

Экономическая концепция нового институционализма

М.В. НАУЧИТЕЛЬ

Наряду с традиционным институционализмом, берущим начало от ранней американской школы (Т. Веблен, У. Гамильтон, Д. Коммонс), и его последующими модификациями, проявившимися к середине XX столетия (А. Грачи, Я. Тинберген, У. Ростоу, О. Тоффлер, Д. Гэлбрейт и др.), сложилось еще одно течение экономической мысли, заявившее о себе как новый институционализм. Экономическая концепция нового институционализма обозначила очередной качественный сдвиг в эволюции экономической науки, отчетливо проявившийся в последние десятилетия XX века. Претензии сторонников на новые подходы к экономической науке были изложены в сборнике 1991 года «Переосмысливая экономическую теорию». Росту влияния сторонников новой институциональной экономической теории способствовал неоконсервативный сдвиг. Серьезным толчком к ее становлению и распространению послужила неудовлетворенность традиционной неоклассической концепцией, базирующимся на ней подходами. В связи с этим основным направлением в разработках экономистов, сформировавшихся новейший вариант институционализма, оказался пересмотр не только некоторых концептуальных позиций неоклассицизма, но и его выходов в практику хозяйственной деятельности. «И здесь, – отмечали Дж. Ходжсон и Э. Скрепанти, – в духе «политической экономики» выдвигается проблема установления связи с социологией, психологией, антропологией, политической наукой, правом и историей. Это не просто несколько дополнений к данной дисциплине. Переосмысление экономической теории должно предусматривать перестройку ее основ как социальной науки» [1].

Считается, что разработка новой институциональной экономической теории началась со статьи Р. Коуза «Природа фирмы», опубликованной еще в 1937 году [2]. Именно Р. Коуз дал толчок исследованиям в этой области. В своей Нобелевской лекции (1991 г.) он назвал то, что изучается, «экономической теорией классной доски», поскольку все это существует лишь в умах экономистов. Действительность, по мнению Р. Коуза, несравненно сложнее, а потому важнейшей задачей в обеспечении функционирования экономической системы является раскрытие того, что следует характеризовать как «институциональную структуру производства». В этом и заложена основная идея институционального подхода к изучению экономического процесса.

Идейно-теоретические истоки нового течения экономической мысли связаны с концептуальным арсеналом социально-институционального направления. Тем не менее, новая институциональная экономическая теория в наибольшей мере восходит к неоклассицизму. Ее сторонники не только не отказались от основных принципов неоклассицизма, но, напротив, предприняли усилия к обновлению традиционной экономической системы. Признав возрастающую роль социальных институтов, институциональной структуры, они сконцентрировали внимание на разработке в рамках традиционной экономической теории инструментария, способного решать более широкий круг вопросов. На этой основе привычные для неоклассицизма микроэкономический подход и уровень анализа были распространены на более широкую сферу. Оказалось, что неоклассический арсенал вполне применим для широкого изучения вне рыночных явлений, таких как образование, выборы и формирование парламентских структур, лоббизм, преступность, здравоохранение, семья и ее роль в обществе и т.д. В связи с этим наметились пути применения неоклассического анализа в ряде смежных социальных наук (правоведение, история, теория управления и др.). Но этим дело не ограничилось. Новые институционалисты пошли дальше, поставив и решая проблему пересмотра самой микроэкономической теории с использованием других социальных наук.

Одним из направлений в разработке новой институциональной экономической теории явилось формирование методологии. Она формировалась не на пустом месте, поскольку использовались методологические концепции как неоклассицизма, так и институционализма. Сохранила и укрепила свои позиции традиционная для неоклассиков методология субъективного индивидуализма. Была усилена определяющая роль индивида в экономическом процессе. Согласно данной концепции, его не могут заменить собой никакие коллективные общности, включая фирму или ее структурные звенья. Они не могут существовать отдельно от индивида или выражать его стремления. Их деятельность рассматривается исключительно в связи с действиями субъекта, преследующего свои личные цели.

Выясняя поведенческие предпосылки в действиях экономических агентов, сторонники нового институционализма обратили внимание на два обстоятельства. Первое относится к разряду ограниченной рациональности. Оно связано с ограниченностью человеческих способностей (интеллект, объем знаний, опыт), что накладывает свой отпечаток на уровень зрелости и оптимальности принимаемых экономическими агентами решений, недостаточной их обоснованностью. Второе, интерпретированное О. Уильямсоном, получило название «оппортунистического поведения». Суть его в том, что экономический агент, преследуя свои корыстные интересы, нередко готов идти на нарушение предусмотренных контрактом обязательств, что может доходить до вероломства. Этому противостоят определенные социальные институты (традиции, обычаи, привычки), снижающие негативные последствия подобных проявлений. Здесь открывается одно из направлений выхода в правовую сферу.

