есть ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Эти одиннадцать элементов дают огромное количество комбинаций и варьируются субъектами и объектами.

1. **Характеристика альтернативных режимов собственности.**

Институциональная экономика объясняет закрепление альтернативных систем собственности разным уровнем трансакционных издержек на один и тот же вид хозяйственной деятельности. Это приводит к неодинаковому объединению правомочий в кластеры, к выбору разных контрактных форм. Кроме того, альтернативные правовые режимы требуют разных затрат на свое содержание и защиту.

В литературе выделяют три основных правовых режима: частная собственность, государственная собственность и режим свободного доступа.

**Частная собственность** – такой режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительными правами обладает отдельный индивид.

**Характеристика режима частной собственности:**

* защита свободы экономических агентов в принятии решений относительно использования материального блага,обладающего ценностью для всех индивидов;
* рост ответственности экономического агента за результаты использования материального блага;
* высокая степень мотивации при использовании материального блага:чем в большей степени гарантированы права частной собственности, тем выше уровень мотивации, обуславливающий эффективное использование ресурса;
* жесткая связь между принимаемыми экономическими агентами решениями и получаемыми результатами;
* возможность использования экономическим агентом неявного личностного знания (знание, которое обладает свойствами нехранимости и непередаваемости и обусловленное специализацией производства);
* ориентация экономического агента на рыночные цены, содержащие в себе информацию о доходах и издержках.

**Государственная собственность** – это такой режим использования ограниченного ресурса, который регулируется ссылками на коллективные интересы общества в целом, что предполагает:

* установление неких правил, определяющих, в чем именно заключается интерес общества;
* разработку процедур, переводящих этот общий принцип в конкретные способы принятия решений по исполнению каждого отдельного ресурса.

**Характеристика режима государственной собственности**

* отсутствие привилегий у какого-либо экономического агента в доступе к использованию ресурсов;
* отсутствие у экономического агента исключительного права на доход;
* отсутствие у экономического агента единолично продаваемых на рынке прав по использованию ресурса;
* необходимость поиска компромисса между затратами усилий агента и количеством получаемых им благ от использования ресурса(у совладельцев государственной собственности возникают проблемы контроля, поскольку отдельные члены общества слабее заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности);
* отсутствие у экономического агента возможности уклониться от обладания государственной собственностью (владение государственной собственностью не добровольно, а обязательно до тех пор, пока некто остается членом общества).

Таким образом, совладельцы государственной собственности не могут концентрировать свое богатство в избранных ими областях, расщеплять пучки правомочий и осуществлять действенный контроль за своими агентами.

**Режим свободного доступа** – ситуация, в которой не один из экономических агентов не может исключать других из доступа к данному благу.

Такой режим прав собственности возможен тогда, когда ожидаемые выгоды, получаемые от спецификации прав собственности, оказываются недостаточными для того, чтобы компенсировать затраты по спецификации и защите прав собственности.

Вследствие существования открытого доступа к ограниченному ресурсу возникает явление, которое в экономической литературе получило название «сверхиспользование ресурса». Сверхиспользование ресурса обусловлено тем, что каждый из субъектов, принимающих решения присваивает выгоды от использования ресурсов непосредственно, тогда как бремя издержек, связанных со сверхиспользованием распределяется между всеми экономическими агентами.

Если для экономических агентов ожидаемая чистая ценность изменения правил окажется положительной, то он может предпринять усилия для изменения системы собственности. Данного агента можно назвать институциональным предпринимателем, который может заметить варианты использования ресурса, который раньше никому не был известен.

Существует несколько вариантов по изменению системы собственности:

* 1. Выкуп одним из агентов «права» беспрепятственного доступа к ресурсу другого агента. Основанием для данной сделки является возможность одного из агентов (который открыл для себя возможности более производительного использования ресурса за счет изменении правил) заплатить определенную часть продукта другому агенту за отказ от вмешательства в процесс принятия решения по поводу использования данного ресурса.

2. Насильственное отстранение агентов от использования соответствующего ресурса. Такой вариант производства исключительных прав представляет собой одну из форм реализации асимметричности переговорной силы игроков. Когда одна из сторон может со сравнительно низкими издержками ограничить набор альтернатив для другой стороны без выплаты ей компенсации.

Однако нет гарантий, что преимущество в переговорной силе одного из экономических агентов означает увеличение эффективности использования данного ресурса.

Спецификация прав собственности является тем более настоятельной, чем в большей степени исчерпывается ресурс и чем выше ценность производимых при помощи данного ресурса продуктов.

3.Установление исключительных прав может быть основано на естественных преимуществах в использовании ограниченного ресурса.

Случаи возникновения, воспроизводства и обострения конфликта, связанного со способом распределения ограниченного ресурса в режиме свободного доступа, побуждают установление таких правил, которые сняли бы сам конфликт и обеспечили бы более эффективное использование ресурса на основании координации действий отдельных экономических агентов.

1. **Внешние эффекты и их классификация**

**Внешние эффекты (экстерналии)** – есть положительные или отрицательные последствия, которые оказывают влияние на третьих (не участвующих в трансакции) лиц.

Экстерналии, сопровождающие многообразные трансакции экономических агентов, можно классифицировать как:

* **положительные и отрицательные экстерналии** (в зависимости от полезности или издержек, которые несут стороны);
* **внутренние и внешние (**по отношению к данной группе агентов, участвующих в контракте).

По особенностям возникновения внешние эффекты могут быть – **потребительскими, технологическими и денежными**.

**Потребительский** внешний эффект – экстерналия, возникающая при взаимодействии необособляемых друг от друга экономических агентов при осуществлении определенной деятельности.

Например, шумовое загрязнение самолетов создает положительную экстерналию потребителям авиаагенства и отрицательную экстерналию для населения, проживающего возле аэропортов.

**Технологический** внешний эффект – экстерналия, возникающая при технологической зависимости производства одного экономического агента от объемов производства товаров и услуг другого экономического агента.

**Денежный** внешний эффект – экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства и ценовой политики другого экономического агента.

В традиционной экономической теории решение проблемы внешних эффектов было предложено А. Пигу в 1920 году в его работе «Экономическая теория благосостояния». Согласно его точке зрения каждый рыночный агент, создающий отрицательные внешние эффекты, платит специальный налог, величина которого позволяет устранить созданные его деятельностью негативные последствия. Таким образом, А. Пигу определяет величину общественных издержек фирмы, которая равна сумме ее частных издержек и денежных средств, необходимых для устранения произведенного фирмой отрицательного внешнего эффекта. В целях сокращения отрицательного внешнего эффекта от деятельности фирмы необходимо вмешательство государства, которое устанавливает налог на единицу продукции (налог Пигу), направляемый на компенсацию отрицательной экстерналии. Введение налога Пигу трансформирует общественные издержки во внутренние издержки фирмы, создающей отрицательный эффект. Иначе говоря, происходит интернализация внешнего эффекта с помощью использования налоговой системы.

Между тем исследователями отмечается противоречивость предложенной Пигу теории. В частности, отмечается, что она не содержит механизма распределения налога между пострадавшими экономическими агентами, не рассматривает альтернативные способы интернализации внешних эффектов, а также не учитывает государственные расходы на урегулирование данных проблем.

**4. Теорема Р.Коуза и ее современные интерпретации**

Разрешение проблемы интернализации внешних эффектов с точки зрения институциональной экономики было предложено в знаменитой теореме РональдаКоуза, изложенной им в 1960 году в статье «Проблемы социальных издержек».

В экономической литературе представлено множество определений теоремы Коуза и еще больше теоретических и практических выводов из нее.

Оригинальная версия теоремы Коуза сформулирована следующим образом:

«**Перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции, и следовательно, окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от правового решения относительно первоначальной специализации прав собственности».** Поскольку автор решает проблемы отрицательных внешних эффектов на основе перераспределения прав собственности и трансакционных издержек, то теорема стала уточняться и дополняться многочисленными последователями данного подхода.Наиболее известные формулировки теоремы Коуза представлены в следующей таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Формулировка теоремы Коуза |
| Дж.Стиглер | В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны. |
| Д.Кутер | Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности или Парето-оптимальности, если они могут свободно обмениваться.  Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности, если трансакционные издержки пренебрежимо малы.  Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности в условиях совершенной конкуренции. |
| А.Аузан | Если трансакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения прав собственности. |
| А.Олейник | Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении права собственности, если отвлечься от эффекта дохода. |

Основной экономический смысл теоремы состоит в том, что, в конечном счете, неважно, кто изначально будет обладать правом собственности на ресурс. Важно то, что в результате правами собственности на ресурс будет обладать тот, кто выше всего его ценит при условии нулевых трансакционных издержек.

С точки зрения решения проблем отрицательных экстерналий теорема Коуза позволяет сделать следующие практические выводы:

* + Экстерналии (то есть расхождение между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности определены нечетко, размыты. Когда права определены четко, тогда все экстерналии «интернализуются» (внешние эффекты становятся внутренними);
* Чтобы преодолеть экстерналии необходимо создание новых прав собственности в тех областях, где они нечетко определены. Таким образом, внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектами законодательства;
* Когда трансакционные издержки положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность права.
* Ссылки на внешние эффекты недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких трансакционных издержек оно излишне, в случае высоких далеко не всегда экономически оправданно, ведь действия государства сами сопряжены с положительными трансакционными издержками.

Для хозяйственной практики большую ценность по справедливому замечанию А. Шаститко представляет доказательство ее обратной формулировки: **при положительных трансакционных издержках первоначальная спецификация прав собственности влияет на эффективность окончательного размещения ресурсов.**Поскольку отрицательные трансакционные издержки – недосягаемый идеал, то на эффективность размещения ресурсов всегда будет оказывать влияние спецификация прав собственности. Чтобы права собственности были четко определены, издержки по их спецификации не должны превышать общественные потери при «размытых правах собственности».

Р. Познером сформулирована следующая теорема: **когда трансакционные издержки положительны (то есть когда на пути обмена встают объективные преграды, не позволяющие достичь эффективных результатов), различные варианты распределения прав собственности оказываются неравноценными с точки зрения интересов общества.** Отсюда логичен вывод: при высоких трансакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности.

Таким образом, любые решения правовых органов должны соответствовать критерию экономической эффективности, то есть юридические правила должны подражать рынку или, иначе говоря, способствовать установлению такого распределения прав собственности, которых достигал бы рынок при отсутствии трансакционных издержек и к которому экономические агенты приходили бы сами, не препятствуй им в этом положительные издержки трансакций.

В своей работе «Экономическая теория прав собственности» Р. Капелюшников делает ряд важнейших методологических выводов из теоремы Коуза, которые тезисно предлагаем вашему вниманию.

Соображения эффективности призваны служить ориентиром при решении вопросов о том, кого наделять правом собственности, и о том какую форму юридической защиты избирать.

В мире без трансакционных издержек сделки продолжались бы до тех пор, пока никто уже не смог бы улучшить своего положения, не ухудшив при этом положения кого-то другого, то есть пока не достигалась бы оптимальность по Парето.Если бы право собственности было предоставлено агенту, для которого оно имеет малую ценность, он без каких-либо дополнительных затрат продал бы его, так что оптимальное распределение ресурсов было бы мгновенно восстановлено. При положительных трансакционных издержках ситуация меняется. Их уровень может быть настолько велик, что потенциальные участники сделки вынуждены будут отказываться от ее свершения.

В идеальном мире Коуза право без всяких трений проходит путь от первоначального обладателя к конечному, для кого оно имеет максимальную ценность. В реальном мире траектория передачи прав перестает быть нейтральным фактором, поэтому правом изначально должна быть наделена сторона, которая ценит его выше: если же неизвестно точно соотношение выгод, право собственности должно быть возложено на сторону, способную лучше его оценить. Если неизвестно и это, ответственность должна быть возложена на сторону, которая с более низкими издержками может исправлять ошибки в первоначальном распределении правомочий.

Выбор способов юридической защиты прав собственности также должен определяться критерием экономической эффективности. Правомочие защищено правом собственности, если его можно получить от его обладателя только в результате добровольной сделки по взаимно согласованной цене. Такая форма защиты дает наименьший простор для государственного вмешательства. Однажды установленные права собственности уже не могут перераспределяться легко,без каких-либо затрат, поэтому обмен правами собственности будет осуществлен при условии, что он принесет больше выгод, чем издержек. С другой стороны права собственности, которые были однажды ясно и четко определены, могут стать расплывчатыми и неопределенными, когда изменятся окружающие обстоятельства.

Четкая спецификация прав собственности предполагает:

* Определение субъекта права собственности (кого наделять данным правом);
* Определение объекта прав собственности;
* Способ передачи прав собственности;
* Формы юридической защиты собственности.

Распределение прав собственности должно быть эффективным с точки зрения общества и поэтому соответствовать следующим критериям:

* принципу наибольшего эффективного распределения ресурсов (наибольшие высокие показатели экономической эффективности);
* принципу минимализации трансакционных издержек;
* принципу минимализации отрицательных экстерналий.

**Задания для самостоятельной работы:**

Подготовить письменные ответы на следующие вопросы:

1. Какое значение для экономики имеет проблема спецификации прав собственности?
2. В чем достоинства и недостатки различных режимов собственности? Составьте таблицу.
3. Предложите собственную формулировку теоремы Р. Коуза.
4. Как, на ваш взгляд, можно разрешить проблему несовпадения социальных и частных издержек?
5. Перечислите и опишите признаки четкой спецификации прав собственности.
6. Почему для активного развития рыночных отношений необходимо наличие в экономике многообразных форм собственности?
7. В чем заключается принципиальное различие частной и индивидуальной (личной) форм собственности?

***Рефераты и эссе:***

1. Пигувианский и Коузианский подходы к решению проблемы несовпадения социальных и частных издержек.

2. Влияние спецификации прав собственности на эффективность национальной экономики.

**РАЗДЕЛ 5. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ**

1. **Понятие контракта в институциональной экономике.**

Поскольку рынок – это мир бесконечных обменов, для которого характерны условия неопределенности, то очевидно, что в нем существуют механизмы, позволяющие преодолевать негативное влияние фактора низкой надежности на осуществление взаимовыгодных обменов. Основным таким механизмом выступает **контракт.**

В традиционной юридической трактовке контракт – добровольно заключаемое соглашение, основанное на взаимных обещаниях, к выполнению которых стороны могут быть принуждены в соответствии с нормами контрактного права.

Ключевые элементы юридического аспекта контракта:

* добровольность;
* взаимность обязательств;
* единственность механизма принуждения.

Для того, чтобы обещание стало обязательством, необходимо наличие 3-х компонент:

* предложение (оферта);
* принятие предложения (акцепт);
* признание акцепта (момент заключения договора).

В институциональной экономике контракт (договор) рассматривается как разновидность институционального соглашения и определяется следующим образом:

**Контракт - это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя или более экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств, а также включающий механизм их соблюдения.**

1. **Подходы к классификации типов контрактов**.

Поскольку природа контрактов исследуется на основании различных предпосылок, то в литературе встречается множество классификаций типов контрактов. По мнению В. Тамбовцева, контракты следует изучать не только в контексте институциональной экономики, но и использовать выводы и методы юридической и социологической теории контрактов.

Различают также контракты кратко- и долгосрочные, индивидуальные и общие, явные и неявные. Контракты могут пониматься в широком смысле слова, как институты, координирующие и распределяющие права и обязанности сторон. В более узком смысле, контракт - договор по поводу обмена между экономическими агентами.

Контракт оказывается тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним трансакционных издержек.

Остановимся на распространенной в литературе типологии контрактов, которые делятся на классические, неоклассические и «отношенческие».Данные типы контрактов различают по следующим признакам:

* устойчивость экономических связей между контрагентами (разовые, периодические, непрерывные сделки);
* степень неопределенности;
* степень специфичности используемых ресурсов (активов);
* наличие гарантий выполнения сторонами своих обязательств.

**Классический контракт** является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство.

Формализованность контракта означает четко прописанные правила, структурирующие обмен (предмет соглашения, набор прав и обязанностей сторон, также способ урегулирования конфликтов и механизм принуждения взятых на себя обязательств).

Полнота контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения. Однако понятие полноты контракта – идеал, так как существует неопределенность будущих событий, независящая от контрактных договоренностей. Классический контракт характерен для разовых сделок.

**Неоклассические контракты** используются преимущественно при заключении долгосрочных контрактов неизбежно содержащих пробелы, то есть являющихся неполными.

Возможные причины неполноты контракта:

* неясность и двусмысленность положений контракта;
* упущение важных переменных в положениях контракта;
* наличие неопределенности;
* выявление дополнительной информации.

Таким образом, неполнота контракта – следствие неопределенности и невозможности учета будущих событий.

Неоклассический контракт предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта – третья сторона. По мере увеличения продолжительности и сложности контракта все большее значение приобретает соответствие сторон соглашения друг другу.

В условиях, когда замена партнера становится практически невозможной, неоклассические контракты вытесняются **«отношенческими»**, в предельном случае административными. При таком тесном взаимодействии контрагенты предпочитают решать споры между собой, не прибегая к помощи третьей стороны:

* это пошатнет доверие сторон друг к другу;
* с увеличением сложности активов третья сторона не сможет разобраться в нюансах сделки, то есть данные сделки оказываются неверифицируемыми третьей стороной;
* такие контакты имеют большую неформальную составляющую;

**Отношенческий** контракт также является неполным и предполагает длительное сотрудничество сторон. Гарант выполнения контракта – один или оба контрагента.

1. **Механизмы обеспечения соблюдения контрактов**.

Нарушение условий контракта сторонами зависит от следующих факторов:

1. размер дохода, получаемого при нарушении контракта;
2. абсолютная величина санкций за нарушение условий контракта;
3. вероятность обнаружения факта нарушения.

Фактически обеспечение соблюдения условий, контракта осуществляется на основе достоверной угрозы и возможности реального применения принуждения.

Если данная угроза не предотвращает нарушения условий контракта, это лишь свидетельствует о том, что ожидаемые издержки от нарушения ниже ожидаемых выгод. Таким образом, контрагент, нарушающий условия соглашения, сопоставляет издержки, которые возникают в случае нарушения условий контракта с доходами от нарушения. Если величина санкций за нарушение условий договора меньше дохода от нарушения, а сама вероятность обнаружения нарушения мала, то условия контракта соблюдаться не будут.

Существенным моментом обеспечения соблюдения условий контракта являются не только санкции и достоверные угрозы, но и механизмы стимулирования сторон. **Таким образом, контракты разрабатываются с целью точного определения условий использования ресурсов, принципов распределения дохода между договаривающимися сторонами, а также форм санкций (стимулирования) при нарушении (выполнении) условий контракта.**

Чем более детализирована правовая среда общества и чем крепче узы обычаев и общественного контроля, тем менее детализированы заключаемые контракты.

1. **Модель контракта и его составные части.**

Полная логическая структура контракта как модели совместной деятельности должна включать следующие составные части:

* 1. Описание желаемых результатов деятельности:
* свойства результатов и время их получения (сроки действия контракта)
* распределение результатов между участниками во времени;
* свойства и сроки процесса получения результата;
* распределение действий (функций) между участниками;

2. Описание механизма обеспечения желаемых результатов и функций между участниками:

* формы, размеры и сроки наступления ответственности участников за нарушение ими обязательств по зависящим от них причинам;
* действия в форс-мажорных обстоятельствах;
* механизмы принятия решений в конфликтных ситуациях;
* гаранты – субъекты, реализующие предусмотренные контрактами санкции.

**Задания для самостоятельной работы:**

Предложите собственные модели контрактов, заключаемых:

- между работником и работодателем;

- между поставщиком товаров и покупателем;

- между будущими супругами.

***Рефераты и эссе:***

1. Проблемы предотвращения оппортунистического поведения при составлении контрактов.

2. Классификация контрактных отношений предприятий малого бизнеса.

3. Зарубежный опыт государственного регулирования контрактных отношений.

**РАЗДЕЛ 6. ТЕОРИЯ ИГР**

1. **Теория игр как моделирование экономического поведения.**

Теория игр – один из эффективных инструментов анализа экономического поведения агентов в институциональной экономике, который получил развитие с появлением книги Дж. Фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (1944). Почему же данная теория получила столь широкое распространение в экономической науке?

Во-первых, теория игр занимается анализом ситуаций, в которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого из них оказывает влияние на результат взаимодействия;

Во-вторых, теория игр не требует полной рациональности поведения индивидов;

В-третьих, теория игр не предполагает существование, единственности и Парето-оптимальности равновесия во всех взаимодействиях.

При игровом моделировании межагентских взаимодействий опираются на следующие принципы:

* Число взаимодействующих агентов (игроков) равно двум.
* Каждый агент имеет фиксированный набор альтернатив своего поведения. Их число может несовпадать.
* Взаимодействие считается реализованным, если оба игрока действуют в соответствии со своим выбором варианта поведения.
* Каждое взаимодействие игроков получает свой порядковый номер.
* Каждый игрок стремится добиться максимального значения некоторого целевого показателя (полезности) – выигрыша.
* Каждому ходу игры соответствует единственная пара выигрышей игроков. Зависимость выигрышей игроков от выбранных ими ходов описывается игровой матрицей. Строки этой матрицы отвечают ходам первого игрока, столбцы – ходам второго игрока. Элементами игровой матрицы служат пары выигрышей, отвечающие соответствующим строке и столбцу - ходам игроков. До реализации взаимодействия агент не знает точную величину своего выигрыша, то есть выбор осуществляется в условиях неопределенности.

В теории игртакже различают кооперативные и некооперативные игры. В кооперативных играх возможен обмен информаций между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх исследуется поведение отдельных участников игры, не связанных какими-либо соглашениями и максимизирующими свои индивидуальные выигрыши.

Игры бывают экстенсивные, предполагающие её полное и подробное описание или стратегические, где внимание концентрируется на её основной цели.

В зависимости от продолжительности игры делятся на однопериодные или статичные при однократном столкновении игроков и многопериодные или динамичные, при которых взаимодействия игроков повторяется.

Объясним основной принцип теории игр на известном примере «Дилемма заключенных».

**Сюжет игры:** задержаны двое по подозрению в соучастии в совершении преступления. Следствие, не располагая достаточными уликами, провоцирует задержанных на добровольное признание. Каждому из подозреваемых предлагается сделка такого рода. Если оба сознаются, каждый получит по 5 лет тюрьмы. Если один сознается, а другой нет, первый получит 1 год заключения, а второй 10 лет. Если же не сознается не один, дело будет невозможно закончить и оба, скорее всего, будут осуждены на 2 года.

Матрица выигрышей игры «Дилемма заключенных» имеет следующую структуру:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Заключенный I | Заключенный II | |
| Сознаваться | Не сознаваться |
| Сознаваться | -5;-5 | -1;-10 |
| Не сознаваться | -10;-1 | -2;-2 |

Все элементы матрицы отрицательны, поскольку в любом случае каждый заключенный проведет некоторое время в тюрьме, получив отрицательный выигрыш. Первые цифры в описании результатов взаимодействия отражают полезность первого участника, вторые – второго.

Если заключенные могли бы договориться о не признании и каждый был бы абсолютно убежден в верности такому сговору, они получили бы по 2 года, что было бы не худшим исходом. Но они не имеют возможности общаться и не доверяют друг другу, поэтому каждый предполагает, что другой сознается и, соответственно, оба сознаются. Таким образом, вероятнее всего, оба арестованных угодят в тюрьму на пять лет, то есть исходом игры станет комбинация стратегий (С, С). Она представляет собой равновесие доминирующих стратегий.

Эта игра, таким образом, иллюстрирует ситуацию, часто встречающуюся в экономике и социальной жизни вообще, когда сотрудничество, кооперирование улучшает положение взаимодействующих субъектов. Этому препятствует взаимное недоверие и отсутствие механизма принуждения субъектов к выполнению достигнутых договоренностей.

1. **Типы равновесий.**

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

**Равновесие доминирующих стратегий** - ситуация, которая обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника.

**Равновесие по Нэшу**- ситуация, в которой ни один из игроков не может увеличить выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий. Это лучший ответ на действия другого игрока.

**Равновесие по Штакельбергу**- ситуация, когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют решения.

**Равновесие по Парето** –cитуация, при которой нельзя улучшить положение одного игрока, одновременно не ухудшая положения другого игрока.

**Пример**. Фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает входить или не входить на рынок, а фирма Б снижать ли выпуск при появлении фирмы А. Если фирма Б не снижает выпуск , то обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она « делится» своей прибылью с А.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фирма А | Фирма Б | |
| Выпуск неизменен | Выпуск снижен |
| Входить | -3;-2 | 4;4 (N2, StA, P) |
| Не входить | 0; 10 (N1, StБ, Р) | 0 ;10 |

*Равновесие доминирующих стратегий*. Фирма А сравнивает свой выигрыш при обоих вариантах развития событий (-3;0 при неизменном выпуске фирмы Б) и (4;0 если Б решает снизить выпуск) У нее нет стратегии, обеспечивающий максимальный выигрыш вне зависимостей от действий Б. При этом доминирующая стратегия есть у фирмы Б. Она заинтересована снижать выпуск вне зависимости от действий А. Таким образом, равновесие доминирующих стратегий отсутствует.

*Равновесие по Нэшу*. Лучший ответ фирмы А на решение фирмы Б оставить выпуск прежним – не входить, а на решение снизить выпуск – входить. Лучший ответ фирмы Б на решение фирмы А войти на рынок – снизить выпуск, при решении не входить – обе стратегии равнозначны. Равновесие по Нэшу находится в точках (4;4) и (0;10) – А входит, Б - снижает выпуск или А – не входит, Б – не снижает выпуск. В этих точках никто из участников не заинтересован в изменении своей стратегии.

*Равновесие по Штакельбергу*. Предположим первой принимает решение фирма А, тогда в конечном итоге окажется в точке (4;4) , так как фирме Б выгоднее снижать выпуск (4>-2). Если фирма А решит воздержаться от входа на рынок, то итогом будут две точки (0;10): предпочтения фирмы Б допускают оба варианта. Зная это, фирма А максимизирует свой выигрыш в точках (4;4) и (0;10) и сравнивая 4 и 0. Первое равновесие по Штакельбергу St А будет находиться в точке (4;4). Если же первой принимает решение фирма Б, то равновесие по Штакельбергу будет в точке (0;10) StБ

*Равновесие по Парето*. Оптимум по Парето предполагает последовательный перебор всех четырех исходов игры с целью уточнения увеличения полезности одновременно для обоих участников. Только решение (4;4) - есть равновесие по Парето.

Разные исходы теории игр позволяют выявить проблемы, возникающие в ходе взаимодействий агентов:

- **проблема координации** возникает в случае существования двух точек равновесия по Нэшу. Она решается введением дополнительных институциональных условий, например, созданием соглашений;

**- проблема совместимости** возникает в случае, когда нет равновесия по Нэшу. Индивиды не могут согласовать свои действия, если институты не ограничивают или не направляют выбор стратегий. Например, вводится фактор репутации государства;

**- проблема кооперации –** равновесие по Нэшу существует единственно, ноПарето-неоптимально. Также необходимо введение институциональной нормы

(ограничения), обеспечиващей достижения Парето-оптимального результата.

**- проблема справедливости** – ситуация, в которой единственное равновесие по Нэшу характеризуется несправедливым распределением между участниками взаимодействия. Один из вариантов решения данной проблемы – переход к повторяющимся играм и возникновение норм на основе «смешанных» стратегий.

**3. Практическое значение теории игр**

Когда игроки попадают в определенную ситуацию выбора неоднократно, то их взаимодействие усложняется. Они могут позволить себе комбинировать стратегии, максимизируя общий выигрыш. Смешанные стратегии в повторяющихся играх позволяют увеличить число точек равновесия и достичь Парето-оптимального результата.

Повторяющиеся игры, в которых один из игроков непостоянен, создают предпосылки для достижения нового типа равновесия – эволюционно-стабильной стратегии, которую используют большинство индивидов и которая не может быть вытеснена посредством механизма естественного отбора, даже если последняя эффективна по Парето.

Таким образом, теория игр, моделируя поведение экономических агентов в ситуациях взаимозависимости их действий, позволяет создать основу для фиксации одного из исходов игры в качестве равновесного.

Определенное влияние на достижение равновесия оказывают институты, что подразумевает:

* увеличение числа точек равновесия через формирование смешанных и эволюционных стратегий;
* формирование репутации игроков, в которой фиксируется вся информация о его поведении в прошлом;
* задание «удовлетворительных» критериев выбора альтернатив;
* выбор единственного равновесия из нескольких равновесных исходов с помощью соглашений и фокальных точек. Фокальные точки - это спонтанно выбираемые стратегии, основанные на хорошем знании о предпочтениях и привычках друг друга.
* задание критериев выбора альтернатив на основе ценностей;
* изменение структуры предпочтений индивида.

**Задания для самостоятельной работы:**

Смоделируйте реальную экономическую ситуацию, используя этапы разработки институциональной модели:

1. Выбор реальной ситуации.
2. Определение проблемы для анализа.
3. Разработка модели.
4. Обоснование величины выигрышей в зависимости от каждого исхода игры.
5. Поиск всех видов равновесия.
6. Поиск и обоснование институционального решения.

**РАЗДЕЛ 7. РЫНОК И ФИРМА КАК ФОРМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ**

В институциональной экономике рынок и фирма рассматриваются как крайние точки обширного спектра контрактных альтернатив. Данный подход существенно отличается от неоклассического, предполагающего, что фирма специализируется на функции производства и обеспечении трансформации ресурсов в продукт, а рынки – на обмене, осуществляющем аллокацию ресурсов и распределение произведенных продуктов.

Контрактный подход к анализу рынка и фирмы позволяет рассматривать их как взаимодополняющие способы координации и мотивации экономических агентов.

1. **Выбор механизма управления трансакциями**

Осуществляя трансакции, экономические агенты вынуждены учитывать следующие факторы:

* уровень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта;
* степень специфичности активов, по поводу которых совершается сделка;
* степень склонности сторон к риску;
* частота трансакций;

В зависимости от влияния данных факторов стороны подбирают для каждой трансакции соответствующую структуру управления. Эти структуры неодинаковы по затратам функционирования и возможностям обеспечения реализации сделок. Поскольку важным критерием развития контрактных отношений является минимизация трансакционных издержек, то взаимодействующие стороны выбирают, каким образом дешевле осуществлять трансакции: путем создания фирмы или посредством рыночного механизма. Результат выбора основывается на сопоставлении величин предельных трансакционных издержек для каждого из вариантов. Иначе говоря, сравниваются предельные трансакционные издержки при рыночных обменах и предельные трансакционные издержки функционирования фирмы.

Фирма не уничтожает трансакционные издержки вообще, внутри нее существуют трансакционные издержки административного (бюрократического управления).

О.Уильямсон выделяет 4 типа структур управления контрактами:

* рыночная;
* трехсторонняя;
* двухсторонняя;
* односторонняя.

Рыночное управление наиболее эффективно при реализации трансакций, не требующих осуществления инвестиций в специфические активы. В этом случае защитой от оппортунизма являются легкость прерывания отношений.

Если предполагается регулярное повторение сделок, то стороны, проанализировав свой собственный опыт, могут принять решение о продолжении отношений, либо о смене партнера с минимальными издержками.

При случайных сделках ориентиром в выборе партнера служит его репутация на рынке данной продукции. В этих условиях цены выполняют доминирующую роль в обеспечении координации, контроля и стимулирования, что характерно для конкурентного рынка. Дополнительно стороны снижают риск путем наложения штрафов и иных санкций, применяемых судебными органами. Для этого на предконтрактной стадии тщательно определяется суть соглашения и средства преодоления трудностей при его реализации, что легко при простых обменах стандартными товарами. Единственной проблемой является обеспечение гарантированного применения санкций к нарушителю, что непосредственно связано с функцией государства как гаранта контрактов. При данном виде взаимодействия агентов существует возможность самоликвидации несостоятельных трансакций.

Трехстороннее управление необходимо при осуществлении разовых трансакций, эффективность которых повышается от использования специфических активов, что предопределяет важность непрерывности отношений.Риск оппортунизмавозрастает из-за необходимости заключения долгосрочных контрактов и специфичности активов. Изменение условий, в которых совершается сделка, может существенно повлиять на распределение доходов от специфических активов, поэтому строгая предконтрактная договоренность может привести к серьезным конфликтам на стадии его реализации. Подобного рода сделка не состоится, пока обе стороны не начнут доверять механизму урегулирования споров. Обращение в суд при конфликте повлечет прерывание взаимодействия, а создание специализированных структур окажется неэффективным в виду неокупаемости затрат. Для решения проблем стороны должны обратиться к помощи эксперта-арбитра, способного гибко заполнить пробелы в договоре в каждом конкретном случае на основании принципов эффективности реализации сделки и разрешения споров при непрерывности отношений сторон. Описанная ситуация соответствует рассмотренному ранее неоклассическому контрактному праву.

Для осуществления регулярно повторяющихся трансакций, требующих инвестирования в специфические активы, оправдана разработка специализированных структур управления: двухсторонней, при которой сохраняется автономность участников сделки и объединенного управления, предполагающего перенос трансакций с рынка в границы фирмы, где они реализуются на основе административных решений. В этих условиях значение соответствия взаимодействующих сторон друг другу становится доминирующим и прекращение трансакций из-за возникновения спора будет связано с запредельно высокими издержками. Здесь неформальная договоренность превалирует над формализованными пунктами контракта.

Чем выше специфичность используемых активов, тем менее возможность экономии на масштабе посредством межфирменной торговли.

Выбор способа организации сделок будет зависеть от возможности экономического агента адаптироваться к непредвиденным обстоятельствам с учетом снижения риска оппортунизма.

Несмотря на то, что непрерывность отношений является определенной защитой от оппортунизма, однако соблазн изъятия квазиренты может оказаться для некоторых индивидов ценнее устойчивого сотрудничества. Поэтому необходим механизм, которому доверяют обе стороны. Таким механизмом, в частности, может служить институт залогов.

При одностороннем управлении, фактически предполагающем создание иерархической структуры фирмы, в качестве гарантии выступает единая собственность на активы. Преимущество этой структуры управления состоит в возможном принятии последовательных адаптивных решений без необходимости учета, пересмотра или дополнения соглашений между контрагентами. Приспособление к изменению рыночной конъюнктуры происходит путем выполнения указаний собственника фирмы. Однако не следует забывать о проблеме взаимоотношений «принципал-агент», возникающей при использовании иерархических структур управления.

1. **Модели рыночного управления трансакциями. Виды рынков**

С точки зрения институциональной экономики рынок – это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен.

В состав издержек осуществления рыночного обмена включаются:

* поиск добросовестного партнера;
* издержки измерения характеристик предлагаемого товара;
* издержки по четкой спецификации правомочий.

При запретительно-высоком уровне трансакционных издержек, сопутствующих осуществлению рыночного обмена, трансакция может не состояться. Поэтому значимыми являются правила и институты, снижающие издержки обмена:

* защита товарных знаков и интеллектуальной собственности;
* защита прав потребителей;
* реклама;
* правила и обычаи торговли.

Институциональная экономика уточняет понятие «рынок» как совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством создания системы ограничений. Чем выше уровень разделения труда, тем большее значение приобретает стабильность и непротиворечивость институтов, а также надежность организаций, позволяющих индивидам вступать в сложные контрактные отношения, минимизируя издержки неопределенности и измерения.

Рассматривая историческую эволюцию процесса рыночного обмена, выделяют пять типов рынков:

* открытый публичный рынок;
* ремесленная лавка;
* ярмарка;
* биржа;
* универсальный магазин.

Эти рыночные структуры возникали как реакция на усложнение параметров обмена, связанного с углублением разделения труда. В тоже время сегодня мы наблюдаем одновременное существование всех пяти разновидностей рынков.

Открытый публичный рынок (стихийный): бабушки у магазина, разносчики товаров. Продавец ищет покупателя, следовательно, снижены издержки поиска партнера по обмену при относительно низком уровне цен, так как нет арендной платы, оборудования, нет налогов. Между тем такие трансакции повышают издержки измерения и защиты прав собственности. Защитой от оппортунизма в условиях стихийного рынка является простойразрыв отношений, поэтому обмениваемые товары, как правило, легко исследуемы и малоценны.

На рынке ремесленных лавок надо обойти несколько точек, следовательно, выше издержки поиска альтернативы, но снижены издержки измерения, так как гарант - ремесленник, государство, гильдии. Соединение функций продавца и производителя позволяет снижать цену товара, в том числе, в результате торга. Ремесленник может выполнять индивидуальные заказы.

Ярмарка – тип рынка, на котором уместен торг продавца и покупателя, следовательно, выше издержки переговоров и заключения контрактов. При этом снижены издержки поиска альтернатив, так как в определенное время и в определенном месте собираются продавцы. Наличие определенных правил торговли, за выполнением которых следит организатор – гарант качества товара – приводит к снижению издержекизмерения, а также спецификации и защиты прав собственности контрагентов. Легкость смены партнера и возможность индивидуального обсуждения договора, - являются и дополнительной защитой от оппортунизма.

Биржа – сложная рыночная структура, которая снижает все виды трансакционных издержек благодаря стандартной процедуре торга. Возможна торговля товарами, которых нет в наличии, например под будущий урожай. Это происходит благодаря одновременному существованию нескольких гарантов обменов. Биржевые комиссии, устанавливающие четкие и известные правила, наказывают за их невыполнение. Регламентация касается даже уровня цен. Государственные органы осуществляют лицензирование профессиональных участников рынка, исполняющих услуги посредников, а высокие технологии позволяют повысить эффективность торговли. Максимальная обезличенность обмена позволяет торговать крупными партиями стандартных товаров.

В универсальном магазине – четко зафиксированы правила торговли, отсутствие торга, что, следовательно, предполагает снижение издержек ведения переговоров и заключения контрактов. Широкий ассортимент позволяет снижать издержки поиска альтернатив. Дирекция универсального магазина в большей степени отвечает за качество товара. Сильны гарантии государства – контракт в виде чека. В то же время должны быть четко разработаны правила предъявления претензий, так как могут возникать недоразумения.

Таким образам, одновременное существование пяти типов рынков предполагает наличие у них сравнительных преимуществ в снижении трансакционных издержек, зависящих от правил проведения обменов.

**3. Причины возникновения фирмы и типы экономических организаций**

С точки зрения институциональной экономики фирма представляет собой множество ассиметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.

Отличительные черта фирмы – вытеснение механизма цен как способа координации деятельности индивидов.Внутрифирменное управление осуществляется с помощью приказов исполнителям и передислокацией капитальных активов в соответствии с распоряжениями лиц, принимающих решение.

Длительные внутрифирменные отношения способствуют снижению информационной асимметрии, так как:

* в процессе взаимодействия многие сведения раскрываются автоматически;
* появляются данные внутреннего аудита и достоверней информация о независимом партнере;
* внутренний контроль предполагает оценку не только результата, но и процесса выполнения задания;
* конфликтные ситуации стараются уладить внутри фирмы, реже прибегая к помощи независимых экспертов и судов.

На фирме может проявляться оппортунизм в виде отлынивания, что обусловливает создание системы контроля и мониторинга, стимулов и мотивации на предконтрактной стадии. Сравнительно эффективный контроль может быть обеспечен при выполнении механической работы. По мере усложнения заданий и возрастания роли мыслительного процесса затрудняется оценка прилагаемых усилий и степени адекватности принимаемых решений. Чем выше положение индивида в иерархии, тем больше свобода его действий и тем сильнее влияние, оказываемое им на определение целей функционирования фирмы.

По мере роста фирмы увеличивается масштаб принимаемых решений и степень риска, следовательно, становится эффективным разделение функций собственности и управления. Однако даже использование дорогостоящей системы контроля и мониторинга не позволяет полностью выявить частную информацию об исполнителе.

Таким образом, при создании фирмы наряду со снижением одних типов трансакционных издержек наблюдается рост других.

**Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не будут равны затратам на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или издержками на ее организацию другой фирмой.**

Внутри фирм происходит распределение правомочий в соответствии с договоренностью индивидов. Распределением правомочий между собственниками ресурсов, объединенных для достижения определенных целей, определяется организационно-правовая форма фирмы, которая, в свою очередь, влияет на структуру и величину внутрифирменных трансакционных издержек и систему стимулирования членов фирмы.

Различным типам фирм соответствует то или иное распределение пяти основных правомочий (А.Алчиан и Б.Демсец):

1. право на остаточный доход (оставшийся после осуществления выплат остальным участникам);
2. право на осуществление контроля над остальными участниками;
3. право заключать договора со всеми остальными участниками;
4. право изменения членства в команде;
5. право продажи всех правомочий сразу и каждого в отдельности.

Выделяют семь типов экономических организаций:

* 1. **Частнокапиталистическая фирма** – организация, в которой собственник обладает всеми пятью полномочиями.

|  |  |
| --- | --- |
| **Плюсы частнокапиталистической фирмы** | **Минусы частнокапиталистической фирмы** |
| * отсутствуют издержки ведения переговоров и заключения контрактов; * достоверность угрозы наказания; * риск распространяется на одного индивида, и доход зависит от его предпринимательского таланта; * мощная мотивация собственника-управляющего. | * невозможность осуществления контроля над большим количеством исполнителей, следовательно, незначительный размер фирм; * недиверсифицированность ресурсов и сфер деятельности; * трудности с привлечением внешних инвестиций; * необходимость выполнения одним человеком нескольких функций; * ограниченные познавательные способности индивида. |

Частнокапиталистические фирмы наиболее эффективны там, где незначительны эффект масштаба и разнообразие производства, а сравнительно высока отдача от самоконтроля, связанного с поддержанием определенного стандарта качества, высоки издержки внешнего контроля.

2**) Партнерство** – организация, в которой совокупность правомочий принадлежит нескольким индивидам и при которых может быть ограничена реализация права на передачу.

|  |  |
| --- | --- |
| **Плюсы партнерства** | **Минусы партнерства** |
| * по мере роста партнерства ослабевают финансовые ограничения, следовательно, положительны эффекты масштабов производства и более диверсифицированная продукция; * снижение рисков инвестиций; * расширение временного горизонта фирмы. | * существует риск проблемы безбилетника: члены команды, не идентифицирующие себя с общим делом, могут экономить собственные усилия; * реализация правомочий осуществляется только по согласованию с другими партнерами, что повышает издержки принятия решений и угрозу стабильности существования фирмы. |

Равноправие обычно наблюдается между собственниками специфического человеческого капитала, поэтому партнерства встречаются в научной, артистической и интеллектуальной деятельности.

3) **Самоуправляющаяся фирма (производственный кооператив)** – структура, где всеми правами наделены собственники как специфических, так и общих ресурсов, члены которой могут реализовывать свои правомочия, только являясь работниками предприятия, поэтому право на передачу правомочий ограничено.

|  |  |
| --- | --- |
| **Плюсы производственного кооператива** | **Минусы производственного кооператива** |
| * возможность участия в прибыли всех членов означает согласованность их мотиваций. | * ни один из членов команды не может самостоятельно реализовать право собственности на капитальное имущество; * предпочтение распределения прибыли между собой, а не инвестированию проектов; * вероятность отмежевания при отсутствии эффективных форм внутригруппового контроля. |

Все вышеперечисленное имеет сравнительные преимущества в условиях, когда члены производственного кооператива разделяют общую систему ценностей (например, объединяющая идеология).