Новые институционалисты коренным образом пересмотрели традиционные методологические подходы к исследованию экономических организаций, прежде всего фирмы. Они отвергли принцип «черного ящика», которым руководствовалась традиционная неоклассическая теория фирмы. В соответствии с обновленным микроэкономическим подходом в центре внимания исследователей оказываются отношения, формирующиеся внутри экономических организаций. Как отметил немецкий экономист Х. Кальтенбруннер, «брак формальной микроэкономики с микроэкономическим институционализмом может оказаться весьма плодотворным, причем не только в смысле известных проблем, но и с точки зрения постановки новых задач исследования» [3].

Теоретики нового институционализма пересмотрели принцип свободного рынка, которым руководствуется традиционная неоклассическая концепция, согласно которому товар может продаваться по единой цене (равновесная цена) всем контрагентам без ограничений. Они исходят из того, что на рынке должна быть утверждена контрактная (транзакционная) система, где товары продаются преимущественно посредством сделок [4].

Формирование системы ценностей, целевых установок, стереотипов поведения, привычек индивидов психологического и религиозного типов подтверждает, что именно люди осуществляют выбор, хотя здесь могут проявляться в той или иной степени крайности субъективного индивидуализма. С позиции методологии нового институционализма данный процесс весьма разнообразен. В случаях, когда индивиды оказываются не в состоянии реально отразить и оценить, что происходит в экономической сфере или в жизни и с чем они неизбежно сталкиваются, то, как трактуют институционалисты, данная ситуация, как правило, оказывается сопряжена с недостоверной информацией или непрофессиональным ее использованием экономическими агентами. Возникающий в подобных случаях феномен «системной слепоты» является продуктом искаженного восприятия действительности и требует соответствующих действий. Главное в таких случаях – обеспечить получение достоверной информации и ее квалифицированное использование.

Традиционно неоклассицизм ориентируется на модель рационального выбора в условиях заданного перечня ограничений, связанных с действием законов редкости, убывающей отдачи, предельной полезности, предельной производительности факторов производства, убывающей доходности. Основная идея здесь – обеспечение общего экономического равновесия. В неоклассической интерпретации проблема его обеспечения напрямую связана с эффективностью. Отсюда возникло убеждение, что сохраняет свои позиции и продолжает су-

существовать только то, что эффективно. Новые институционалисты провели «ревизию», пересмотрели некоторые традиционные для неоклассиков положения методологии, устраняя крайности субъективного индивидуализма. Они восприняли неоклассическую модель в качестве базовой, существенно изменив и дополнив ее новым содержанием, предварительно освободив от некоторых традиционных предпосылок. Не было отброшено положение об эффективности. Его включили в формирующийся концептуальный арсенал.

Неоклассики традиционно руководствуются тем, что рыночная система развивается на принципах саморегулирования. Ее ограничителями являются ресурсный потенциал, а также уровень знаний, подготовки, способностей самих экономических агентов. Институциональная среда воспринималась как само собой разумеющееся. С таким подходом теории нового институционализма категорически не согласны. Они выступили с критикой традиционной неоклассической концепции за то, что в ней игнорируется и не учитывается институциональная структура хозяйства, что ее не в состоянии объяснить и оценить. Новые институционалисты не полагаются на подобное упрощение. Реальная оценка институциональной среды явилась одним из главных, отправных пунктов в формировании новой институциональной теории. Она исходит из того, что экономические агенты действуют в сложных условиях, неизбежно предполагающих в ходе оформления рыночных сделок особый вид издержек, которые получили название трансакционных. К тому же ошибочно не считаться с тем, что процесс оформления и реализации отношений между экономическими агентами посредством рыночных сделок (трансакций) в условиях жесткой конкуренции требует не только надежной информации, но и таит в себе опасность неопределенности, риска, прямых и косвенных потерь. Окружающая экономических агентов институциональная среда создает весьма жесткие условия, в которых вынуждены действовать участники рыночных сделок, и это нельзя не учитывать в полной мере. Подход новых институционалистов отличается гораздо большей реалистичностью по сравнению с традиционным неоклассицизмом.

Принципы институционального подхода сторонники нового течения экономической мысли включили и в нормативный анализ. Они исходили из того, что реальное состояние рынка следует оценивать не по идеальной модели (совершенная конкуренция), а сопоставляя с реальными альтернативами, имеющими место в практике. Такой подход повлек за собой пересмотр и приемлемых традиционным неоклассицизмом форм государственного вмешательства в экономику.