4) **Неприбыльная фирма (некоммерческая организация)** – структура, при которой у членов отсутствует право на остаточный доход, поскольку получаемая прибыль не распределяется. Право на контроль может реализовываться как всеми членами организации, так и назначаемым управляющим. Остаточными правомочиями владеют в равной степени все члены фирмы без права передачи: индивид лишь может принять решение о собственном уходе.

|  |  |
| --- | --- |
| **Плюсы некоммерческой организации** | **Минусы некоммерческой организации** |
| * взаимовыгодность сотрудничества и персонализация отношений; * постоянство состава участников является специфическим активом (взаимное доверие и неформальные нормы поведения); * собственники организации являются ее же партнерами. | * распределение полномочий в данной организации может стать причиной неэффективности контроля над деятельностью управляющего, который может присвоить остаточный доход; * медленные темпы роста из-за предпочтения низкодоходных и малорисковых вложений. |

**5) Государственная фирма** – структура, в которой право на остаточный доход и контроль размыты, так как ключевыми полномочиями обладает население (налогоплательщики).

|  |  |
| --- | --- |
| **Плюсы государственной фирмы** | **Минусы государственной фирмы** |
| * преимущества в сферах, где необходимо долгосрочное инвестирование; * поддержание общественного порядка и обороны; * создание общественных благ; * поддержка недоходных, но общественно значимых секторов экономики. | * высокие издержки координации; * право на остаточный доход не могут реализовать ни собственник, ни представитель власти, ни чиновник; * затруднительность создания стимулов у управляющего к приложению усилий и принятию эффективных решений; * многоуровневая проблема принципал-агент, из-за разнонаправленности интересов различных иерархических уровней; * невозможность передачи правомочий; * затрудненность использования внешних механизмов контроля над действиями менеджеров (нет конкуренции). |

**6) Регулируемая фирма** – структура, находящаяся в частной собственности, но регулирующаяся государственными органами.

|  |  |
| --- | --- |
| **Плюсы регулируемой фирмы** | **Минусы регулируемой фирмы** |
| * достоверность обязательств правительства и органов регулирования по принятию выбранных процедур; * ограничение злоупотребления доминирующим или монополистическим положением; * ограничение злоупотребления в условиях существования положительных и отрицательных внешних эффектов | * снижение прибыли фирмы и ее перераспределение в пользу других экономических агентов, что ограничивает право собственников на присвоение остаточного дохода.   . |

7**) Открытая корпорация** – структура, в которой специфическим ресурсом

является физический капитал, а его владельцы, акционеры, претендуют на право получения остаточного дохода.

|  |  |
| --- | --- |
| **Плюсы открытой корпорации** | **Минусы открытой корпорации** |
| * ограниченная ответственность акционеров создает стимулы для мобилизации крупных сумм рискового капитала и открывает широкий временной горизонт, поскольку при выбытии одного из членов команды не происходит изъятия специфических ресурсов. * специализация на управлении и владении позволяет переложить риск на нейтрального к нему индивида – управляющего, обладающего специфическими знаниями и информацией. | * рост размеров предприятия приводит к невозможности права на остаточный доход начальной группой хорошо знающих друг друга людей; * требуются специфические управленческие знания и навыки, поэтому в этих условиях право собственников на управление сводится к праву контроля над высшими менеджерами, которым передается право на изменение членства в команде. * существуют трудности контроля над менеджерами, которые могут завышать непроизводственные издержки, раздувать штаты, не рисковать, и т.д. |

**4. Нестандартная контрактация как форма институциональных соглашений**

Существует широкий спектр отношений между агентами, объединяющих черты, как рынка, так и фирмы и получивших название - нестандартная контрактация. Нестандартная контрактация как форма институциональных соглашений предполагает возникновение двухсторонней зависимости между агентами, не требующей полной интеграции. Это долгосрочные контрактные отношения, сохраняющих юридическую и экономическую автономность сторон, объединенных общностью интересов, направленных на достижение совместных стратегических целей (предоставление лицензии, поставка новых производственных линий и технологий и т.д.).

По сравнению с рыночной трансакцией нестандартная контрактация характеризуется большим постоянством, стабильностью, неординарностью, долговременностью, поскольку предполагает совместное достижение целей в области производства, научных исследований, сбыта при меньших затратах производственных ресурсов по сравнению с теми затратами, которые необходимы для достижения той же цели, если участники действуют порознь. То есть в условиях нестандартной контрактации возможно получение таких совместных положительных результатов, которые в одиночку вообще недостижимы.

С другой стороны, нестандартная контрактация выражает собой противоречие между стремлением экономического агента максимально эффективно использовать объединение потенциалов взаимодействия и сохранить свободу стратегического маневра.Рыночные отношения, в значительной мере подавляемые системой жестких взаимных обязательств, в рамках нестандартной контрактации не устраняются полностью, постоянно проявляя себя в тех или иных формах. К примеру, выбор контрагентов осуществляется по тому же принципу, что и выбор контрагентов на рынке. Оба партнера взвешивают все «за» и «против», которые для них более или менее очевидны, либо находят компромисс и сотрудничают, либо отказываются от сотрудничества и находят более подходящих партнеров.

Нестандартная контрактация агентов со временем может перерасти в их вертикальную, горизонтальную или диверсифицированную интеграцию (при условии минимизации трансакционных издержек).

**Вертикальная интеграция** – объединение (слияние или поглощение) двух и более фирм, ранее автономно осуществлявших свою деятельность на смежных производственных стадиях. Это переход к одностороннему управлению с правом на остаточный доход и контроль в руках у собственника единой фирмы.

О.Уильямсон выделяет три возможных направления интеграции: со стадией сбыта, со стадией поставки ресурсов, а также присоединение производителей, поставляющих различные компоненты конечного продукта. При этом существует стержневая технология, интеграция стадий которой технически и экономически обусловлена. Чем более специфическим является ресурс (деталь) для данного производства и чем сложнее определить его качество, тем больше вероятность вертикальной интеграции.

**Горизонтальная интеграция**- объединение (слияние или поглощение) двух и более фирм, ранее автономно осуществлявших однородную деятельность.

**Диверсифицированная интеграция**–объединение (слияние или поглощение) двух и более фирм, ранее автономно осуществлявших разнородную, технологически несвязанную между собой деятельность.

Таким образом, интеграция – это процесс замещения рыночных трансакций внутрифирменными трансакциями. А движущей силой интеграционных процессов является возможность снижения трансакционных издержек при адаптации к непредвиденным обстоятельствам без проведения дополнительных переговоров, что является наилучшей гарантией окупаемости специфических инвестиций.

**Задания для самостоятельной работы:**

Подготовить письменные ответы на следующие вопросы:

* 1. Какие факторы влияют на выбор механизма управления трансакциями?
  2. В чем принципиальное отличие институционального подхода к исследованию природы фирмы и рынка?
  3. Как видоизменяются трансакционные издержки при исторической эволюции процесса рыночного обмена?
  4. Как видоизменяются трансакционные издержки в различных типах фирм?
  5. Объясните с помощью институциональных аргументов существование в экономике вертикально интегрированных структур.
  6. Определите качественные и количественные признаки нестандартной контрактации, отличающие ее как от рынка, так и от фирмы.
  7. Опишите общие и особенные черты вертикальной, горизонтальной и диверсифицированной интеграции.

***Рефераты и эссе:***

* + 1. Влияние статьи Р. Коуза «Природа фирмы» на развитие экономической науки.
    2. Нестандартная контрактация: успешный мировой опыт

**РАЗДЕЛ 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА**

* + - 1. **О природе государства: теоретические подходы**

Как в зарубежной, так и в отечественной науке существуют многообразные политологические, социологические и экономические подходы к происхождению государства. Наиболее известные теории попытаемся отразить в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п\п | Теоретический подход | Автор концепции | Основное содержание |
| 1. | Патриархальная теория | Аристотель Конфуций | Государство возникает из увеличивающейся из поколения в поколение семьи. При этом глава большой разросшейся семьи является отцом всех подданных, то есть становится главой государства. |
| 2. | Ирригационная теория | К.А.Виттгофель | Возникновение государства связано с необходимостью строительства в восточных аграрных районах мира гигантских ирригационных сооружений для полива сельскохозяйственных угодий. Характер этих работ определял необходимостьцентрализованного жесткого управления, подчинения, учета, распределения и т.п. |
| 3. | Марксистская теория | К. Маркс | Развитие экономки в первобытном обществе привело к трем крупным общественным разделениям труда – отделение земледелия от скотоводства, отделение ремесла от земледелия, появление купечества. Данные процессы привели к возникновению частной собственности и расколу общества на классы. Государство организовывается классом собственников для удержания в повиновении и подавления неимущих классов. |
| 4. | Теория насилия | Л.Гумплович, Ф.Оппенгеймер, Е.Дюринг и др | Причиной происхождения государства являются военные завоевания. Государство создается для организации подавления племенами-победителями завоеванных племен. Чтобы упрочить свое господствующее положение и держать в повиновении поверженных, победители должны были предпринимать ряд организационных и иных мер. Их результатом явилось возникновение государства. В дальнейшем государство, как аппарат управления побежденными создает институт собственности, занимается социальными вопросами, теряя тем самым свою первоначально насильственную суть. При этом смягчаются формы и методы насилия, появляются такие институты, как выборность, законность, демократия и др. |

Институциональная теория происхождения государства традиционно разделяется на два направления: «контрактное государство» и «эксплуататорское государство».

**Контрактный подход**, основанный на теории общественного договора Дж. Локка, объясняет возникновение государства как заключение некоего первоначального контракта между субъектами, в котором содержится договор о признании прав друг друга на принадлежащие им ресурсы. Государство в данном случае выступает как третейская сторона, обеспечивающая соблюдение условий заключенного общественного договора. Согласно этому подходу государство возникает с целью получения экономии от масштаба, так как его наличие дает возможность индивидам тратить меньше ресурсов на обеспечение сохранности своей собственности и таким образом увеличивает совокупное богатство общества. Возникновению контрактного государства способствуют следующие условия:

* наличие четко сформулированных конституционных рамок деятельности государства и правовых норм функционирования государственного аппарата;
* существование механизмов участия граждан в деятельности государства, основанных на развитых социальных традициях (социальном капитале);
* существование института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности;
* наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности.

Контрактный подход в определенной мере может дать объяснение, как государство обеспечивает условия для экономии ресурсов и способствует росту общественного благосостояния. С позиций этого подхода государство выполняет плодотворную функцию: создает условия для экономического развития и роста благосостояния населения. Однако контрактная теория, показывая выгоды, образуемые при заключении первоначального общественного договора, не объясняет поведение людей в последующем, а они преследуют цель максимизации собственного благосостояния, перераспределения богатства и дохода в пользу своего класса или группы, что приводит к сменам общественно-экономических формаций

**Теория эксплуататорского государства** Т.Гоббса рассматривает государство как орудие господствующего класса или группы. Главная функция государства, по его мнению, заключалась в получении дохода путем его перераспределения от простых граждан в пользу правящего класса или группы. Общественные законы и права собственности, которые устанавливает этот класс, направлены не на повышение общего благосостояния, а на перераспределение дохода в пользу тех, кто находится у государственной власти. При этом государственный аппарат стремиться расширять сферы своего влияния, чтобы увеличить свои доходы и объем ресурсов, проходящих через государственный бюджет. Относительную экономическую устойчивость эксплуататорское государство может приобрести при условии систематичности и предсказуемости поборов и перераспределении собственности. Предсказуемость в данном случае снижает неопределенность в долгосрочной перспективе и для государства, которое получает стабильные доходы, и для граждан, которые имеют возможность планировать свою деятельность, учитывая высокий, но заранее известный уровень отчислений государству. В данном случае государство, согласно модели Макгира-Олсона, выполняет роль «оседлого бандита», который хоть и осуществляет поборы с проживающих на контролируемой им территории, но «знает меру» и защищает от бандитов-гастролеров, действующих по принципу «украсть – и убежать».

Индикаторами «эксплуататорского государ­ства» являются:

* относительно высокое налоговое бремя на юридические лица и граждан страны, по сравнению с благами, предоставляемыми государством своим гражданам;
* большой удельный вес расходов в государственном бюджете на содержание «силовых» структур;
* частые социальные и политические конфликты;
* неэффективность или отсутствие законодательной базы.

Таким образом, в отличие от «контрактного государ­ства» «эксплуататорское государство» использует свою власть для извлечения максимума собственного дохода, даже если это достигается в ущерб общественному благосостоянию. Теория эксплуатации не уделяет особого внимания первоначальным выгодам от общественного договора и исследует механизмы извлечения ренты у простых граждан теми группами лиц, которые находятся у государственной власти.

Объяснение, объединяющее эти подходы, дано в работе американского экономиста Дугласа Норта, который определяет государство следующим образом:«Государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками». Фактически, государство выступает монополистом в использовании легального насилия. «Легальность в осуществлении насилия государством, то есть отсутствие массового неповиновения этому насилию со стороны подданных, означает, что издержки его применения для государства в принципе являются наименьшими в сравнении с другими организациями, также способными применять насилие».

В своей модели Д.Норт изобразил государство в виде правителя, преследующего цель максимизации своего богатства или своей полезности. В его модели имеются три основных составляющих:

* Государство обменивает свои услуги «защита и правосудие» на налоги, взимаемые с населения. Так как при предоставлении этих услуг одним большим актором образуется экономия от масштаба, то совокупный доход в обществе выше, чем когда каждый субъект сам защищает свои права собственности. Этот обмен услуг «защита и правосудие на налоги» представляют собой основополагающие в обществе правила игры. Эти правила выполняют двойную роль: с одной стороны они специфицируют права собственности, максимизируют ренту, полагающуюся государству, с другой стороны, сокращаются трансакционные издержки для обеспечения максимального выпуска в обществе и, опять же, увеличивая налоговые поступления.
* Государство, собирая налоги, становится дискриминирующим монополистом, поскольку делит все население на сегменты, устанавливая для каждого из них права и обязанности с тем, того чтобы достичь максимальных доходов в государственный бюджет. При этом у государственных служащих, занятых сбором налогов возникает возможность присвоения части монопольной ренты правителя вследствие возникновения проблемы агентских отношений и оппортунистического поведения.
* Ограничения для правителя со стороны подданных представляют собой два типа потенциальных издержек: стоимость того, что подданный может покинуть государство и жить на новом месте (издержки выхода); стоимость того, что подданные могут заменить правителя (издержки смены правителя). Таким образом, Д.Норт полагает, что у каждого правителя есть враждебные силы внутри страны, а также альтернативныеправители за рубежом, то есть место правителя постоянно внутренне и внешне конкурентно. В качестве конкурентов государства могут выступать: соседние государства, претенденты на власть внутри страны, организованная преступность.

Таким образом, модель Д.Норта демонстрирует долгосрочный неявный контракт между правителем и гражданами, который оговаривает условия обмена общественных благ на налоги. Парадокс и двойственность положения правителя в данной модели заключается в том, что, с одной стороны, он должен создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы ему максимизировать свой собственный доход; с другой стороны – он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества. При этом менее эффективная с точки зрения общества структура прав собственности может приносить правителю больший доход, ведь вместо того, чтобы создавать условия для активной конкуренции, измерять налоговую базу, организовывать сбор налогов и соответствующий контроль, государству дешевле торговать монопольными правами и привилегиями.

Профессора Мэрилендского университета Мансур Олсон и Мартин Макгир полагают, что действия правителя, направленные на максимизацию собственного дохода не обязательно будут столь плохими, как это предполагается в модели Д.Норта. Они сравнивают на примере государства поведение «бандитов-гастролеров» и «оседлых бандитов» (при этом проводят параллели между понятиями «оседлый бандит» и правитель). В отличие от бандитов-гастролеров, «оседлый бандит» стремится максимизировать свой долгосрочный доход, обеспечивая определенность и систематичность. Грабежи оседлого бандита принимают вид регулярного налогообложения, при этом оседлые бандиты начинают организовывать монополию на грабежи в своих владениях. Поэтому они заботятся о том, чтобы у людей оставалась часть дохода и соответственно, побудительный мотив к дальнейшему производству, который пропадает у них, когда людей начисто обирают бандиты-гастролеры. Таким образом, оседлые бандиты отнимают некоторую часть доходов граждан в форме налогов, оставляя остальную часть им самим. Если при изъятии всего дохода у людей не сохраняется физическая возможность для дальнейшего производства, то это приводит к полной потере доходов правителя в будущем. При стабильных налогах у граждан появляется определенность в отношении своих доходов и выплат правителю. Если величина налогов известна заранее, то у налогоплательщика появляется стимул к дальнейшей производительной деятельности, так как излишек дохода после уплаты налогов он имеет возможность потратить сам.

Таким образом, в модели «оседлого бандита» у правителя трансформируется структура стимулов: он становится заинтересованным в том, чтобы создавать побудительные мотивы к производству и обеспечивать необходимые для этого условия (пресекать появление других бандитов-гастролеров, а также возможные действия населения, направленные на насильственную смену правителя и др.). Фактически, правитель, руководствуясь собственными долгосрочными интересами, начинает вести себя рационально в интересах всего общества в целом.

Подводя итог обзору существующих институциональных взглядов, можно сказать, что государство — это сложное и противоречивое экономическое и институциональное яв­ление, поскольку играет значимую роль, как в жизни отдельного индивида, так и общества в целом. Никакая иная орга­низация в стране не может конкурировать с государственным аппаратом в многообразии и масштабе выполняемых задач, во влиянии на судьбу общества. Поэтому изучение истории и предпосылок его возникновения, функционирования и совершенствования ста­новится объективно необходимой основой, на которой в дальнейшем строится сущностное и глубинное понимание многих процессов, протекающих в экономике и обществе.

Институциональная роль государства особенно ощутима в переломные периоды развития общества, в обстановках форматирования общественных отношений и формирования новых политических институтов, в условиях обо­стрения конфликтов в государственной и общественно-правовой жизни. **2. Функции государства**

Основной функцией государства объективно является производство общественных благ. Это блага, для которых отсутствуют как исключительность доступа, так и конкурентность при потреблении. Рыночные стимулы не способны обеспечить производство общественных благ в силу того, что при их потреблении имеет место размывание прав собственности на эти блага и, тем самым, подрывается мотивация индивидов к производству такого рода благ.Наличие или отсутствие исключительности доступа к тому или иному благу зависит от издержек, связанных с обеспечением исключительности доступа. Если мы говорим, что благо не обладает свойством исключительности доступа, то значит, издержки исключения запретительно высоки.

Для общественных благ также характерно отсутствие конкурентности при потреблении, что предоппределяет возможность предоставления дополнительной единицы такого блага кому бы то ни было без каких-либо издержек. Но это не означает, что эти издержки равны нулю. Например, асфальтированная дорога, по которой ездит неограниченное число автомобилей, первоначально требовала колоссальных затрат.

Таким образом, фундаментальные свойства общественных благ объективно порождают так называемую «проблему безбилетника».Проблема безбилетника – это затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможностей получения некоторыми экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Основным средством решения проблемы безбилетника в больших группах являются селективные (избирательные) стимулы, которые избирательно применяются к индивидам в зависимости от того, вносят ли они вклад в обеспечение коллективным или общественным благам или нет.

В целом любое общество объективно заинтересовано в создании общественных благ, важнейшими из которых являются создание и защита формальных правил, в том числе спецификация и защита прав собственности.Отсутствие неких единых, принимаемых всеми или большинством членов общества правил затрудняет или делает практически невозможным обмен между индивидами. Более того, наличие этих благ – ключевое условие существования экономики, основанной на таких институтах, как рынок или частная собственность.Режим, при котором права собственности специфицируются и поддерживаются исключительно частным порядком, нестабилен. И нестабильность возрастает прямо пропорционально развитию технологии производства оружия. Шаткость существующего порядка подрывает долгосрочные инвестиции, следовательно, тормозит развитие экономики.

Таким образом, рынок и частная собственность нежизнеспособны без противоположного механизма – государственного регулирования. В свою очередь, государство в качестве агентства по производству общественных благ может самостоятельно производить общественные блага (образование, установление единых стандартов) или финансировать их производство частными структурами.

К основным экономическим функциям государства с позиций институциональной теории относятся:

* Установление и защита прав собственности.
* Создание системы получения и обмена информацией.
* Разработка общих стандартов мер и весов: например, создание государством денежного обращения.
* Создание условий и механизмов обмена товаров и услуг.
* Обеспечение безопасности, правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах.
* Производство общественных благ: оборона, здравоохранение, образование, социальное обеспечение и др.

При всей необходимости и важности присутствия государства, способствующего снижению трансакционных издержек в обществе, оно имеет так называемые «провалы» в деле осуществления своих полномочий:

* Несоответствие доходов и расходов. В отличие от обыкновенной фирмы государство на практике чаще не придерживается соответствия доходной и расходной части бюджета.
* Отсутствие ясных критериев эффективности деятельности. В отличие от фирмы, в котором прибыль является критерием экономической эффективности, деятельность государства часто оценивается по социальным критериям (повышение пенсий и пособий, снижение бедности и т.п.), что может идти вразрез экономической эффективности;
* Высокая вероятность достижения результатов, отличных от намеченных. На систематическое отклонение реализованных задач от поставленных, в особенности долгосрочных, влияет множество факторов: от роста издержек по мониторингу и контролю до смены политического курса;
* Неравномерное распределение ресурсов. У государства при перераспределении прав собственности на ресурсы, могут иметься несколько критериев справедливости, которые отличны от мнений некоторой части населения.

Таким образом, властные отношения между индивидом и государством носят сложный характер, так как право контроля, которое передает индивид государству, на практике реализуется государственными служащими. В свою очередь, государственные функционеры не только имеют доступ к редким ресурсам и к процедуре создания формальных правил, но и обладают целым спектром своих собственных интересов, не всегда совпадающих с интересами общества. Возникает «двойная» проблема принципал-агентаили, по выражению Дж. Бьюкенена, «парадокс подчиненного». С одной стороны, гражданин конституирует государство, поручая ему выполнение некоторых функций, и является принципалом, а государство – агентом. С другой стороны, гражданин подчиняется решениям государства как гаранта исполнения контрактов, становясь агентом.

**3. Экономический анализ деятельности государства**

Поскольку основные государственные функции реализуются лишь некоторыми представителями общества, то следует определитьсяс понятием группы специальных интересов. Группа специальных интересов состоит из агентов, экономические интересы которых совпадают.Если группа специальных интересов способна создавать для себя преимущества, то это, согласно логике М. Олсона, уже распределительная коалиция.

Существуют две альтернативные стратегии поведения групп специальных интересов:

- усилия группы направлены на максимизацию благосостояния всего общества;

- общественное благосостояние группу не интересует.

Выбор стратегии поведения зависит по М. Олсону от количества членов в группе.

Если организация объединяет 1% индивидов и если их усилия будут направлены на увеличение богатства общества в целом, самим членам организации достанется лишь 1% совокупного выигрыша. Это не будет стимулировать организацию действовать в интересах общества. Для таких узких коалиций интереснее второй вариант стратегии поведения, предлагающий перераспределение в пользу участников узкой коалиции.

С другой стороны организация, включающая значительную часть членов общества, будет заинтересована в большей степени в максимизации общественного благосостояния, чем узкая распределительная коалиция.

Организация, объединяющая 1/3 членов общества, получит 1/3 общественного выигрыша от инвестиций в общественное благосостояние. Но и потери членов широкой коалиции от сокращения общественного пирога будут больше.

Таким образом, «широкие организации» заинтересованы в том, чтобы сделать общество, в котором они функционируют, процветающим, а издержки перераспределения дохода в пользу своих членов – как можно «более низкими».

Эти аргументы применимы к политическим партиям. Успех правящей партии тесно связан с благосостоянием общества в целом. Следовательно, находясь у власти, она будет заботиться о росте благосостояния всего общества. Однако, чем больше размер группы, тем меньшую роль играет в ней средний участник, тем больше у него стимулов к отлыниванию.Чем больше размер группы, тем дороже мониторинг, а значит, тем острее стоит проблема безбилетника.

Группы специальных интересов малых размеров, которых не интересует общественное благосостояние, склонны демонстрировать рентоориентированное поведение. Термин «поиск ренты», означающий распространенный и деструктивный вид экономической активности, впервые появился в работе Энн Крюгер.

Цель рентоориентированного поведения– в ограничении конкуренции и получении каких-либо монопольных прав.

Формы рентоориентированного поведения многообразны. Это может быть борьба за предоставление монопольных прав на производство определенных товаров и услуг, попытка добиться льготного налогообложения, борьба за увеличение импортных пошлин и т.д.

Негативные социально-экономические последствия рентоориентированного поведения:

* Получение монопольных привилегий экономическим агентом ограничит конкуренцию и снизит эффективность создания товаров.
* Сокращение общественного благосостояния за счет отвлечения средств инвестиций в поиск ренты.
* Технологии поиска ренты характеризуются возрастающей отдачей, так как для извлечения ренты необходимы только фиксированные первоначальные издержки (например, для изменения действующего законодательства), а последующее присвоение ренты не сопряжено со значительными затратами.
* Рентоориентированное поведение способно самовоспроизводиться: когда кто-то добивается успеха благодаря поиску ренты, другим, чтобы не уступить в конкурентной борьбе, приходиться делать такие же инвестиции.
* Чем больше людей вовлечено в поиск ренты, тем ниже вероятность наказания для каждого из них. Следовательно, возможность избежать наказания - дополнительный стимул для других заниматься поиском ренты, а значит, может возникнуть неэффективное (плохое) институциональное равновесие.Плохое равновесие – устойчивое равновесие при большом объеме инвестиций в поиск ренты, а значит, остановка экономического развития и консервация экономической системы на низком уровне развития.
* Рентоориентированное поведение тормозит инновации, так как агентам необходимы расходы для получения разрешений у коррумпированной государственной власти.
* При рентоориентированном поведении агентов плохо специфицированы и защищены права собственности, что тормозит инвестиции, особенно долгосрочные. Поэтому дороже обойдется кредит для осуществления инвестиций.

Успешность поиска ренты – прерогатива влиятельных распределительных коалиций. Влиятельность данных групп определяется следующими параметрами: размерами, количеством ресурсов, происхождением, распределением переговорной силы внутри коалиции и от принятых неформальных правил в коалиции.

Таким образом, успех стратегий, направленных на создание формальных правил, перераспределяющих богатство в пользу тех, кто финансирует эти правила, неблагоприятно отражается на общественном благосостоянии.

Логично было бы предположить, что ограничение монопольной власти правителя значительно повысит эффективность деятельности государства, однако, как показывает практика, и автократия, и демократия в чистом виде не осуществимы.

Ограниченность демократичного общества связана с проблемой безбилетника, которая выражается в рациональной неосведомленности индивидов в вопросах политики. У избирателей, фактически, отсутствуют достаточные стимулы тратить свое время и силы на изучение предвыборных программ кандидатов, на сбор и обработку иной политической информации, поскольку вероятность того, что один–единственный голос самого обычного избирателя способен, например, как-то повлиять на конечный исход голосования, очень близка к нулевой. Таким образом, избиратели проявляют рациональную неосведомленность в политике, что приводит к информационной асимметрии между обществом (принципалом) и государственной властью и чиновниками (агентами), которые получают возможность преследовать собственные интересы, не совпадающие с интересами принципала.

И для авторитарной власти и для демократичной власти существуют риски появления коррупции.

Коррупция – это извлечение государственными чиновниками (агентами) частных доходов из государственной собственности (собственности принципала).

Чиновники разных уровней исполнительной власти очень часто имеют возможность так или иначе влиять на аллокацию ресурсов. Во многих случаях чиновники могут использовать ее не для увеличения благосостояния государства, а для максимизации собственного богатства.

В литературе подчеркивается, что существуют лишь частичные формы решения проблемы коррупции в государственном аппарате:

* дополнительные инвестиции в мониторинг, увеличивающие вероятность наказания чиновника и сокращающие его стимулы к оппортунистическому поведению;
* ужесточение наказания;
* разработка системы настройки стимулов;
* частичная передача прав принятия решений подданным (развитие института голосования).

Правитель может быть сам заинтересован в перераспределении власти в пользу отдельных групп своих агентов в результате развитияинституциональной коррупции.

Институциональная коррупция – сращивание административной коррупции с политической, которая становится возможной потому, что центральная власть не в состоянии самостоятельно полноценно контролировать все сферы экономической жизни.

М.Олсон и М.Макгир исследуют достаточно противоречивые факторы, влияющие на оптимальный размер «команды оседлого бандита».С одной стороны, рост численности группировки увеличивает ее преимущества в осуществлении насилия; с другой стороны, увеличение числа членов «команды» оседлого бандита увеличивает для него издержки мониторинга, чтобы избежать «дворцовых переворотов». В условиях увеличения численности «группы поддержки» правителя у последнего сокращается и стимул, и возможности к проведению мониторинга.

Оптимальное количество подданных, которое может эффективно контролировать правитель – «оседлый бандит», определяется его потенциалом насилия, который, в свою очередь, зависит и от числа «членов команды» правителя.

Если число подданных превышает оптимум, у оседлого бандита появляются стимулы к тому, чтобы передать контроль над частью подданных другой организации, также обладающей сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, но потенциал насилия которой меньше, чем у самого оседлого бандита. Происходит процесс институционализации коррупции, когда на откуп отдаются отдельные сферы предпринимательской деятельности и отдельные виды экономической активности индивидов. Так как зачастую эти сферы пересекаются, а вся система перераспределения доходов в пользу чиновников поддерживаются с помощью неформальных контрактов, практически повсеместно возникают ситуации, когда предприниматель вынужден, так или иначе, делиться своими доходами не с одной, а несколькими чиновничьими группировками. Все это негативно влияет на экономическую активность индивидов.

Выделяют два типа институциональной коррупции:

* институциональная коррупция, предполагающая нарушение формальных правил;
* институциональная коррупция, не предполагающая нарушение формальных правил.

Институциональная коррупция, предполагающая нарушение формальных правил, - эффективный механизм обеспечения лояльности чиновников к политической власти. С одной стороны, коррупционные доходы могут быть высоки, намного выше официальной зарплаты.С другой стороны, нарушение чиновниками формальных предписаний упрощает их наказание в случае недостаточной лояльности. Возможность нарушения формальных правил возникает тогда, когда они неконкретны и могут трактоваться двусмысленно. Не исключено, что создаваемые самими чиновниками формальные правила, умышленно формулируются расплывчато. В таких условиях выполнение данных правил связано с запретительно-высокими издержками, что приводит к тому, что предприниматели вынуждены давать взятки чиновникам, что значительно сокращает время бюрократической волокиты.

Институциональная коррупция, не сопровождающаяся нарушением формальных правил, предполагает вполне законное перераспределение средств в пользу тех или иных чиновничьих структур.

Таким образом, основной причиной коррупционных проявлений и любой внелегальной деятельности являются высокие трансакционные издержки, связанные с действием в рамках закона.

Как уже упоминалось выше, ограничением для монопольной власти правителя могут быть конкуренты как внутри страны, так и за рубежом.Основным конкурентом государственной власти внутри страны, а именно, структурой, претендующей на выполнение части функций исполнительной власти и присвоение ее доходов, является организованная преступность. Ею выполняются такие основные функции как спецификация и защита прав собственности и обеспечение выполнения контрактов в нелегальной сфере, а также содействие монополизации рынков и создание барьеров входа в данный сектор.

Основными факторами появления организованной преступности, называемыми в учебной литературе, являются:

* + 1. Недостаточные государственные инвестиции в военные технологии открывают возможности для развития и появления альтернативных структур, обладающих преимуществами в осуществлении насилия;
    2. Запрет государством тех или иных видов коммерческой деятельности, что приводит к тому, что организованная преступность берет на себя формирование специализации и защиту прав собственности в теневом секторе;
    3. Переход из легальной сферы в нелегальную сферу, связан с высокими трансакционными издержками при легальной форме реализации отдельных видов предпринимательской деятельности.

За рубежом конкурентами правителя могут являться правительства других государств, которые могут оказывать влияние на монопольную власть правителя не только путем военного, политического и экономического давления, но и опосредовано: через эмиграцию, отток капитала из страны и т.п.

**Задания для самостоятельной работы:**

Подготовьте письменные ответы на следующие вопросы:

1. Охарактеризуйте властные отношения, возникающие между индивидом и государством.

2. В чем заключаются «провалы государства»?

3. Что такое общественное благо? Каковы его характерные черты?

4. Что такое распределительная демократия?

5. Что следует понимать под социальным контрактом?

6. Является ли доверие граждан страны к институтам общественным благом?

7. Проанализируйте доходную и расходную части бюджета страны за последний год. Какие выводы можно сделать?

***Реферат:***

1. Проблемы коррупции: юридические и экономические аспекты.

2. Какие условия необходимы для существования контрактного государства в Казахстане?

**РАЗДЕЛ 9. ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

* 1. **Развитие теории институциональных изменений**

Стабильность сложившейся институциональной структуры общества является необходимым условием для экономического роста, так как позволяет реализовать сложные виды трансакций между экономическими агентами, сопровождая их соответсвующим комплексом формальных и неформальных правил. Иерархическая организация формальных правил, в которой каждый более высокий уровень сложнее и дороже изменить, чем предшествующий ему более низкий уровень, обеспечивает необходимую стабильность институтов. Неформальные правила еще более устойчивы, поскольку они становятся частью обыденного поведения экономических агентов. Между тем, как показывает практика, институты подвержены изменениям под влиянием самых разнообразных факторов.

Существует множество подходов к объяснению причин и источников институциональных изменений. Согласно Т. Веблену причина институциональных модификаций связана со склонностью человека к «праздному любопытству» - бессмысленной творческой деятельности и экспериментированию, которая является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. Таким образом, «праздное любопытство», создавая новые стереотипы мышления, способствует появлению новых институтов, вступающих в конфликт с другими институтами, сложившимися в ранние исторические и культурные эпохи. Й.А.Шумпетер полагает, что факторами институционального развития является инновационное поведение предпринимателей и вытекающие отсюда технологические изменения. Действия инноватора, направленные на поиск прибыли, приводят к созданию нового и разрушению старого. По Й.Шумпетеру рыночной конкуренции подвержены не только цены и качество товаров и услуг, но и инновации.

С точки зрения Дж. Коммонса институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или законотворческой деятельности. К. Менгер считает, что институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих свои собственные цели. Такие институты как закон, деньги, язык, рынки, государство, процентная ставка – это стихийный результат общественного развития. Процесс возникновения и развития этих институтов происходит эволюционно, методом проб и ошибок. Другим представителем эволюционного подхода считают Л.фон Хайека, который полагает, что «институциональные изменения осуществляются в процессе социокультурной эволюции, выступающей как продолжение эволюции биологической. Рынок институтов также производит отбор самых эффективных институтов (общих правил поведения). В институциональной конкуренции побеждают те институты, которые обеспечивают более высокий жизненный уровень большему числу людей».

Согласно взглядам Д. Норта «революционные изменения становятся результатом формирования неразрешимой ситуации, возникающей вследствие отсутствия опосредующих институтов, которые могли бы позволить конфликтующим сторонам достигнуть компромисса и получить какие-то выгоды от потенциальных обменов». Д.Норт выделил следующие основные источники институциональных изменений:

* изменения в относительных ценах;
* технологические инновации;
* изменения во вкусах и предпочтениях людей.

По мнению Д.Норта результаты институциональных изменений, как правило, носят перераспределительный характер. В одних случаях институциональные изменения приводят к повышению эффективности, тогда какая-то общественная группа выигрывает, и никто при этом не проигрывает. В иных случаях, выигрыш одной стороны сопровождается потерями для другой группы или, более радикальный вариант, происходит снижение экономической эффективности. Последний вариант характерен для ситуаций, закрепляющих рентоориентированное поведение экономических агентов.

* 1. **Институциональные изменения: понятие, типология, траектория.**

С целью определения содержания институциональных изменений воспользуемся формулой правила, состоящего из таких элементов, какописание условий, в которых индивид обязан следовать образцу; характеристика адресата нормы; описание образца действий; описание санкций (наказаний, которые будут применены к нарушителю правил и поощрений для индивидов, следующих образцу); описание субъекта санкций – гаранта нормы. Очевидно, что при изменении одного из компонентов, произойдет и изменение условий, в которых должен действовать экономический агент. Изменения в правилах влекут за собой изменения и в институтах.

Если говорить о типологии институциональных изменений, Д.Норт подразделяет их на **дискретные** и **инкрементные.**Под дискретными изменениями он понимает радикальные изменения в формальных правилах, которые происходят в результате завоеваний и революций. Инкрементные изменения предусматривают эволюционный путь в развитии контрактных отношений.

В зависимости от степени подготовленности в экономической литературе выделяют:

* спонтанные институциональные трансформации, которые возникают и осуществляются без предварительного обдуманного и подготовленного плана. Такая ситуация может приводить систему к затягиванию создания эффективных институтов, вследствие оппортунистического поведения некоторых участников институционального строительства;
* целенаправленные институциональные изменения, которые возникают и осуществляются в соответствии с неким разработанным планом.

Иногда на практике встречается смешанный тип институциональных изменений, когда само новое правило появляется стихийно, а его распространение осуществляется целенаправленно.

Также в литературе встречаются следующие типологии институциональных изменений:

* по количеству сторон, оказывающих влияние на институциональные изменения их можно разделить на:односторонние институциональные изменения (происходящие из-за невозможности другой стороны участвовать в принятии решений);двусторонние институциональные изменения;многосторонние институциональные изменения.
* по степени новизны их можно разделить на: первичные институциональные изменения, предполагающие внедрение новых, не существовавших ранее институтов;последующие институциональные изменения, уже существующих институтов.
* по источнику происхождения изменений:импортируемые институциональные изменения; культивируемые институциональные изменения.

Сигналами к изменению в функционировании всей институциональной системы могут являться такие факторы как:

- низкое качество институтов, негативно влияющее на внутреннюю экономическую и социально-политическую стабильность, а также международную конкурентоспособность страны;

- невосприимчивость института к изменившимся неформальным правилам внутри государства;

- невосприимчивость института к изменившимся внешним условиям (например, преобразованиям в институциональной структуре сопредельных стран, стран-партнеров, международного сообщества).

Под траекторией институциональных изменений понимается последовательность изменений, которые претерпевает некоторый базовый институт. Например, последовательное изменениенекоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок, или постепенное изменение какого-то обычая.

* 1. **Механизмы институциональных изменений**

Когда в литературе говорят о механизмах институциональных изменений, то, как правило, затрагивают такие понятия как:

- зависимость от траектории предшествующего развития;

-эффект блокировки;

- рынок институтов;

- институциональное равновесие.

Суть зависимости институциональных изменений от траектории предшествующего развития отражает осуществимость трансформации институтов только в определенных условиях, сформированных ранее. Данный термин был впервые введен Полом Дэвидом и Брайаном Артуром для характеристики особенностей изменений в производственных технологиях. Применительно к институциональной структуре, то согласно точке зрения Марка Ро, можно говорить о слабой, средней и сильной степенях зависимости институциональных изменений от траектории развития.

Слабая форма имеет место, когда один институциональный результат был бы не хуже альтернативного, то есть выбранный институт приносит тот же эффект, что и институт, от которого отказались.

Средняя форма имеет место, когда выбранный путь оказался неэффективен из-за ограниченной рациональности индивидов, но инвестиции в связи с выбранным вариантом уже осуществлены, поэтому перестраивать систему невыгодно.

Сильная форма возникает тогда, когда существуют значительные издержки в сферах доступа к информации, общественного выбора и политических рынков, которые мешают выбрать новый путь. При данной форме зависимости, как полагают экономисты, неэффективный институциональный результат можно исправить.

Если обратить внимание на конкретных выгодополучателей от сохранения старых правил и располагающих благодаря ним экономическими и политическими возможностями, то можно наблюдать такое явление как эффект блокировки.

**Эффект блокировки** заключается в создании препятствий изменению правил организациями, получающими распределительные выгоды от использования действующих правил. Эффект блокировки может проявляться разнообразно: от идеологических обоснований недопустимости изменений, до прямого подкупа законодателей и руководителей, в чьей компетенции находится реализация институционального изменения.

Фактически принятие законодателем того или иного эффективного закона не означает, что он автоматически начнет исполняться адресатами.

Говоря о механизмах институциональных изменений, в литературе часто используют понятия «конкуренция институтов» и «рынок институтов». **Конкуренция институтов** – это конкуренция между правилами, предлагающими несовпадающие способы действий индивидов в одних и тех же ситуациях. Одной из теоретических моделей конкуренции институтов является рынок институтов. Светозар Пейович дает следующее определение данному понятию: **«Рынок институтов** – это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения».

Отправной точкой всякого институционального изменения, согласно Д.Норту, является институциональное равновесие.

**Институциональное равновесие** – это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

Понятие институционального равновесия может трактоваться и как локальное, относящееся к ограниченной группе индивидов и правил, и как глобальное, распространяющееся на всю экономику в целом.

Большинство современных ученых-институционалистовразделяют две основные технологии институционального строительства: 1) выращивание собственных институтов; 2) заимствование (трансплантация, импорт) институтов из других государств, предполагающая копирование передовых институтов тех стран, где они выработаны и уже эффективно функционируют. В.Л.Тамбовцев выделяет «три механизма осуществления институциональных изменений - заимствование, спонтанное изобретение, сознательное проектирование».

Каждый механизм представлен различными вариантами институционального становления и развития:

- заимствование (государственный импорт институтов → естественная диффузия заимствования);

- спонтанное изобретение (легализация непреднамеренных изменений → самопроизвольное становление института);

- сознательное проектирование (законотворчество → спонтанное поведение экономических объектов).

Перспективная траектория институциональных изменений, по мнению В.М.Полтеровича, должна следовать следующим принципам:

1) учет масштабов отклонений параметров исходной институциональной системы от планируемой;

2) согласованность с ресурсными ограничениями;

3) согласованность с технологическими ограничениями;

4) учет особенностей общественной культуры и уровень развитости человеческого капитала;

5) учет возможностей и политической воли при принятии решений о проведении реформ и отказа от них;

6) учет статической и динамической взаимодополняемости институтов, предусматривающей разумную последовательность институциональных изменений;

7) обеспечение послабления ресурсных, технологических и институциональных барьеров и ограничений вдоль институциональной траектории;

8) проведение эффективных мер по подавлению несправедливой перераспределительной деятельности;

9) формирование в обществе институциональных ожиданий, стимулирующих движение вдоль институциональной траектории;

10) учет на каждом шаге, по крайней мере, частичной компенсации потерь некоторым группам экономических агентов, которые могли бы проиграть вследствие институциональных изменений;

11) сочетание институциональных преобразований и государственной политики стимулирования экономического развития.

Эти принципы формируют основную идею его работ о необходимости взращивания институтов через создание их промежуточных видов. Он предлагает ис­пользовать следующие основные типы стратегий внедрения институтов, имеющих наибольший шанс приживания:

1. Стратегия институционального экспери­мента, когда опреде­ленный институт проходит проверку на со­вместимость с другими институтами в назначенном регионе страны или с определенной группой лиц.

2. Стратегия выращивания института, имеющейся в незрелой форме в стране или имевшейся в недавнем прошлом за рубежом.

3. Стратегия построения цепочки промежуточных институтов. Этот тип страте­гии позволяет совместить преимущества стратегии выращи­вания и стратегии экспериментирования, направлен на управление процессом создания институтов.

**Задания для самостоятельной работы:**

Подготовить письменные ответы на следующие вопросы:

1. Как выявляются изменения институтов?
2. Почему институциональные изменения не всегда соответствуют критерию эффективности?
3. Как определить эффективность произошедших институциональных изменений?
4. Какие механизмы присущи институциональным изменениям в Казахстане? Почему?
5. Что понимают под «институциональным равновесием»?
6. Законспектируйте основные пункты схемы институциональных изменений по Д. Норту.
7. Какую роль должно играть государство в институциональных изменениях?