Теоретики нового институционализма обосновали свое понимание экономики, экономической теории и ее предмета. Их не устраивает толкование этих вопросов представителями школ традиционного неоклассицизма, ограничивающих предмет экономикс «способами использования редких ресурсов для удовлетворения извне заданных потребностей». Они представляют предмет экономической теории значительно шире, но не избегают и другой крайности в сторону чрезмерного расширения его рамок. Это видно, например, по тому, как трактуется предмет экономической науки Дж. Ходжсоном и Э. Скрепанти: экономическая теория – наука «о процессах и социальных отношениях, управляющих производством, распределением и обменом богатства и дохода» [5]. Из этого следует, что в предмет экономической теории могут включаться вопросы, далеко выходящие за ее непосредственные рамки. Более точное по отношению к новому институционализму определение предмета дал У. Самуэльс, отметивший, что «экономика – это институты, которые формируют рынок, посредством которых рынок действует и которые порождают рыночные результаты. Рынок, таким образом, подчинен силам, управляющим организацией и контролирующим экономику» [6]. Следовательно, центральной экономической проблемой, определяющей предмет экономической теории нового институционализма, является эволюция организации и контроля экономики как целого, а не только использования ресурсов, распределения доходов, определения агрегатных условий дохода, выпуска, занятости и цен внутри данной системы. «Неоклассическая теория в меньшей степени соответствует современному индустриальному развитию не только потому; – пишет немецкий экономист О. Шлехт, – что она рассматривает моментные состояния, абстрагируясь от их изменений в реальном времени, но и потому, что исхо-

дит из наличных, уже утвердившихся рыночных отношений. Новый же институциональный подход к теории хозяйственного порядка как раз и позволяет обнаружить формы, к которым затем можно применить неоклассический анализ» [7].

Таким образом, совершенствование методологии и свои требования к обновляемой экономической теории новые институционалисты связали прежде всего с кризисом парадигмы ортодоксального неоклассицизма. Кризис особенно очевидно проявился на фоне работ Г. Беккера по проблеме рационального выбора. Принципы рационального выбора в них доведены до логического завершения и положены в основу анализа человеческого поведения. Преодолению кризиса ортодоксальной парадигмы в немалой степени способствовало также появление «новой политической экономии», представители которой сформировали систему принципов экономического анализа, предназначенных для изучения политических процессов.

Первое впечатление от новой институциональной экономической теории, складывающееся по мере знакомства с многочисленными работами ее сторонников, весьма неоднозначно. Представляется, что это лишь механическое соединение различных блоков, слабо связанных друг с другом, к тому же противоречивых. Однако более внимательное изучение содержания и структуры новой институциональной экономической теории меняет такое впечатление. Многообразие и разнохарактерность проблематики, на решение которой нацелена концепция нового институционализма, не приводят ее к внутренней однородности, но и не лишают известной общности, определяемой методологическим подходом, целевой функцией, как и общей исходной теоретической основой, заимствованной из арсенала ортодоксального неоклассицизма и традиционного институционализма.

Хотя в развитии новой институциональной теории отсутствует единообразие, единство стереотипов, в ней имеется общий стержень, благодаря чему здесь уживаются разнообразная проблематика, различные подходы и толкования. Все ее сторонники исходят, как правило, из того, что новая институциональная экономическая теория должна включать проблемы изменений в социальной сфере, социальный контроль, процесс индустриализации и рынок, технологию, проблемы экономических организаций, мотивацию деятельности экономических агентов, формы их взаимоотношений, формирование оценочных показателей последних и многое другое, рассматривая все это как институциональный комплекс. Такая постановка объединяет различные подходы в хотя и пеструю, но свою, общую теоретическую систему.

Различия между традиционным неоклассицизмом и новой институциональной экономической теорией рельефно проявляются в толковании причин и целей рыночного обмена. Сторонники традиционного подхода исходят из того, что товар может продаваться по единой цене (равновесная цена) всем контрагентам без ограничений – таков основной принцип свободного рынка. Новые институционалисты пересмотрели это положение и отказались от него. Они исходят из того, что на рынке необходима контрактная система (транзакционная) и товары должны продаваться преимущественно посредством сделок.

Как отметил О. Уильямсон, данные подходы можно выразить двумя ключевыми понятиями: монополия и эффективность. Первое характерно для традиционного развития рыночных связей. Оно не исключает совершенствования деятельности экономических организаций во взаимоотношениях с контрагентами (улучшение структуры управления, преодоление барьера неэффективности, обновление методов рыночной конкуренции и др.). Но монополизация неизбежно ведет к ограничению классического рыночного обмена. Вместе с тем она может способствовать выходу фирм на новый, более высокий уровень деятельности определения стратегии поведения за пределами «черного ящика». Второй, разработанный новыми институционалистами подход (эффективный), нацелен прежде всего на сокращение издержек производства, включающих трансформационный и транзакционный элементы. Главное здесь – продолжительность действия контракта.