***Рефераты:***

1. Связь между политическим типом государства и траекторией институциональных изменений.

2.Теория эксплуатации с точки зрения институциональной экономики.

3. Институциональный взгляд на происхождение денег в экономике

**РАЗДЕЛ 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА**

**1. Институты права с точки зрения экономической теории**

Базовой предпосылкой для использования экономического подхода к исследованию правовых феноменов служит допущение, что люди, действующие в рамках правовой системы, совершают действия, максимизирующие их функции полезности, то есть ведут себя как рациональные максимизаторы.Отличается лишь характер (содержание) благ и цен. Например, в качестве блага для правонарушителя может быть преступление, а цена может выражаться в сроке тюремного заключения. Тогда увеличение ожидаемых издержек наказания за преступление, его сроки, строгость и вероятность его наложения приводят к сокращению числа преступлений. Таким образом, возрастающая цена за получение блага приводит к снижению спроса на него.

Экономический анализ позволяет давать экономические объяснения не только отдельным нормативным актам и принципам, но и феномену права. В известной уже нам теореме Р.Коуза сформулирован общий подход к интерпретации любой юридической системы. По мнению Р.Коуза, причинойсуществования правовой системы является неравенство нулю трансакционных издержек. Положительные трансакционные издержки, препятствующие ведению переговоров и заключению обоюдовыгодной сделки, приводит к тому, что правила становятся значимыми. Роль суда, с экономической точки зрения, равная замена отсутствующего рынка с нулевыми трансакционными издержками.

Таким образом, любое юридическое правило, начиная с детально проработанных систем нормативных актов и кончая простейшими правилами обычного права, необходимо рассматривать как механизм, призванный решать проблему минимизации трансакционных издержек и, соответственно, общеэкономическую проблему эффективного использования ограниченных ресурсов.

Для институционального анализа используются такие юридические термины как общее право и кодифицированное право. **Общее право** – фактический результат функции судов на основе анализа конкретных случаев (прецедентное право).**Кодифицированное право** – правила, разработанные и принятые законодателем (законодательными органами государства) – парламентом и т.д. В данном случае суды лишь применяют законы.

С экономической точки зрения, общее право состоит из трех частей:

* законодательство о собственности (создание и определение прав собственности на исключительном объеме сегмента ценных ресурсов);
* контрактное право, связанное с облегчением добровольного перемещения прав собственности в руки тех, кто их ценит выше;
* законодательство о неумышленном причинении ущерба, связанное с защитой прав собственности.

Соответственно, экономический анализ общего права – это, прежде всего, исследование судебных дел, в то время как экономический анализ кодифицированного права – прежде всего, изучение законов, принятых государством.

Особое значение для развития экономического анализа права имели труды таких ученых, как Г.Калабрези, Х.Демсец, Г.Беккер, Р.Познер. Их исследования позволили провести некоторые различиямежду экономическим и юридическим подходами в анализе права. Если центральное место в экономическом анализе занимает типичный, любой агент, то в юридическом подходе «норма» вырастает из разбора конкретных действий конкретных индивидов, обратившихся к конкретному судье.Экономический агент ограниченно рационален, а субъект юридического спроса – подвержен эмоциям, аффективен.Экономический подход к принятию решений нацелен на учет будущих последствий этого решения, тогда как для юридического подхода свойственно сосредоточение на непосредственном деле, разбираемом в судебном заседании. Таким образом,

экономическому стилю мышления свойственна альтернативность, стремление к сопоставлению различных вариантов достижения целей, сравнению издержек и результатов. Поэтому закон не воспринимается как «объективная реальность», а скорее как один из возможных альтернативных путей достижения определенных целей. Соответственно, он должен оцениваться с точки зрения эффективности реализации цели.

Особое значение для экономического подхода имеет то, что в сфере имущественных и контрактных отношений каждый конфликт сопряжен с тем или иным ожидаемым или понесенным ущербом. Поэтому основная социальная функция ответственности за неумышленное причинение вреда с точки зрения экономического анализа права – это обеспечение стимулов для предотвращения нанесения ущерба.

Различают два типа правил ответственности, которыми руководствуются суды, вынося решения при рассматривании дел о неумышленном причинении вреда:

- **правило строгой ответственности**, согласно которому виновник должен всегда оплачивать тот ущерб, который возник в результате вызванного им несчастного случая.

- **правило небрежности,** согласно которомувиновник оплачивает ущерб только в случае проявления им небрежности, то есть предпринятые им меры предосторожности были недостаточными согласно определенным стандартам. В судебной практике главенствующим является правило небрежности в его различных вариантах.Правило строгой ответственности применяют только в несчастных случаях, связанных с особо опасной деятельностью.

В институциональной экономике для ясной демонстрации механизмов создания стимулов к принятию индивидом должных мер предосторожности рассматривают базовую модель «одностороннего несчастного случая», а также двустронние несчастные случаи, несчастные случаи с учетом масштабов деятельности виновника, а также смешанные модели.

2. **Экономический анализ уголовного права.**

В работе Гэри Беккера «Преступление и наказание: экономический подход» (1968 г.) использует подход, который «следует принципам традиционного для экономического анализа выбора и предполагает, что человек совершает преступление только в том случае, если ожидаемая полезность от этого действия превышает полезность, которую он мог бы получить, используя свое время и силы иным образом».

Опираясь на различное отношение индивидов к риску, Г.Беккер объясняет больший сдерживающий эффект увеличения вероятности разоблачения по сравнению с увеличением тяжести наказания. Для не склонных к риску индивидов большим сдерживающим эффектом обладает увеличение тяжести наказания, для склонных к риску – наоборот, увеличение вероятности его реального наступления. ПоГ. Беккеру, преступники, как правило, склонные к риску индивиды, то увеличение на 1% вероятности наказания будет в большей степени способствовать сокращению уровня преступности в обществе, чем увеличение на 1% его тяжести. Однако данный вывод не выполняется для несклонных к риску индивидов.

Также важнейшими факторами, влияющими на количество преступлений, являются уровень дохода преступника при нарушении закона и уровень альтернативного дохода, который мог бы получить индивид, если бы он занимался легальной деятельностью.

Модель преступного поведения по Г. Бекеру в литературе дополняется еще и параметром дохода индивида от легальных видов деятельности, которые утрачиваются им, если он совершит преступление и будет разоблачен, а также параметром длительности совершаемого преступления во времени (модель экономиста-криминолога Айзека Эрлиха). Исследователями также выделяются и другие факторы, которые оказывают влияние на склонность индивидов к преступлению:

* величины доходов от деятельности в легальных и нелегальных сферах;
* величина разрыва в доходах бедных и богатых;
* уровень безработицы в обществе;
* уровень образования индивида: чем выше образование, тем выше его ожидаемый доход в легальной сфере, и выше моральные издержки от преступления;
* размер населенного пункта: в мегаполисах выше преступность, так как здесь более высокие денежные доходы от преступления, меньше вероятность задержания, менее тесные социальные связи между жителями, а потому они притягивают преступноориентированных индивидов.

Помимо перечисленных факторов социологами отмечается еще и фактор дифференцированной связи. Согласно мнению Эдвина Сазерленда «Гипотеза дифференцированной связи заключается в том, что склонность к криминальному поведению появляется при взаимодействии с теми, кто находит такое поведение заслуживающим одобрения, и при ограниченности контактов с теми, кто осуждает такое поведение; человек в соответствующей ситуации будет склонен к нарушению закона, если и только если благоприятное отношение окружающих к криминальному поведению перевесит осуждающее отношение к нему».

**3. Экономический анализ предупреждения правонарушений**

Распространив неоклассический анализ на сферу преступлений, Г.Беккер рассматривает взаимодействие преступников, их потенциальных жертв и государственных правоохранительных органов как обычное рыночное взаимодействие. Поведение преступников – предложение преступлений. Поведение законопослушных граждан – спрос на них, который рассчитывается как обратная величина показателю спроса на товары и услуги, предназначенные для частного предотвращения преступлений и частной защиты от них (например, охранные сигнализации, затраты на телохранителей и т.д.) Приобретая такие товары, покупатель ориентируется на два критерия: вероятность стать жертвой преступления и ожидаемый ущерб от него. Функции же государства подобны его действиям на других рынках – оно облагает производителей (преступников) налогом.

В своих исследованиях Г. Беккер, первый из экономистов, решил задачу по оптимизации общественных расходов на борьбу с преступностью. При расчете функции общественных издержек им учитывались следующие показатели:

- количество преступлений;

- общественные издержки от совершенных преступлений;

- расходы общества на борьбу с преступностью;

- средняя вероятность раскрытия преступления (отношение числа раскрытых преступлений к общему числу преступлений);

- средние издержки наказания для преступника;

- коэффициент, отражающий во сколько раз издержки наказания для общества выше тех издержек, которые несет в связи с наказанием преступник;

- совокупные издержки, связанные с наказанием преступника;

- функция зависимости общественных расходов на поимку и разоблачение преступников от числа совершенных преступлений и уровня раскрываемости;

- зависимость общественных потерь от преступности от числа совершенных преступлений.

Решив уравнение, учитывающее все перечисленные параметры. Г.Беккер, следующие выводы:

* Уровень преступности сильнее реагирует на изменение ожидаемой вероятности наказания, чем на изменение его тяжести; следовательно, руководствуясь критерием минимизации общественных потерь от преступности, целесообразно усиливать тяжесть наказания только до того уровня, при котором предельный эффект от усиления тяжести сравняется с предельным эффектом от увеличения вероятности наказания.
* Наиболее общественно эффективным средством наказания преступников являются штрафы, так как они обладают рядом преимуществ перед другими формами наказаний: они экономят ресурсы, одновременно компенсируют обществу нанесенный ему ущерб и наказывают преступников, а также упрощают определение оптимальных тяжести и вероятности наказаний.

В литературе продолжается дискуссия по поводу сделанных Г.Беккером выводов, а также предпринимаются попытки распространить его подход для определения экономической эффективности других форм наказания за преступления: изоляции преступника, егореабилитации и перевоспитания, а также смертной казни.

**Задания для самостоятельной работы:**

Подготовить письменные ответы на следующие вопросы:

1. Каковы экономические аргументы в пользу государственного принуждения к исполнению законов?

2. Сформулируйте основные положения базовой модели исполнения законов.

3. Как ошибки контроля исполнения законов влияют на сдерживание правонарушений?

4. Каковы основные типы анализа экономической эффективности нормативных актов?

5. Какие издержки можно выделить в процессе осуществления юридической нормы?

6. Что такое издержки идентификации факта нарушения нормы?

7. Что такое издержки выбора и применения санкций?

***Рефераты:***

1.Соотношение частных и общественных издержек судебного процесса.

2. Как группы специальных интересов влияют на эффективность закона?

**ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

* 1. Институциональная экономика – это…

А) наука о развитии образования в обществе;

В) направление экономической теории, исследующее закономерности становления и развития институтов;

С) раздел социологии, изучающий поведение людей в экономике;

Д) раздел психологии, изучающий поведение людей в экономике;

Е) наука об экономическом поведении людей;

* 1. «Институты» с точки зрения институциональной экономики:

А) высшие учебные заведения;

В) правила, которым обязаны следовать люди;

С) правила, регламентирующие экономическую деятельность людей и предусматривающие механизмы принуждения;

Д) правила и организации, регламентирующие экономическую деятельность людей и предусматривающие механизмы принуждения;

Е) правила, закрепленные в сознании индивидов.

* 1. «Институты» с точки зрения институциональной экономики:

А) социально признанные нормативно-ценностные системы;

В) эталоны социального поведения;

С) формы организации социальных связей людей;

Д) функциональные органы управления и регулирования, обеспечивающие кодификацию социальных норм и контроль над их соблюдением

Е) А+В+С+Д

* 1. Кого принято считать «родоначальником» институционально-социологического направления:

А) Джона Кейнса

В) Карла Маркса

С) Торстейна Веблена

Д) Рональда Коуза

Е) Адама Смита

* 1. Какая из перечисленных методологических установок относится к институциональной экономике:

А) Индивиды осуществляют выбор рационально, максимизируя полезность;

В) Права собственности остаются четкими и неизменными;

С) Экономические агенты не могут обладать всей полнотой информации в силу объективных причин, поэтому их поведение ограниченно рациональное;

Д) Информация для экономических агентов является совершенно доступной и полной;

Е) Обмен между агентами осуществляется без издержек.

6. Каковы принципиальные различия между «старой» и «новой» институциональными школами?

А) Между ними нет принципиальных различий.

В) Одна из них является продолжением бихевиоризма

С) Разные предметы исследования при общих методологических подходах

Д) Две разнонаправленные школы по отношению к использованию методологии неоклассики

Е) Обе школы по-разному развивают кейнсианство

7. Знаменитое произведение «Теория праздного класса» написана:

А) Джоном Кейнсом

В) Карлом Марксом

С) Торстейном Вебленом

Д) Рональдом Коузом

Е) Адамом Смитом

8. Какое из современных направлений экономической теории предполагает полную рациональность поведения экономического агента?

А) неоклассическая

В) марксистская

С) неокейнсианская

Д) институциональная

Е) бихевиоризм

9. Неоинституционализм и институциональная экономика – это…

А) одно и то же теоретическое направление

В) два теоретических направления по-разному использующих методологию неоклассики

С) теории, которые имеют лишь общие теоретические подходы

Д) теории, развивающие бихевиоризм

Е) теории, развивающие кейнсианство

1. Институциональная экономика является

А) наукой о собственности и контрактах

В) современным течением неолиберализма

С) частью экономической теории, изучающей влияние институтов на развитие экономики

Д) продолжением ученья К. Маркса

Е) основной концепцией некейнсианства

1. Кем впервые в 1918 году было использовано понятие «институт»?

А) Уолтоном Гамильтоном

В) Владимиром Лениным

С) Джоном Кейнсом

Д) Карлом Марксом

Е) Джоном Миллем

12. Основная идея современной институциональной экономики:

А) необходима полная национализация экономики

В) необходима свобода рыночной конкуренции без вмешательства государства

С) необходима социалистическая революция

Д) необходимо регулировать денежную массу в национальной экономике

Е) необходимо создание жестких правовых рамок, стимулирующих развитие рыночных отношений и контролирующих их соблюдение

13. Какое из перечисленных теоретических направлений выходит за рамки исследования институциональной экономики?

А) теория контрактов и организационных соглашений

В) теория трансакционных издержек

С) теория занятости, процента и денег

Д) теория экономического поведения агентов

Е) теория прав собственности

14. Представители какого направления в институционализме подвергли критике «жесткое ядро» неоклассики?

А) монетаризма

В) институциональной экономики

С) неоинституционализма

Д) кейнсианства

Е) марксизма

1. История институциональной теории начинается с:

А) К. Менгера, А. Маршалла

В) К. Маркса, Ф. Энегельса, В. Ленина

С) Т. Веблена, К. Митчэлла, Д. Коммонса

Д) Д. Кейнса

Е) В. Парето, О. Курно

16. Кто является автором знаменитой работы «Природа фирмы»?

А) Т. Веблен

В) К. Маркс

С) Дж. Коммонс

Д) Р. Коуз

Е) Д. Норт

17. В переводе с английского языка «toinstitute» означает:

А) обучать

В) преподавать

С) учреждать, устанавливать

Д) диктовать

Е) распоряжаться

18. Принуждение к выполнению правил осуществляется:

А) через внутренние самоограничения субъекта в силу его убеждений

В) через механизмы неформальных соглашений и договоренностей

С) путем применения государственного насилия

Д) путем применения силового воздействия

Е) А+В+С

19. Логическая структура правила (нормы) состоит из:

А) описания условий, в которых индивид обязан следовать образцу и описания санкций

В) описания образца действий и описания санкций

С) описания субъекта санкций и описания образца действия

Д) описания условий, в которых индивид обязан следовать образцу,характеристики адресата нормы; описания образца действий, описания санкций и описания субъекта санкций.

Е) А+В

20. В институциональной экономике в зависимости от степени обязательности исполнения выделяют правила:

А) открытые и закрытые

В) государственные и общественные

С) познавательные и практические

Д) исполнимые и неисполнимые

Е) формальные и неформальные

21. Что такое «правила» в институциональной теории?

А) внутренние самоограничения субъекта

В) контракты

С) ограничения некоторых прав субъекта

Д) образец поведения, определяющий виды действий индивидов при взаимодействии с другими людьми в той или иной ситуации

Е) механизмы неформальных соглашений

22. Правила, существующие в памяти участников разных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение, называются:

А) формальными

В) неформальными

С) официальными

Д) общественными

Е) дисциплинарными

23. Правила, существующие в форме официальных текстов, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции, называют:

А) формальными

В) неформальными

С) официальными

Д) общественными

Е) дисциплинарными

24. Институциональная среда представляет собой:

А) политическую ситуацию в стране

В) социально-экономические условия и нормативные акты

С) условия производства и правила поведения

Д) правовое поле деятельности

Е) совокупность социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющие рамки поведения людей.

25. В структуру институциональной среды включают:

А) социальные и экономические правила

В) политические и экономические правила

С) юридические законы

Д) надконституционные правила, конституционные правила и экономические правила

Е) конституционные и экономические правила

1. Трудноизменяемые неформальные правила, имеющие глубокие исторические корни и перешедшие в разряд стереотипов поведения больших групп населения, называются:

А) конституционными правилами

В) социальными правилами

С) общественными правилами

Д) социально-экономическими правилами

Е) надконституционными правилами

27. Правила, устанавливающие иерархическую структуру государства, формирующие государственные органы власти и определяющие форму их контроля со стороны общества, называются:

А) конституционными правилами

В) юридическими законами

С) общественными правилами

Д) социально-экономическими правилами

Е) надконституционными правилами

28. Правила, определяющие формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которых экономические агенты формируют институциональные соглашения и принимают решения об использовании ресурсов, называются:

А) конституционными правилами

В) экономическими правилами

С) общественными правилами

Д) социально-экономическими правилами

Е) надконституционными правилами

29. Налоговый кодекс Республики Казахстан относится к:

А) конституционным правилам

В) экономическим правилам

С) общественным правилам

Д) социально-экономическим правилам

Е) надконституционным правилам

30. Договоренности между индивидами и группами, определяющие способы их кооперации и конкуренции, это:

А) институты

В) экономические правила

С) общественные правила

Д) институциональные соглашения

Е) конституционное правило

31.Какова основная цель создания институтов:

А) для создания групп по интересам и специализации

В) для лоббирования свих интересов

С) для поддержания порядка и сокращения неопределенности обмена

Д) для получения монопольного доступа к редким ресурсам

Е) для увеличения масштабов производства

32. Кому из авторов принадлежит следующее определение «Институты – господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки»?

А) Дугласу Норту

В) Карлу Марксу

С) Торстейну Веблену

Д) Рональду Коузу

Е) Уэсли Митчеллу

33. Как называется функция институтов, обеспечивающая движение ресурсов по жестко определенным правилам?

А) стимулирующая

В) координационная

С) распределительная

Д) контролирующая

Е) социальная

34. Как называется функция институтов, снижающая уровень неопределенности и увеличивающая уровень информированности экономических агентов?

А) стимулирующая

В) координационная

С) распределительная

Д) контролирующая

Е) социальная

35. Посредством каких мер, с точки зрения институциональной экономики, возможно совершенствование рыночного хозяйства?

А) через совершенствование налогового механизма

В) через свободу рыночной конкуренции без вмешательства государства

С) через тотальное огосударствление

Д) посредством регулирования денежной массы в национальной экономике

Е) посредством создания жестких правовых рамок, стимулирующих развитие рыночных отношений и контролирующих их соблюдение

36. Поведенческая экономическая теория, основанная Гербертом Саймоном:

А) бихевиоризм

В) монетаризм

С) маржинализм

Д) неоклассицизм

Е) теория игр

37. Экономическое поведение агентов в неоклассической теории характеризуется как:

А) полное рациональное

В) ограниченно рациональное

С) органически рациональное

Д) иррациональное

Е) оппортунистическое

38. Недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки, нацеленное на преследование собственного интереса в ущерб партнеру:

А) полное рациональное

В) ограниченно рациональное

С) органически рациональное

Д) иррациональное

Е) оппортунистическое

39. Формами проявления оппортунистического поведения являются:

А) вымогательство

В) отлынивание

С) рентоориентированное поведение

Д) сокрытие релевантной информации

Е) А+В+С+Д

40. Форма оппортунистического поведения, проявляющаяся в борьбе за получение монопольных прав от государства на осуществление определенного вида деятельности:

А) вымогательство

В) отлынивание

С) рентоориентированное поведение

Д) сокрытие релевантной информации

Е) А+В+С+Д

41. Согласно классификации Г. Беккера, как называется ресурс (актив), который может представлять интерес для множества производителей:

А) производительный

В) технологический

С) общий

Д) специфический

Е) эксклюзивный

42. Согласно классификации Г. Беккера, как называется ресурс (актив), который может найти применение только у данного конкретного производителя:

А) производительный

В) технологический

С) общий

Д) специфический

Е) исчерпаемый

43. О. Уильямсон выделял общность или специфичность следующих активов:

А) физических производственных активов и человеческого капитала

В) территориального месторасположения актива;

С) предназначенность для данного потребителя

Д) физических производственных активов, человеческого капитала, территориального месторасположения актива, предназначенность актива для данного потребителя

Е) территориального месторасположения актива и предназначенность для данного потребителя

44. Трансакция – это:

А) обмен

В) обмен материальными благами и ресурсами

С) обмен правомочиями

Д) акт обмена в совокупности с его материальными и контрактными аспектами.

Е) обмен эксклюзивными благами

45. Согласно концепции Дж. Коммонса любая трансакция содержит три вида социальных отношений:

А) кооперация, конкуренция, конфликт

В) конфликт, взаимозависимость, порядок

С) кооперация, конкуренция, порядок

Д) кооперация, конкуренция, взаимозависимость

Е) кооперация, взаимозависимость, порядок

46. Акт экономического взаимодействия агентов в совокупности с его материальными и правовыми аспектами:

А) товарно-денежный обмен

В) обмен материальными благами и ресурсами

С) обмен правомочиями

Д) трансакция

Е) обмен эксклюзивными благами

47. Кто является «первооткрывателем» трансакционных издержек?

А) Т. Веблен

В) К. Маркс

С) Дж. Коммонс

Д) Р. Коуз

Е) Д. Норт

48. Впервые о трансакционных издержках упоминается в работе:

А) Р. Коуза «Природа фирмы»

В) Т. Веблена «Теория праздного класса»

С) К. Маркса «Капитал»

Д) Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»

Е) Ф. Хайека «Конкуренция как процедура открытия»

49. Какие из перечисленных издержек не являются трансакционными издержками?

А) издержки мониторинга

В) предельные издержки

Г) издержки ведения переговоров

Д) издержки измерения

Е) издержки спецификации и защиты прав собственности

50. Издержки, сопровождающие взаимодействия экономических агентов по координации их деятельности и снятию распределительного конфликта между ними, называются:

А) трансакционные издержки

В) предельные издержки

Г) альтернативные издержки

Д) постоянные издержки

Е) переменные издержки

51. Трансакционные издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций, называются:

А) издержками мониторинга

В) издержками политизации

Г) издержками ведения переговоров

Д) издержками измерения

Е) издержками спецификации и защиты прав собственности

52. Трансформационные издержки возникают:

А) при изменении и воспроизводстве физических характеристик благ;

В) при товарно-денежном обмене

С) при ведении переговоров

Д) при спецификации и защите прав собственности

Е) при поиске информации

53. Первые попытки количественной оценки трансакционных издержек предприняли авторы:

А) Т. Веблен, Г. Мюрдаль

В) К. Маркс, Ф. Энгельс

С) А. Смит, Д. Рикардо

Д) К. Менгер, А. Маршалл

Е) Х. Демсец, Д. Норт, Дж.Уоллис

54. Ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, не извлекая собственных выгод из уязвимости партнера, называется:

А) сотрудничеством

В) доверием

С) компромиссом

Д) выгодой

Е) признательностью

55. Фактор, способствующий значительному снижению трансакционных издержек:

А) сотрудничество

В) доверие

С) компромисс

Д) выгода

Е) кооперация

56. Трансакционные отрасли, выделяемые Д. Нортом и Дж. Уоллисом на макроэкономическом уровне:

А) финансы и операции с недвижимостью

В) банковское дело и страхование

С) правовые (юридические) услуги

Д) оптовая и розничная торговля

Е) А+В+С+Д

57. Какие формы оппортунистического поведения изучает институциональная экономика?

А) вымогательство

В) шантаж

С) отлынивание

Д) сокрытие релевантной информации

Е) А+В+С+Д

58. Отношения между экономическими агентами по поводу присвоения, пользования и распоряжения материальными благами называются:

А) вымогательством

В) шантажом

С) собственностью

Д) кражей

Е) А+В+Д

59. Сложившиеся отношения собственности определяют:

А) возможность присваивать, пользоваться и распоряжаться благом

В) возможность присваивать доходы

С) материальное и социальное положение различных групп и слоев общества

Д) характер сложившихся производстве6нных отношений

Е) А+В+С+Д

60. Множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам, называется:

А) производственными отношениями

В) конституцией

Г) системой прав собственности

Д) правом присвоения

Е) правом распоряжения

61. Институциональная теория делает вывод о том, что для эффективной работы рынка необходима:

А) свобода рыночной конкуренции

В) вмешательство государства

С) свобода предпринимательской деятельности

Д) точное определение или «спецификация» прав собственности

Е) А+С

62. Спецификация прав собственности предполагает:

А) приватизацию.

В) национализацию.

С) определение субъекта и объекта права собственности

Д) определение субъекта, объекта права собственности, а также способ передачи права собственности и форму его юридической защиты

Е) разработку «правил игры»

63. Издержки спецификации и защиты прав собственности являются:

А) трансакционными издержками

В) предельными издержками

С) альтернативными издержками

Д) постоянными издержками

Е) переменными издержками

64. Издержки поиска информации являются:

А) трансакционными издержками

В) предельными издержками

Г) альтернативными издержками

Д) постоянными издержками

Е) переменными издержками

65. Издержки оппортунистического поведения являются:

А) трансакционными издержками

В) предельными издержками

Г) альтернативными издержками

Д) постоянными издержками

Е) переменными издержками

66 . Кто впервые сформулировал «правило невидимой руки рынка»?

А) Адам Смит

В) Давид Риккардо

С) Джон Стюарт Милль

Д) Карл Менгер

Е) Леон Вальрас

67. Поведенческие предпосылки неоклассической модели общего равновесия:

А) рациональность, индивидуализм

В) все ответы верны

С) оптимизация

Д) устойчивость предпочтений

Е) конкурентное поведение, два измерения товара, гипотеза полной информации

68. «Мягкий» институт –

А) это обычай, то есть традиционно зафиксированный стереотип поведения, который разделяется многими или большинством в группе. +

В) зафиксированный стереотип поведения

С) разделяется многими или большинством в группе.

Д) разделяется одним и только одним в группе.

Е) нет правильного ответа

69. Любой институт - экономический, социальный, культурный - есть, по определению Дугласа Норта

А) правило игры в обществе.

В) поведение людей

С) межличностные отношения

Д) учебное заведение

Е) нет правильного ответа

70. Трансакционные издержки минимальны, когда в экономике существуют

А) адекватная информация

В) свободная конкуренция

С) жесткое законодательство

Д) атмосфера доверия

Е) все ответы верны

71. Свойства эффективных прав собственности по Милгрому и Робертсу:

А) четкость, однозначность;

В) приводимость в действие, или реализуемость;

С) обмениваемость

Д) А+В+С

Е) ликвидность

72. Фирму характеризуют параметры:

А) способ привлечения трудовых благ (работников);

В) способ приобретения капитальных благ;

С) состав и специфика материальных активов.

Д) А+Б

Е) А+Б+В

73. Если единичное оппортунистическое поведение становится массовым, то здесь возможны такие варианты развития событий:

А) подавление оппортунизма (если традиция очень устойчива);

В) размывание оппортунизма (если традиция оторвалась от усредненной оптимальности);

С) затухание оппортунизма (люди могут добровольно вернуться к следованию традиции, если убедятся, что теряют на оппортунизме).

Д) все ответы верны

Е) нет правильного ответа

74. Кто считал, что государство – это простая статическая модель контракта между правителем и подданными, которой присущи определенные черты:

А) Дуглас Норта

В) Давид Риккардо

С) Джон Стюарт

Д) Карл Менгер

Е) Леон Вальрас

75. К видам оппортунистического поведения НЕ относится:

А) Сокрытие релевантной информации

В) Вымогательство

С) Компромисс

Д) Шантаж

Е) Отлынивание

76. Отношения взаимоисключения в трансакции контрагентов по поводу использования ограниченного ресурса – это:

А) взаимозависимость

В) порядок

С) компромисс

Д) сотрудничество

Е) конфликт

77. Оригинальная версия теоремы Р. Коуза звучит так:

А) если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении права собственности, если от эффекта дохода;

В) первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности, если трансакционные издержки пренебрежимо малы;

С) в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны;

Д) перераспределении прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции, и следовательно, окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от правового решения относительно первоначальной специализации прав собственности.

Е) если трансакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

78. Режим использования ограниченного ресурса, который регулируется ссылками на коллективные интересы общества в целом:

А) частная собственность

В) личная собственность

С) индивидуальная собственность

Д) государственная собственность

Е) общая собственность (режим свободного доступа)

79. Какая их перечисленных трансакций является симметричной?

А) трансакция управления

В) рыночная трансакция

С) межличностная трансакция

Д) коллективная трансакция

Е) нет верного ответа

80. Такой режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительными правами обладает индивид:

А) частная собственность

В) личная собственность

С) муниципальная собственность

Д) государственная собственность

Е) общая собственность (режим свободного доступа)

81. Назовите режим, при котором ни один из экономических агентов не может исключить других из доступа к данному благу:

А) частная собственность

В) личная собственность

С) муниципальная собственность

Д) государственная собственность

Е) режим свободного доступа

82. каков наиболее выигрышный вариант в «дилемме заключенных»:

А) Сознаться (А) – Сознаться (В)

В) Сознаться (А) – Молчать (В)

С) Молчать (А) – Сознаться (В)

Д) Молчать (А)– Молчать (В)

Е) любой из предложенных вариантов

83. Что означает ситуация равновесия по Нэшу:

А) ситуация в экономике, при которой обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения

В)ситуация в экономике, при которой уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц

С) ситуация в экономике, при которой никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что все остальные субъекты ничего не изменяют

Д) ситуация в экономике, при которой обеспечивается полная загрузка всех имеющихся производственных мощностей

Е) ситуация в экономике, при которой обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов

84. Что означает ситуация эффективности по Парето:

А) ситуация в экономике, при которой обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения

В)ситуация в экономике, при которой уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц

С) ситуация в экономике, при которой никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что все остальные субъекты ничего не изменяют

Д) ситуация в экономике, при которой обеспечивается полная загрузка всех имеющихся производственных мощностей

Е) ситуация в экономике, при которой обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов

85. Чему способствует спецификация прав собственности:

А) возникновению ассиметричности информации

В) появлению оппортунистического поведения

С) росту трансакционных издержек

Д) созданию устойчивой экономической среды, уменьшению неопределенности и формированию стабильных ожиданий

Е) формированию неполных контрактов

86. Под внешними эффектами принято понимать:

А) дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражение в ценах

В) накладные расходы

С) расходы на рекламу

Д) убытки от неправильно выбранной маркетинговой стратегии

Е) убытки от непрофильного вида деятельности

87. Какими бывают экстерналии:

А) компенсационные и стимулирующие

В) общие и частные

С) положительные и отрицательные

Д) протекционистские и разрешительные

Е) прямые и косвенные

88. Когда возникают положительные экстерналии:

А) деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других

В) деятельность одних экономических субъектов вызывает рост предельных затрат для других

С) деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов

Д) деятельность одних экономических субъектов приводит к достижению доминирующего положения на рынке

Е) деятельность одних экономических субъектов приводит к росту рентабельности их производства

89. Когда возникают отрицательные экстерналии:

А) деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других

В) деятельность одних экономических субъектов вызывает рост предельных затрат для других

С) деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов

Д) деятельность одних экономических субъектов приводит к достижению доминирующего положения на рынке

Е) деятельность одних экономических субъектов приводит к росту рентабельности их производства

90. Какую величину составляют трансакционные издержки в теореме Коуза-Стиглера:

А) бесконечно большую

В) бесконечно малую

С) единицу

Д) нулевую

Е) предельную

91. В чем заключается «проблема безбилетника»

А) это политика «снятия сливок»

В) потребитель общественного блага - монопсонист

С) потребитель общественного блага старается уклониться от его оплаты

Д) продавец общественного блага назначает за него монопольно высокую цену

Е) изъятие дохода в пользу государства

92. В каких условиях целесообразно заключать неоклассический контракт?

А) информационной симметричности

В) информационной стабильности

С) неопределенности

Д) низкой степени риска

Е) определенности

93. Каков способ организации сделки при неоклассическом контракте?

А) гибридный

В) иерархический

С) рыночный

Д) неформальный

Е) формально организованный

94. В каких случаях целесообразно использовать отношенческий контракт?

А) дискретных эпизодических взаимовыгодных отношений между сторонами

В) долговременных, сложных взаимовыгодных отношений между сторонами

С) несистематических кратковременных отношений между сторонами

Д) разовых, несложных взаимовыгодных отношений между сторонами

Е) случайных, высокорисковых, но выгодных отношений между сторонами

95. На примере какого рынка Дж.Акерлоф рассматривал проблему неблагоприятного отбора:

А) рынка недвижимости

В) подержанных автомобилей

С) рынка ценных бумаг

Д) товаров и услуг

Е) капиталов

96.Что является причиной возникновения проблемы «принципала-агента»:

А) ассиметрия информации

В) внешние эффекты

С) моральный риск

Д) неблагоприятный отбор

Е) оппортунистическое поведение

97. К какой категории относится ресурс, который не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности:

А) неспецифический

В) общего назначения

С) пластичный

Д) специфический

Е) средней степени специфичности

98. Как впервые предложили объяснить роль фирмы Ф. Найт и Р. Коуз:

А) институт, обеспечивающий распределение риска

В) максимизатор прибыли

С) оптимальная форма контракта

Д) организация, основанная на вертикальных и горизонтальных связях, подчиненная действию формальных и неформальных правил

Е) универсальная предпринимательская структура

99. Кто из ученых является автором модели государства. Представляющего собой организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия в пределах определенного географического района, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками:

А) Дуглас Норт

В) Мансур Олсон

С) Мартин Макгир

Д) Рональд Коуз

Е) Уэсли Митчелл

100. Как называется ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один их игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений:

А) динамическое равновесие по Вальрасу

В) институциональное равновесие Дугласа Норта

С) равновесие по Нэшу

Д) равновесие по Парето

Е) стационарное равновесие по Маршаллу

**ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ**

* + 1. Можно ли назвать институты общественными благами?
    2. Всегда ли государство заинтересовано в четкой спецификации прав собственности?
    3. Почему эффективные институты называют условием экономического роста?
    4. Надо ли относить налоги к трансакционным издержкам? Почему?
    5. Какие выводы для хозяйственной практики Казахстана можно сделать их теоремы Коуза?
    6. Чем определяются трансакционные издержки измерения? Мотивации?
    7. Как влияют на вашу повседневную жизнь трансакционные издержки?
    8. Как можно применить теорию игр при моделировании взаимодействий с преподавателем?
    9. Можете ли вы предложить какие-либо меры по разрешению «проблемы безбилетника»?
    10. Приведите примеры рентоориентированного поведения агентов из хозяйственной практики? Каковы его последствия в краткосрочном и долгосрочном периодах?
    11. Как вы считаете, насколько целесообразно составлять брачный контракт?
    12. Почему легализация собственности стала проводиться в Казахстане? Каковы ее социально-экономические последствия с точки зрения институциональной теории?
    13. Может ли доверие в обществе приносить экономический эффект?
    14. Опишите возможные методы борьбы с неблагоприятным отбором.
    15. Что такое «институциональная ловушка»? Кто в нее попадает?
    16. Каким образом ассиметричность информации может повлиять на экономические результаты? Приведите примеры.
    17. Какие методы борьбы с коррупцией могут быть применены с точки зрения институциональной экономики?
    18. Перечислите основные факторы, ограничивающие оппортунизм менеджеров в открытых корпорациях.
    19. Перечислите преимущества и недостатки интеграции
    20. Как изменились способы координации в условиях перехода экономики Казахстана от плановой к рыночной системе?
    21. Почему происходят институциональные изменения?
    22. Приведите примеры эволюционных и революционных институциональных изменений? Каковы их социально-экономические последствия?
    23. Какую роль играют образование и культура в институциональных изменениях?
    24. Прочему институциональные изменения в Казахстане идут противоречиво?
    25. Зависит ли уровень преступности от равномерности распределения доходов в обществе?
    26. Почему принудительный труд является экономически неэффективным?
    27. В каких случаях предпочтительнее применять налог Пигу, а в каких –правило собственности?

**ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПИСЬМЕННОГО ЭКЗАМЕНА**

1. Место институциональной экономики в системе экономических наук. Особенности методологии институциональной экономики.

2. Современные направления институциональной экономики.

3. Базовые элементы институционализма: институты, нормы (правила).

* 1. Классификация правил. Институциональная среда.
  2. Информация как производственный ресурс. Влияние распределения информации на экономическое поведение агентов.
  3. Роль доверия в экономике.
  4. Оппортунистическое поведение агентов: причины, формы проявления и меры по предотвращению.
  5. Трансакция: сущность, структура, модификации.
  6. Трансакционные издержки: сущность, виды и условия возникновения.
  7. Условия минимизации трансакционных издержек.
  8. Проблема количественной оценки трансакционных издержек.
  9. Использование теории игр для моделирования взаимодействий экономических агентов.
  10. Проблемы спецификации «прав собственности» в институциональной экономике.
  11. Характеристика альтернативных режимов собственности
  12. Теорема Р.Коуза и ее значение для современной экономической политики.
  13. Проблема интернализации внешних эффектов.
  14. Контракт в институциональной экономике: сущность и формы.
  15. Структура контрактов. Механизмы обеспечения соблюдения контрактов.
  16. Рынок как институциональное соглашение.
  17. Фирма как сеть контрактов.
  18. Причины возникновения фирмы и типы экономических организаций.
  19. Нестандартная контрактация: сущность и формы.
  20. Сущность и функции государства в институциональной экономике.
  21. Специфика создания общественных благ.
  22. Различные классификации типов государств.
  23. Методы и принципы экономического анализа нормативных актов.
  24. Проблема «принципал-агента» в теории государства.
  25. Рентоориентированное поведение и его влияние на экономическое развитие.
  26. Институциональная коррупция: сущность, причины возникновения и формы проявления.
  27. Теория коллективных действий Олсона. Проблема «безбилетников».
  28. Система стимулов в моделях Макгира-Олсона «бандит-гастролер» и «оседлый бандит».
  29. Факторы, влияющие на формы управления трансакциями. Специфичность активов.
  30. Схема и траектория трансформации институтов.
  31. Факторы, обуславливающие развитие институтов.
  32. Конкуренция институтов и институциональное равновесие.
  33. Экономический анализ права с позиций эффективности и оптимальности распределения ресурсов.
  34. Роль теоремы Р.Коуза в экономическом анализе права.
  35. Экономический анализ общего права.
  36. Экономический анализ уголовного права.
  37. Экономический анализ предупреждения правонарушений.

**ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:**

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М., 2002. – С. 416.
2. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 291.
3. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ.ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
4. Введение в институциональную экономику: Учеб. Пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: «Издательство «Экономика», 2005.
5. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. Ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005.
6. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004.
7. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб:Питер, 2013.
8. Корейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов.- М.: Гардарики, 2007
9. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА – М., 2002. – С. 784.
10. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 192.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:**

1. Хайек Ф.А. Частные деньги. – М.: Институт экономики, 1996. – С. 229.
2. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА – М., 2002. – С. 784.
3. Капелюшников Р.И. Категория трансакционных издержек. Электронная версия статьи // Интернет-сайт. www. Libertarium. Ru
4. Уильямсон О. Логика экономической организации// В кн. «Природа фирмы»: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.- С.189.
5. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С.35-45.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб.: Лениздат, 1996. – 367 с.
7. Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение // ТЭСИС. – 1993. – Т.1., вып. 2. – С. 52-80.
8. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2004. – С. 112.
9. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М.: ИМЭМО, 1990. – С. 200.
10. Красильников О. Еще раз к критике теоремы Коуза // Вопросы экономики. – 2002. – № 3. – С. 138.
11. Шаститко А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 96.
12. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 291.
13. Шаститко А.Е. Механизм обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 32-49.
14. Эггерсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – С. 137-140.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирования экономики. М.: Начала, 1997. Предисловие, гл. 2, 3, 5, 6, 7.
16. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. №5. С. 25-38.
17. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / под рел. А.А. Аузана, П.В. Крючковой. М.: ИНП Общественный договор, 2002.
18. Познер Р. Экономический анализ права. Спб.: Экономическая школа, 2003.
19. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход// Истоки. Вып. 4 / Под ред. Я.И. Кузьминова. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 28-90.
20. Тамбовцев В.Л. О собственности и эффективности // Общественные науки и современность. 2002. № 4.

**ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ**

**Нобелевская премия по экономике** - премия, учрежденная в [1969 году](https://ru.wikipedia.org/wiki/1969_%D0%B3%D0%BE%D0%B4)[Банком Швеции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%A8%D0%B2%D0%B5%D1%86%D0%B8%D0%B8) в память [Альфреда Нобеля](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%84%D1%80%D0%B5%D0%B4_%D0%9D%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D1%8C) и вручаемая за достижения в [экономических науках](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B0). Является самой престижной премией в области экономики. В отличие от остальных премий, вручаемых на церемонии награждения нобелевских лауреатов, данная премия не является наследием Альфреда Нобеля.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год** | **Имена лауреатов** | **Исследования** | **Биография** | **Фото** |
| 2014 | Жан Тироль | "За анализ рыночной власти и регулирования" | **Жан Тироль** *(Jean Tirole; 9 августа 1953 года)* Научный руководитель Института экономики промышленности Университета социальных наук Тулузы | C:\Users\shef\Desktop\tirole_postcard.jpg |
|  |  |  |  |
| 2013 | Роберт Шиллер, Юджин Фама, Ларс Питер Хансен | "За эмпирический анализ цен активов" | **Роберт Шиллер**, Йельский университет *(англ. Robert James "Bob" Shiller; 29 марта 1946 года)* автор книг по экономике, в т.ч. бестселлера "Иррациональный оптимизм"  **Юджин Фама**, Чикагский университет  *(англ. Eugene F.Fama ; 14 февраля 1939 года)* автор гипотезы эффективного рынка   **Ларс Питер Хансен**, Чикагский университет *(англ. Lars Peter Hansen, 26 октября 1952 года )* один из создателей обобщенного метода моментов (ОММ) | C:\Users\shef\Desktop\shiller_postcard.jpg  C:\Users\shef\Desktop\2.jpg  C:\Users\shef\Desktop\3.jpg |
| 2012 | Элвин Рот, Ллойд Шепли | "За теорию стабильных вкладов и практику планирования рынка" | **Элвин Рот**, Гарвардский университет *(англ. Alvin E.Roth; 19 декабря 1951 года)* теория игр, теория устройства рынка, экспериментальная экономика  **Ллойд Шепли**, Калифорнийский университет  *(англ. Lloyd Stowell Shapley; 2 июня 1923 года)* Академик Американской академии искусств и наук (с 1974г.) Национальной академии наук США (с 1979г.) | C:\Users\shef\Desktop\1.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\shapley_postcard.jpg |
| 2011 | Томас Сарджент, Кристофер Симс | "За эмпирические исследования причинно-следственной связи в макроэкономике" | **Томас Сарджент**, Нью-Йоркский университет *(англ. Thomas J.Sargent; 19 июля 1943, Пасадена, Калифорния)* Бакалавр (1964) Калифорнийского университета в Беркли; доктор философии (1968) Гарвардского университета. Преподавал в Пенсильванском (1970-1971), Миннесотском (1971-1987), Чикагском (1991-1998), Стэнфордском (1998-2002) и Нью-Йоркском (с 2002) университетах. Лауреат премии Неммерса (1996). Президент Общества экономической динамики (1989-1992), Эконометрического общества (2005) и Американской экономической ассоциации (2007).  **Кристофер Симс**, Принстон *(англ. Christopher A.Sims; 21 октября 1942, Вашингтон)* Бакалавр (1963) и доктор философии (1968) Гарвардского университета. Работал в Гарварде (1967—1970), Миннесотском университете (1970—1990, профессор с 1974), Йельском университете (1990—1999) и Принстонском университете (с 1999). Президент Эконометрического общества (1995). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\sargent_postcard.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\sims_postcard.jpg |
| 2010 | Питер Даймонд  ДэйлМортенсен  Кристофер Писсаридес | "За анализ рынков с моделями поиска-"трение"" | **Питер Даймонд** Массачусетский технологический университет (MIT)  *(англ. Peter A.Diamond; родился 29 апреля 1940, Нью-Йорк, США)*  Бакалавр математики в Йельском университете (1960), защитил кандидатскую диссертацию в Массачусетском технологическом институте в 1963 году, профессор в Университете Калифорнии с 1964 по 1965 год; с 1966 года - адъюнкт-профессор на факультете Массачусетского технологического института. Даймонд занимал должность начальника Департамента экономики с 1985 по 1986 год и получил звание профессора в 1997 году.   **Дейл Мортенсен** Северо-западный университет, Иллинойс  *(англ. Dale T.Mortensen; 2 февраля 1939)*  Бакалавр (1961) университета Уилламетт (англ.) (Орегон); доктор философии (1967) Университета Карнеги-Меллона. Преподаёт в Северо-Западном университете (с 1965; профессор с 1975). Президент Общества экономической динамики (1996—2000). Лауреат премии Института экономики труда (2005).  **Кристофер Писсаридес** Лондонская школа экономики *(родился 20 февраля 1948, Никосия, Кипр)*  Бакалавр экономики (1970), магистр экономики (1971) в Университете Эссекса. В 1973 году в Лондонской школе экономики и политических наук получил докторскую степень по экономике под руководством математика-экономиста МитиоМориcима. С 1976 года был руководителем программы исследований по макроэкономике в Лондонской школе экономики и политических наук. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\diamond_postcard.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\mortensen_postcard.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\pissarides_postcard.jpg |
| 2009 | Элинор Остром  Оливер Уильямсон | "За исследования в области экономической организации" | **Элинор Остром** *(англ. Elinor Ostrom; 7 августа 1933, Лос-Анджелес)* — американский политолог и экономист. Бакалавр искусств (1954), магистр искусств (1962) и доктор философии (1965) Калифорнийского университета (кампус в Лос-Анджелесе). Профессор (с 1974) университета Индианы. Стала первой женщиной, получившей премию в этой номинации. Президент Общества «общественного выбора» (1982—1984). Лауреат премии Ф. Сейдмана (1997). Член Национальной академии наук США (2001)  **Оливер Уильямсон** *(англ. Oliver E.Williamson; 27 сентября 1932, Супериор, шт. Висконсин)* — американский экономист, представитель неоинституционализма. Бакалавр (1955) Массачусетского технологического института, магистр (1960) Стэнфордского университета, доктор философии (1963) университета Карнеги — Меллона. Работал в Пенсильванском (1965—1983) и Йельском (1983—1988) университетах. Профессор (с 1988) Калифорнийского университета (кампус в Беркли). Лауреат премии Ректенвальда (2004). Входит в редакционную коллегию Journal of Economic Methodology. Почетный член Американской экономической ассоциации (с 2007). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\F1.medium.gif  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\OEW2.jpg |
| 2008 | Пол Кругман | "За анализ структуры торговли и размещения экономической активности" | **Пол Робин Кругман** *(англ. Paul Robin Krugman; род. 28 февраля 1953, Лонг-Айленд, Нью-Йорк)* — американский экономист и публицист.  Учился в Йельском университете; доктор философии (1977) Массачусетского технологического института. Преподавал также в Йельском университете, Калифорнийском университете в Беркли, в Лондонской школе экономики и политических наук, в Стэнфордском университете; с 2000 года профессор Принстонского университета. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\krugman.jpg |
| 2007 | Леонид Гурвич  Эрик Мэскин  Роджер Майерсон | "За создание основ теории оптимальных механизмов" | **Леонид Гурвич** *(англ. Leonid Hurwicz; 21 августа 1917, Москва, — 24 июня 2008, Миннеаполис, США)* — американский экономист, почётный профессор Университета Миннесоты. Работал в Комиссии Коулса.  **Эрик Мэскин** *(англ. Eric S.Maskin; 12 декабря 1950, Нью-Йорк)* — американский экономист. Бакалавр (1972), магистр (1974) и доктор философии (1976) Гарвардского университета. Преподавал в Массачусетском технологическом институте (1977—1984; профессор с 1981), Гарварде (1985—2000) и Институте перспективных исследований (с 2000). Президент Эконометрического общества (2003). Главный редактор журнала Economics Letters.   **Роджер Брюс Майерсон** *(англ. Roger Bruce Myerson; 29.03.1951, Бостон)* — американский экономист. Бакалавр (1973), магистр (1973) и доктор философии (1976) Гарвардского университета. С 1976 по 2001 преподавал в Северо-Западном университете (профессор с 1982); с 2001 — профессор Чикагского университета. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\hurwicz_postcard.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\maskin_postcard.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\myerson_postcard.jpg |
| 2006 | Эдмунд Фелпс | "За анализ межвременного обмена в макроэкономической политике" | **Эдмунд Фелпс** *(англ. Edmund S.Phelps; род. 26 июля 1933, Иванстон, шт. Иллинойс)* — американский экономист. Бакалавр (1955) колледжа Амхерст; доктор философии (1959) Йельского университета. Преподавал в Йеле (1958-66), Пенсильванском (1966-71) и Колумбийском университетах (с 1971). Президент Международного атлантического экономического общества (1983-84). Входит в список «ста великих экономистов после Кейнса» по версии М. Блауга. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\phelps.jpg |
| 2005 | Роберт Ауманн  Томас Шеллинг | "За углубление нашего понимания сути конфликта и сотрудничества путем анализа теории игр" | **Исраэль Роберт Джон Ауманн** *(англ. Yisrael Robert John Aumann, род. 8 июня 1930, Франкфурт-на-Майне)* — израильский математик, профессор Еврейского университета в Иерусалиме.   **Томас Кромби Шеллинг** *(англ. Thomas Crombie Schelling; род. 14 апреля 1921, Окленд, штат Калифорния)* — американский экономист. Профессор Мэрилендского университета. Президент Американской экономической ассоциации в 1991 г. Лауреат премии Фрэнка Сейдмана (1977). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\aumann.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\schelling.jpg |
| 2004 | Финн Кидланд  Эдвард Прескотт | "За их вклад в изучение влияния фактора времени на экономическую политику и за исследования движущих сил деловых циклов" | **Финн Эрлинг Кидланд** *(норв. Finn Erling Kydland; род. 1 декабря 1943, Альгард)* — норвежский экономист. Учился в Норвежской школе экономикса и делового администрирования. Степень доктора философии получил в университете Карнеги — Меллона. Преподавал в школе бизнеса Теппера и Калифорнийском университете(кампус в Санта-Барбаре).  **Эдвард Прескотт** *(англ. Edward C.Prescott; род. 26 декабря 1940, ГленсФоллс, штат Нью-Йорк)* — американский экономист. Степень доктора философии получил в Университете Карнеги—Меллона. Профессор университета Аризоны. Входит в редакционный совет журнала Economic Theory. Президент Общества экономической динамики (1992-95). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\kydland.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\prescott.jpg |
| 2003 | Роберт Ингл | "За разработку метода анализа временных рядов в экономике на основе математической модели с авторегрессионной условной гетероскедастичностью (ARCH)" | **Роберт Ф. Ингл** *(англ. Robert F.Engle; род. 10 ноября 1942, Сиракьюс, шт. Нью-Йорк, США)* — американский экономист. Учился в Корнелльском университете. Преподавал в Массачусетском технологическом институте. Профессор Нью-Йоркского университета. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\engle.jpg |
| КлайвГрэнджер | "За разработку метода коинтеграции для анализа временных рядов в экономике" | **Сэр Клайв Уильям Джон Грэнджер** *(англ. Sir Clive William John Granger; 4 сентября 1934, Суонси — 27 мая 2009)* — английский экономист.Учился в Ноттингемскомуниверситете. Профессор Калифорнийского университета. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\granger.jpg |
| 2002 | ДэниэлКанеман  Вернон Смит | "За исследования в области принятия решений и механизмов альтернативных рынков" | **Даниэль Канеман** *(англ. Daniel Kahneman, родился 5 марта 1934, Тель-Авив)* — израильско-американский психолог, один из основоположников психологической экономической теории и поведенческих финансов, в которых объединены экономикс и когнитивная наука для объяснения иррациональности отношения человека к риску в принятии решений и в управлении своим поведением. Знаменит своей работой, выполненной совместно в Амосом Тверски и другими авторами, по установлению когнитивной основы для общих человеческих заблуждений в использовании эвристик, а также для развития теории перспектив; лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 года «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности — при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределённости» (совместно с В.Смитом), несмотря на то, что исследования проводил как психолог, а не как экономист.  **Вернон Ломакс Смит** *(англ. Vernon Lomax Smith; род. 1 января 1927, Уичита, шт. Канзас)* — американский экономист. Учился в университете Канзаса. Степень доктора получил в Гарварде. Преподавал в университетах Пердью, Джорджа Мэйсона, Массачусетском технологическом институте, университета Джорджа Мэйсона; сотрудник Центра исследований нейроэкономики;президент Международного фонда экспериментальных экономических исследований.  Президент Ассоциации экономической науки (1986—1987) и Общества «общественного выбора» (1988—1990). Лауреат премии Адама Смита (1995). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\kahneman_postcard.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\smith.jpg |
| 2001 | Джордж Акерлоф  Майкл Спенс  Джозеф Стиглиц | "За их анализ рынков с асимметричной информацией" | **Джордж Акерлоф** *(англ. George Akerlof, вариант:Акерлов; 17 июня 1940, Нью-Хейвен, Коннектикут, США)* — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (2001) «за анализ рынков с несимметричной информацией» вместе с Джозефом Стиглицем и Майклом Спенсом. Кроме того Акерлоф известен своими исследованиями рынка труда и особенно нерыночных зарплат. Эти теории лежат в основе неокейнсианской школы макроэкономики. Учился в Йельском университете и Массачусетском технологическом институте (здесь получил степень доктора). Преподавал в Лондонской школе экономики и в Калифорнийском университете в Беркли. Входит в редакционный совет журналов Kyklos и Journal of Applied Economics. Президент Американской экономической ассоциации (2006).  **Майкл Спенс** *(англ. Michael Spence; 7 ноября 1943, Монтклер, шт. Нью-Джерси, США)* — американский экономист. Лауреат Нобелевской премии 2001 г. «за анализ рынков с асимметричной информацией». Учился в Принстоне и Оксфорде. Доктор философии Гарвардского университета. Преподавал в Стэнфорде и Гарварде. Награжден медалью Дж. Б. Кларка (1981 г.).  **Джозеф Юджин Стиглиц** *(англ. Joseph Stiglitz; род. 9 февраля 1943, Гэри, штат Индиана)* — американский экономист-новокейнсианец. Учился в Амхерст — колледже и Массачусетском технологическом институте, где получил степень доктора. Профессор Колумбийского университета. Награждён медалью Дж. Б. Кларка (1979). Лауреат премии Ректенвальда (1998). Председатель Совета экономических консультантов при президенте США (1995—1997); Шеф-экономист Всемирного банка (1997—2000). Является иностранным членом Секции экономики отделения общественных наук Российской академии наук. ДжозефСтиглиц известен как жёсткий критик неограниченного рынка, монетаризма и неоклассической политэкономической школы вообще, а также неолиберального понимания глобализации, политики МВФ в отношении развивающихся стран и либеральных реформ в России. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\akerlof.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\spence.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\stiglitz.jpg |
| 2000 | Джеймс Хекман  ДэниелМакфадден | "За развитие теории и методов анализа дискретного выбора" | **Джеймс Джозеф Хекман** *(англ. James Joseph Heckman; род. 19 апреля 1944, Чикаго)* — американский экономист. Учился в Чикагском университете и в Принстоне. Доктор философии Массачусетского технологического института. Профессор Чикагского университета. Награждён медалью Дж. Б. Кларка (1983 г.)  **Дэниэл Л. Мак Фадден** *(англ. Daniel L. McFadden; род. 29 июля 1937, Роли, Северная Каролина)* — американский экономист. Учился в университете Миннесоты. Доктор философии Чикагского университета. Работал в Калифорнийском университете (Беркли) и Массачусетском технологическом институте.Президент Эконометрического общества (1985) и Американской экономической ассоциации (2005).Награждён медалями Дж. Б. Кларка (1975) и Фриша (1986). Пожертвовал Нобелевскую премию Фонду Общества Восточного залива в целях поддержки образования и искусства. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\heckman.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\mcfadden.jpg |
| 1999 | Роберт Манделл | "За анализ монетарной и фискальной политики при различных обменных курсах и за анализ оптимальных валютных зон" | **Роберт Александр Манделл** *(англ. Robert Alexander Mundell; род. 24 октября 1932, Кингстон, Канада)* — канадский экономист. Учился в Университете Британской Колумбии, Вашингтонском университете, Массачусетском технологическом институте, где получил степень доктора, и в Чикагском университете. Преподавал в Стэнфорде и Чикаго. Работал в научном отделе Международного валютного фонда. Это дало возможность как собрать материалл для исследований, так и реализовать некоторые идеи на практике. Примерно в одно время с публикацией работ Манделла, аналогичные исследования о стабилизационной политике в открытых экономиках опубликовал Маркус Флеминг — другой сотрудник МФВ. Эти работы стали теоретической основой неолиберализма. Современные учебники используют название «модель Манделла-Флеминга» для идеальной модели открытой экономики нескольких малых стран. Однако по глубине, широте и силе анализа вклад Манделла представляется более значительным. 5 июня 2009 года принял участие в международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге, где принимал активное участие в дискуссиях, в том числе с Президентом России Дмитрием Медведевым. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\mundell.jpg |
| 1998 | Амартия Сен | "За его вклад в экономику благосостояния" | **АмартияКумар Сен** *(англ. Amartya Kumar Sen; род. 3 ноября 1933, Шантиникетан, Британская Индия (ныне индийский штат Западная Бенгалия)* — индийский экономист. Учился в Президенcи-Колледже (Калькутта) и Кембриджском университете (здесь же получил степень доктора). Преподавал в Калькуттском университете (1956-58), Кембридже (1957-63, с 1998); Делийском университете (1963-71); в Оксфорде (1977-88) и Гарварде (1987-98). В 1998—2004 гг. возглавлял Тринити-колледж (Кембридж). Президент Международной экономической ассоциации (1986—1989). Президент Эконометрического общества (1984). Президент Американской экономической ассоциации в 1994 г. Лауреат премий Ф. Сейдмана (1986) и В. Леонтьева (2000) Дочь Сена от первого брака — Антара Дев Сен — является известным индийским журналистом. Супруга экономиста (с 1991 года, третий брак Сена) — Эмма Ротшильд — известный экономист. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\sen.jpg |
| 1997 | Роберт К. Мертон  МайронШоулз | "За их метод оценки производных финансовых инструментов" | **Роберт Кархарт Мертон** *(англ. Robert Carhart Merton; род. 31 июля 1944, Нью-Йорк)* — американский экономист. Сын известного социолога Роберта Кинга Мертона. Учился в Колумбийском университете и Калифорнийском технологическом институте. Степень доктора получил в Массачусетском технологическом институте. Профессор школы бизнеса Гарвардского университета.В 2003 году Мертон был замешан в скандале вокруг американского хедж-фонда LTCM (англ. LongTermCapitalManagement), в котором являлся одним из партнеров, наряду с другим нобелевским лауреатом Майроном Скоулзом. Фонд обвинялся в уклонении от уплаты налогов, а консультантом на судебном процессе выступал лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 года Джозеф Стиглиц.  **МайронСэмюэлШоулз** *(англ. Myron Samuel Scholes; 1 июля 1941, Тимминс, провинция Онтарио, Канада)* — американский экономист канадского происхождения. Шоулз является одним из авторов финансовой модели Блэка — Шоулза (модели ценообразования опционов).Учился в Университете Мак-Мастера (Гамильтон, Канада) и Чикагском университете, в котором получил степень PhD. Работал в Массачусетском технологическом институте, Чикагском и Стэнфордском университете, в котором сейчас он носит звание почётного профессора имени Фрэнка Э. Бака. Также, как и Мертон, обвинялся в налоговых махинациях. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\merton.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\scholes_postcard.jpg |
| 1996 | Джеймс Миррлис  Уильям Викри | "За фундаментальный вклад в экономическую теорию стимулов и асимметричной информации" | **Джеймс Александр Миррлис, сэр** *(англ. Sir James Alexander Mirrlees; род. 5 июля 1936, Миннигэфф, Шотландия)* — шотландский экономист. Учился в Эдинбургском университете и в Кембридже (здесь получил докторскую степень). Преподавал в Кембриджском и Оксфордском университетах. Президент Эконометрического общества (1982). Президент Международного атлантического экономического общества (1988-89). **Уильям Спенсер Викри** *(англ. William Spencer Vickrey, 21 июня 1914 года, Виктория, Британская Колумбия, Канада — 11 октября 1996 года, Харрисон, Нью-Йорк, США)* — американский экономист. Окончил Йельский университет в Нью-Хейвене. Получил степень доктора в 1947 году в Колумбийском университете. Работал в различных государственных учреждениях, в том числе и в Казначействе. В 1958 году стал профессором, а в 1964 году — деканом экономического факультета Колумбийского университета. Консультировал государственные организации, был директором Национального бюро экономических исследований в 1973 - 1977. С 1979 года был почетными профессором Колумбийского университета. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\mirrlees.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\vickrey.jpg |
| 1995 | Роберт Лукас | "За развитие и применение гипотезы рациональных ожиданий, трансформацию макроэкономического анализа и углубление понимания экономической политики" | **Роберт Эмерсон Лукас,** младший *(англ. Robert Emerson Lucas, Jr.; род. 15 сентября 1937, Якима, шт. Вашингтон)* — американский экономист. Учился в Чикагском (здесь же получил степень доктора) и Калифорнийском университетах. Работал в университете Карнеги — Меллона и в Чикагском университете.Разработал совместно с другими американскими экономистами теорию рациональных ожиданий. Президент Эконометрического общества (1997); президент Американской экономической ассоциации (2002). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\lucas.jpg |
| 1994 | Джон Харсаньи  Джон Нэш  РайнхардЗелтен | "За анализ равновесия в теории некоалиционных игр" | **Джон (Янош) Чарльз Харсаньи** *(англ. John Charles Harsanyi; 29 мая 1920, Будапешт — 9 августа 2000, Беркли, шт. Калифорния)* — американский экономист венгерского происхождения. Окончил Будапештский университет. Степень доктора получил в Стэнфорде. Преподавал в Австралийском национальном университете (Канберра), университете Уэйн Стэйт (Детройт), Калифорнийском университете.  **Джон Форбс Нэш-младший** *(англ. John Forbes Nash, Jr.; род. 13 июня 1928, Блюфилд, Западная Виргиния)* — американский математик, работающий в области теории игр и дифференциальной геометрии. Известен широкой публике большей частью по биографической драме Рона Ховарда «Игры разума» (англ. A BeautifulMind) о его математическом гении и борьбе с шизофренией.   **Райнхард Зелтен***(нем. Reinhard Selten; родился 10 октября 1930 в Бреслау, ныне Вроцлав)* — немецкий экономист. Учился во Франкфуртском университете. Профессор Свободного университета в Берлине, университета в Билефельде, Боннской высшей школы экономики (подразделение Рейнского университета, Бонн). Основатель Боннской лаборатории экспериментальной экономики | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\harsanyi.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\nash.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\selten.jpg |
| 1993 | Роберт Фогель  Дуглас Норт | "За новое исследование экономической истории с помощью экономической теории и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений" | **Роберт Уильям Фогель** *(англ. Robert William Fogel; род. 1 июля 1926, Нью-Йорк)* — американский экономист. Сын эмигрантов из Одессы. Учился в Корнелльском и Колумбийском университетах. Степень доктора получил в университете Джона Хопкинса. Преподавал в Гарварде и Чикагском университете. Президент Американской экономической ассоциации в 1998 г. По его мнению, небольшие нововведения в промышленности в большей степени способствуют её эволюции, чем крупные технологические открытия. Провел фундаментальное исследование на тему: что было бы с транспортной системой Соединенных Штатов, если бы железные дороги не были бы изобретены. Один из основоположников клиометрии.  **Дуглас СесилНорт***(англ. Douglass Cecil North; род. 5 ноября 1920, Кембридж, шт. Массачусетс)* — американский экономист. Учился в Калифорнийском университете (Беркли), степень доктора получил там же. Преподавал в университете штата Вашингтон (Сиэтл) и в Вашингтонском университете (Сент-Луис). Лауреат премии Джона Коммонса (1991) и премии Адама Смита по двум версиям (1994 и 1996). Один из основоположников клиометрии. Норт отмечает в истории 2 экономические революции: первая связана с оформлением права собственности на землю; вторая — с появлением авторского права. Почётный президент Европейской ассоциации эволюционной политической экономии. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\fogel.jpg  C:\Users\Sagieva\Desktop\IMG_1061.JPG |
| 1992 | Гэри Беккер | За исследования широкого круга проблем человеческого поведения и реагирования, не ограничивающегося только рыночным поведением | **Гэри Стэнли Беккер** *(англ. Gary Stanley Becker; родился 2 декабря 1930, Поттсвилл, штат Пенсильвания)* — американский экономист. Учился в Принстоне; степень доктора получил в Чикагском университете. Работал в Колумбийском и Чикагском университетах. Президент Американской экономической ассоциации в 1987 г. Президент Общества экономики труда (1997). Награждён медалью Дж. Б. Кларка (1967). Лауреат премий Ф. Сейдмана (1985), Джона Коммонса (1987) и А. Смита (1991). Входит в консультативный совет журнала *Review of Economics of the Household* | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\becker.jpg |
| 1991 | Рональд Коуз | "За открытие и иллюстрацию важности трансакционных издержек и прав собственности для институциональных структур и функционирования экономики" | **Рональд Гарри Коуз***(англ. Ronald Harry Coase; род. 29 декабря 1910, Уиллесден, близ Лондона)* — американский экономист. Окончил Лондонскую школу экономики (бакалавр коммерции (B.Com.); преподавал там же, а также в Виргинском и Чикагском университетах. Является научным руководителем Института, носящего его имя. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\coase.jpg |
| 1990 | Гарри Марковиц  Мертон Миллер  Уильям Шарп | "За вклад в теорию формирования цены финансовых активов" | **Гарри Макс Марковиц***(англ. Harry Max Markowitz; род. 24 августа 1927, Чикаго)* выдающийся американский экономист (Калифорнийского университета, Сан-Диего); Окончил Чикагский университет, степень доктора получил там же; основоположник современной портфельной теории; известен пионерской работой, в которой предложил новый подход к исследованию эффектов риска распределения инвестиций, корреляции и диверсификации ожидаемых инвестиционных доходов.  **Мертон Говард Миллер***(англ. Merton H.Miller; 16 мая 1923, Бостон — 3 июня 2000, Чикаго)* американский экономист. Учился в Гарварде. Степень доктора получил в университете Джона Гопкинса. Преподавал в Лондонской школе экономики, университете Карнеги-Меллона, Высшей школе бизнеса Чикагского университета.   **Уильям Форсайт Шарп***(англ. William Forsyth Sharpe; род. 16 июня 1934, Бостон, Массачусетс)* американский экономист. Окончил Калифорнийский университет (Лос-Анджелес), степень доктора получил там же. Преподавал в университете штата Вашингтон, Калифорнийском и Стэнфордском университетах. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\markowitz.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\miller.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\sharpe.jpg |
| 1989 | ТрюгвеХаавельмо | "За его разъяснения в основах теории вероятностей и анализ одновременных экономических структур" | **ТрюгвеМагнусХаавельмо***(норв. TrygveMagnusHaavelmo; 13 декабря 1911, Скедсмо — 28 июля 1999, Осло)* — норвежский экономист. Окончил Университет Осло; степень доктора получил и служил профессором экономики там же. 1957 — президент Эконометрического общества. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\haavelmo.jpg |
| 1988 | Морис Алле | "За его новаторский вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов" | **Морис Алле***(фр. Maurice Felix Charles Allais; род. 31 мая 1911, Париж)* — французский экономист.Окончил Высшую Национальную горную школу в Париже; профессор экономического анализа там же. Доктор технических наук (Ing.Dr.) Парижского университета. Преподавал в университете Париж X - Нантер с 1970 по 1985.Именем Мориса Алле назван парадокс из теории принятия решений. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\allais_postcard.jpg |
| 1987 | Роберт Солоу | За вклад в теорию экономического роста | **Роберт Мертон Солоу***(англ. Robert Merton Solow; род. 23 августа 1924, Бруклин, Нью-Йорк)* — американский экономист. Учился в Гарвардском (здесь же получил степень доктора философии) и Колумбийском университетах. Ветеран Второй мировой войны. Профессор Массачусетского технологического института.Президент Международной экономической ассоциации (1999—2002). Президент Эконометрического общества (1964). Президент Американской экономической ассоциации в 1979 г. Награждён медалями Джона Бейтса Кларка (1961) и В. Леонтьева «За достижения в экономике» (2006).Лауреат премий Ф. Сейдмана (1983) и А. Смита (1985).Автор макроэкономической модели, учитывающей вклад технологического параметра в экономический рост, которая известна в экономической теории как «модель Солоу». | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\solow.jpg |
| 1986 | Джеймс Бьюкенен | За исследование договорных и конституционных основ теории принятия экологических и политических решений | **Джеймс Макгилл Бьюкенен-младший***(англ. James Mc GillB uchanan Jr., род. 3 октября 1919, Марфрисборо, шт.Теннесси)* — американский экономист. Является одним из основателей школы новой политической экономии.Джеймс Бьюкенен учился в университете Теннесси. Докторскую степень получил в университете Чикаго. Преподавал в университетах Теннесси, Флориды и Виргинском университете. В 1962 г. совместно с Г. Таллоком опубликовал работу «Расчёт согласия» (англ. TheCalculusofConsent), в которой анализируется процесс принятия экономических решений смешанными методами экономических и политических наук. Президент Общества «общественного выбора» (1964). Лауреат премии Ф. Сейдмана (1984) и премий А. Смита по двум версиям (1988 и 1991). В честь учёного назван Центр политической экономии университета Джорджа Мэйсона. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\buchanan_postcard.jpg |
| 1985 | Франко Модильяни | "За анализ поведения людей в отношении сбережений, что имеет исключительно важное прикладное значение в создании национальных пенсионных программ" | **Франко Модильяни***(итал. Franco Modigliani; 18 июня 1918, Рим — 25 сентября 2003, Кембридж, шт. Массачусетс)* — американский экономист итальянского происхождения. Ученик Джейкоба (Яши) Маршака. Окончил Римский университет и Новую школу социальных исследований (Нью-Йорк). Преподавал в Колумбийском, Иллинойском, Северо — Западном университетах, Массачусетском технологическом институте (1962-88).Президент Эконометрического общества (1962). Президент Американской экономической ассоциации в 1976 г. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\modigliani.jpg |
| 1984 | Ричард Стоун | За новаторскую работу в области создания системы национальных счетов | **Сэр Джон Ричард Николас Стоун** *(англ. Si rJohn Richard Nicholas Stone ) (30 августа 1913, Лондон — 6 декабря 1991, Кембридж)* — английский экономист. Учился в Кембридже; доктор физико-математических наук (D.Sc.) родного университета; профессор там же. Президент Эконометрического общества (1955). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\stone.jpg |
| 1983 | Жерар Дебрё | За вклад в наше понимание теории общего равновесия и условий, при которых общее равновесие существует в некоторой абстрактной экономике | **Жерар Дебрё***(фр. Gerard Debreu; родился 4 июля 1921, Кале, Франция — 31 декабря 2004)* — американский экономист французского происхождения. Степень доктора получил в Высшей нормальной школе Парижа. Преподавал в Йельском и Калифорнийском университетах. Президент Эконометрического общества (1971). Президент Американской экономической ассоциации в 1990. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\debreu.jpg |
| 1982 | Джордж Стиглер | "За новаторские исследования промышленных структур, функционирования рынков, причин и результатов государственного регулирования" | **Джордж Стиглер***(англ. George Joseph Stigler; 17 января 1911, Рентон, шт. Вашингтон — 1 декабря 1991, Чикаго)* — американский экономист. Работал в университетах Айовы, Миннесоты. В 1938 получил степень доктора в университете Чикаго. С 1947 – профессор Колумбийского университета. С 1958 – профессор университета Чикаго. В Чикаго основал Центр исследований хозяйства и государства. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\stigler.jpg |
| 1981 | Джеймс Тобин | "За анализ состояния финансовых рынков и их влияния на политику принятия решений в области расходов, на положение с безработицей, производством и ценами" | **Джеймс Тобин***(англ. JamesTobin; 5 марта 1918, Шампань, Иллинойс — 11 марта 2002, Нью-Хейвен, Коннектикут)* — американский экономист. Учился в Гарвардском университете. Принял участие во Второй мировой войне, затем вернулся в Гарвард, получил степень доктора и преподавал там же (1946—1950). С 1950 года до самой смерти работал в Йельском университете (в последние годы — ProfessorEmeritus).С 1955 года, после переезда Комиссии Коулса в Йель и преобразовании её в Фонд, активно участвует в работе данного исследовательского центра, занимая в 1955—1961 и 1964—1965 годах посты директора. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\tobin.jpg |
| 1980 | Лоуренс Клейн | "За создание экономических моделей и их применение к анализу колебаний экономики и экономической политики" | **Лоуренс Роберт Клейн** *(англ. Lawrence Robert Klein; 14 сентября 1920, Омаха, Небраска)* — американский экономист. Клейн родился в городе Омаха, штат Небраска. Учился в Калифорнийском университете. Докторскую степень получил в Массачусетском технологическом институте. Служил профессором Пенсильванского и Оксфордского университетов; работал в Национальном бюро экономических исследований (1948—1950), Оксфордском институте статистики (1954—1958), Брукингском институте (1963—1972).Президент Эконометрического общества (1960). Президент Американской экономической ассоциации (1977). Президент Международного атлантического экономическое общества (1989—1990).Награждён медалями Дж. Б. Кларка (1959) и В. Леонтьева «За достижения в экономике» (2006). Является иностранным членом Секции экономики отделения общественных наук Российской академии наук. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\klein_postcard.jpg |
| 1979 | Теодор Шульц и Артур Льюис | "За новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран" | **Теодор Уильям Шульц** *(англ. TheodoreWilliamSchultz, 30 апреля 1902, Арлингтон, шт. Южная Дакота — 26 февраля 1998, Иванстон, шт. Иллинойс)* — американский экономист. Учился в университете Висконсина; доктор философии того же университета. Являлся профессором Чикагского университета. Президент Американской экономической ассоциации в 1960. Награждён медалью Фрэнсиса Уокера (1972).  Работа Шульца была посвящена большей частью исследованию развивающихся экономик, с особым вниманием на экономику сельского хозяйства. Он проанализировал роль сельского хозяйства в экономике. Его работа существенно повлияла на политику индустриализации, как в развитых, так и в развивающихся нациях. Также Шульц пропагандировал идею образовательного капитала — ответвление концепции человеческого капитала — в области инвестиций в образование. Шульц исследовал причину того, почему послевоенные ФРГ и Япония смогли быстро восстановиться, почти с невероятной скоростью и из руин. По сравнению с этими странами в Британии, например, гораздо дольше после войны использовались карточки на еду. По мнению Шульца скорость восстановления была связана со здоровым и образованным населением. Образование делает людей более производительными, а хорошее здравоохранение сохраняет инвестиции в образование и даёт возможность производить.  Одной из главных работ Шульца была Теория человеческого капитала, которая инициировала в 1980-х годах активную деятельность по мотивации инвестиций в профессиональное и техническое образование со стороны Международных финансовых системных институтов БретоннВудса, таких как МВФ и Всемирный банк.  **Сэр Уильям Артур Льюис***(англ. SirWilliamArthurLewis; 23 января 1915, остров Сент-Люсия, Британская Вест-Индия — 15 июня 1991, Бриттаун, Барбадос)* — английский экономист. Учился в Лондонской школе экономики; степень доктора получил там же. Работал в Манчестерском и Принстонском университетах. Президент Американской экономической ассоциации в 1983 году. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\schultz.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\lewis.jpg |
| 1978 | Герберт Саймон | "За новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций" | **Герберт АлександерСаймон***(англ. Herbert A.Simon; 15 июня 1916, Милуоки — 9 февраля 2001, Питтсбург)* — выдающийся американский ученый еврейского происхождения в области социальных, политических и экономических наук, один из разработчиков гипотезы Ньюэлла — Саймона. Он оказал заметное влияние на развитие теории организации, менеджмента и управленческих решений. Г. Саймон состоял членом Национальной академии наук США. Он долгое время работал профессором компьютерных наук и психологии в университете Карнеги — Меллона в Питсбурге. Его работы в области вычислительной техники и искусственного интеллекта оказали существенное влияние на развитие кибернетики. Основные усилия Г. Саймона были направлены на фундаментальные исследования организационного поведения и процессов принятия решений. По праву считается одним из создателей современной теории управленческих решений (теория ограниченной рациональности). Основные результаты, полученные им в этой области, изложены в таких книгах, как «Организации» (совместно с Джеймсом Марчем), вышедшей в 1958 году, а также «Административное поведение» и «Новая наука управленческих решений» (1960). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\simon.jpg |
| 1977 | Бертиль Олин   Джеймс Мид | "За первопроходческий вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала" | **БертильГоттхард Олин***(швед. Bertil Gotthard Ohlin; 23 апреля 1899, Клиппан — 3 августа 1979, Володален)* — шведский экономист.Получил учёную степень по математике и статистике в университете Лунда (1917), степень магистра экономики в Гарварде (1923). Докторскую степень получил в Стокгольмском университете. Преподавал в Копенгагенском университете и Стокгольмской школе деловой администрации. Был членом шведского парламента, министром торговли, представителем Швеции в Европейском совете. Согласно закону Хекшера-Олина, в условиях свободной торговли достигается равновесие цен факторов производства в различных странах, и, следовательно, общее экономическое равновесие. В исследованиях использовал метод «затраты-выпуск».   **Джеймс Эдуард Мид***(англ. James Meade; 23 июня 1907, Суонидж, графство Дорсет — 22 декабря 1995, Кембридж, Англия)* — английский экономист. Образование получил в Оксфорде, получил степень магистра искусств и преподавал там же, а также в Лондонской школе экономики (1947-58) и Кембридже (1957-69). Работал в экономическом отделе Кабинета министров. Президент Международного атлантического экономическое общества (1980-81). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\ohlin.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\meade.jpg |
| 1976 | Милтон Фридман | "За достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации" | **Милтон Фридман** *(англ. Milton Friedman; 31 июля 1912, Бруклин, Нью-Йорк, США — 16 ноября 2006, Сан-Франциско, США)* — американский экономист. Окончил Чикагский университет; доктор философии Колумбийского университета; профессор в Чикаго и Кембридже (1953—1954). Президент Американской экономической ассоциации в 1967 году. Награждён медалью Дж. Б. Кларка (1951). Жена Милтона Фридмана — Роза (Роуз) Фридман (1910—2009) также являлась известным экономистом. В честь ученого с 2002 г. Институтом Катона вручается «Премия Милтона Фридмана за развитие свободы». | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\friedman.jpg |
| 1975 | Леонид Канторович   ТьяллингКупманс | "За вклад в теорию оптимального распределения ресурсов" | **Леонид Витальевич Канторович** *(6 (19) января 1912, Санкт-Петербург — 7 апреля 1986, Москва)* — советский математик и экономист. Пионер и один из создателей линейного программирования.   **Тьяллинг Чарльз Купманс***(нидерл.TjallingCharles Koopmans; 28 августа 1910, Гравеланд, Нидерланды - 26 февраля 1985, Нью-Хейвен, Коннектикут, США)* — американский экономист и математик голландского происхождения. Учился в Утрехтском университете. Докторскую степень получил в Лейдене. Работал в Принстонском, Нью-Йоркском, Чикагском и Йельском университетах. Президент Эконометрического общества (1950). Президент Американской экономической ассоциации в 1978 году. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\kantorovich.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\koopmans.jpg |
| 1974 | ГуннарМюрдаль  Фридрих фон Хайек | "За основополагающие работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений" | **ГуннарМюрдаль***(шведGunnarMyrdal; 6 декабря 1898, Густафс — 17 мая 1987, Стокгольм)* — шведский экономист.  **Фридрих Август фон Хайек***(нем. FriedrichAugustvonHayek; 8 мая 1899, Вена — 23 марта 1992, Фрайбург)* — австрийский экономист и философ, представитель новой австрийской школы, сторонник либеральной экономики и свободного рынка. Лауреат Премии Шведского банка по экономике в память Альфреда Нобеля (1974). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\myrdal.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\hayek_postcard.jpg |
| 1973 | Василий Леонтьев | "За развитие метода „затраты — выпуск“ и за его применение к важным экономическим проблемам" | **Василий Васильевич Леонтьев** *(5 августа 1905, Мюнхен — 5 февраля 1999, Нью-Йорк)* — американский экономист российского происхождения, создатель теории межотраслевого анализа. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\leontief.jpg |
| 1972 | Джон Ричард Хикс, Кеннет Эрроу | "За новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния" | **Сэр Джон Ричард Хикс***(англ. SirJohnRichardHicks, 8 апреля 1904, Уорик — 20 мая 1989, Блокли)* — английский экономист.Учился в Оксфорде; получил степень магистра искусств (М. А.) и преподавал там же, а также в Лондонской школе экономики и в Манчестерском университете. Его супруга леди Урсула К. Вебб, дочь известных фабианцев С. и Б.Вебб, являлась автором ряда известных работ, в том числе «Общественные финансы в национальном доходе» (PublicFinanceinNationalIncome, 1939) — в соавторстве с мужем.   **Кеннет Джозеф Эрроу***(англ. KennethJosephArrow; род. 23 августа 1921, Нью-Йорк)* — американский экономист. Доктор философии по экономике (степень присвоена в Колумбийском университете). Работал в Чикагском, Стэнфордском и Гарвардском университетах. Президент Международной экономической ассоциации (1983—1986). Президент Эконометрического общества (1956). Президент Американской экономической ассоциации в 1973 году. Награждён медалью Дж. Б. Кларка (1957). Входит в редколлегию журнала GamesandEconomicBehavior.В 1990-х годах совместно с рядом других Нобелевских лауреатов в области экономики давал как положительные, так и отрицательные оценки отдельных аспектов рыночных реформ в России. | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\hicks.jpg  C:\Users\Sagieva\Desktop\IMG_1060.JPG |
| 1971 | Саймон Кузнец | "За эмпирически обоснованное толкование экономического роста" | **Саймон Смит Кузнец***(англ. SimonSmithKuznets; при рождении Семён Абрамович Кузнец; 30 апреля 1901, Пинск, Российская империя — 8 июля 1985, Кембридж, Массачусетс)* — американский экономист еврейского происхождения, статистик в Российской империи (глава статистической службы на Украине. Родился в еврейской семье в Пинске (современная Белоруссия), где закончил городское реальное училище, после чего семья переехала в Харьков. Здесь Кузнец учился в гимназии и в Харьковском университете, некоторое время работал главой статистической службы на Украине, был сторонником Бунда. В 1922 году вместе с младшим братом Георгием эмигрировал в США (Нью-Йорк), где уже 15 лет проживали его отец Абрам Кузнец (меховщик по профессии) и старший брат Соломон. Его мать — Полина Фридман — умерла в Польше, по дороге в Америку. Степень доктора получил в Колумбийском университете в 1926 г. Служил профессором в Гарварде (1960-1971), университетах Пенсильвании (1930-1954) и Джонса Хопкинса (Балтимор, 1954-1960); работал в Национальном бюро экономических исследований (1927-1961). Президент Американской экономической ассоциации в 1954 г. Награждён медалью Фрэнсиса Уокера (1977 г.). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\kuznets_postcard.jpg |
| 1970 | Пол Энтони Самуэльсон | "За научную работу, развившую статическую и динамическую экономическую теорию" | **Пол Энтони Самуэльсон***(англ. PaulAnthonySamuelson; 15 мая 1915, Гэри, штат Индиана — 13 декабря 2009, Белмонт, Массачусетс)* — видный американский экономист. Пол Самуэльсон родился в небольшом сталелитейном городке Гэри в штате Индиана в семье аптекаря Фрэнка Самуэльсона и Эллы Липтон, еврейских иммигрантов из Польши.Учился в Чикагском университете; доктор философии (Ph.D.) Гарварда; профессор Массачусетского технологического института. Считается инициатором «неоклассического синтеза» (объединения в одну концепцию неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики) и одним из основателей неокейнсианства.  Президент Международной экономической ассоциации (1956-59). Президент Эконометрического общества (1952). Президент Американской экономической ассоциации (1961). Награждён медалью Дж. Б. Кларка (1947), Национальной научной медалью США (1996).Умер у себя дома в городе Бельмонт, штат Массачусетс 13 декабря 2009 года | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\samuelson_postcard.jpg |
| 1969 | РагнарФриш  Ян Тинберген | "За создание и применение динамических моделей к анализу экономических процессов" | **Рагнар Антон КиттильФриш***(норв. RagnarAntonKittilFrisch) (3 марта 1895, Осло, — 31 января 1973, там же)* — норвежский экономист. Окончил университет в Осло; защитил докторскую диссертацию и служил профессором там же. Президент Эконометрического общества (1949). В честь норвежского экономиста Эконометрическим обществом с 1978 г. вручается медаль Фриша.  **Ян Тинберген***(нидерл.JanTinbergen; 12 апреля 1903, Гаага — 9 июня 1994, там же)* — голландский экономист. Окончил Лейденский университет, доктор того же университета. Работал в Нидерландской экономической школе (подразделение университета Эразмуса (Роттердам), директором Центрального бюро статистики (Гаага). Президент Эконометрического общества (1947). | C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\frisch.jpg  C:\Users\shef\Desktop\нобелевские лауреаты\tinbergen_postcard.jpg |