Важно, считают новые институционалисты, чтобы рынок был действительно конкурентным. По мнению Дж. Бьюкенена и Г. Таллока, «ни предпосылки, ни теоретическое кон-

струирование не делают рынок конкурентным. Рынок становится конкурентным, а конкурентные правила должны быть установлены вместе с установлением институтов, которые ограничивают поведение людей. Именно этот процесс становится основным, порождаемый непрерывным прессом человеческого поведения в ходе обмена – вот главная тема нашей отрасли знаний. Общее решение, если таковое и существует, возникает как результат сети обменов, сделок, согласований, платежей, соглашений, контрактов» [8].

В структурном отношении новая институциональная экономическая теория оказывается достаточно сложной. Ее концептуальная основа складывается из методологии и теоретических разработок основных направлений эффективного использования институциональной сферы на принципах транзакционности и выдвижения на первый план проблемы прав собственности и транзакционных издержек. Из этого вытекают и теоретические разработки в области исследований специализированных направлений, охватывающих проблемы экономической организации и управления, экономики права, прав собственности, общественного выбора, а также новой экономической истории.

По мнению О. Уильямсона, для традиционного неоклассицизма характерна в основном технологическая ориентация. Она исходит из того, что рамки функционирования экономической организации (фирмы) определяются применяемой технологией, обеспечивается автоматическое соблюдение условий сделки в ходе реализации обмена. С такой постановкой проблемы условий деятельности фирм теоретики нового институционализма согласиться не могут. Они сформировали свой организационно-контрактный подход, в результате которого ведущей проблемой во взаимоотношениях экономических агентов в реализации сделки стали издержки. Акцент делается не на заключении контракта, а, главное, – на стадии его выполнения. В связи с этим в центре внимания исследователей оказывается институциональная сфера, в которой действуют экономические агенты, ее важнейшие составляющие, определяемые политическим, социальным, правовым факторами, от которых зависят общие условия функционирования рыночной системы хозяйства. В связи с этим в новой институциональной экономической теории обозначился ряд направлений в зависимости от тех проблем, какие призваны решать ее представители. Так, одно из ведущих мест заняла теория прав собственности (Р. Коуз, Р. Познер, Г. Демсец), теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон). Не менее значительно и направление, изучающее организационные структуры, формируемые на контрактной основе.

Точки соприкосновения новой институциональной экономической теории с традиционным институционализмом проявляются как при изучении индустриальной среды, организационных структур (фирма, корпорация), так и в «позитивной теории агентских отношений», рассматривающей проблему отделения собственности, управления и контроля, начало которой было положено еще в 30-х годах А. Берли и Г. Минзом (теория управленческой революции). Новые теоретики активно разрабатывают область контрактных (транзакционных) отношений, основные требования, предъявляемые к сделке, которая в состоянии обеспечить наибольшее сочетание стимулов поведения агентов (наемные менеджеры) и собственников. Предусматриваются возможные отклонения от условий контрактов, намечаются реальные меры против этого.

При всем разнообразии составляющих новой институциональной экономической теории ее сторонники исходят из того, что контракт представляет собой всеобщую форму отношений между экономическими агентами. Теории, основанные на анализе стимулов поведения экономических агентов, решают проблемы, возникающие до заключения сделки. Новый институционализм в рамках транзакционного подхода акцентирует внимание на вопросах, возникающих в процессе реализации данной системы экономических отношений.

Таким образом, в структуре новой институциональной экономической теории при всей ее внешней проблемной и концептуальной разобщенности выделяются две основные группы концепций. Первая базируется на изучении институциональной среды, вторая – на изучении организационных структур.

Руководствуясь трансакционным подходом, новый институционализм делит экономику на две части: на рынок и не-рынок, рассматривая их как сферу действия институтов. Как заметил У. Самуэльс, «институционалисты считают: а) экономика включает больше чем рынок; б) действующий механизм аллокации – это не чистый концептуализированный рынок сам по себе, а институты, или властные структуры, которые формируют реальный рынок и действуют через него...» [9]. В числе этих институтов определяющая роль отводится экономической организации (корпорация, фирма). Новые институционалисты унаследовали основные подходы к оценке корпорации, разработанные представителями традиционного институционализма (А. Грачи, Д. Гэлбрейт, Р. Хейлбронер и др.). Эти исследования составили основу для дальнейшей разработки проблемы экономической организации. Как отметил Р. Коуз, «подход к анализу фирмы как сети контрактов позволяет более полно раскрыть сложность, многогранность процесса институциональной трансформации на микроуровне. Одно временно многообразие контрактов указывает на условность и относительность границ между рынком, в котором ключевую роль играет безразличный ценовой механизм размещения ресурсов, и фирмой «как островком сознательного контроля», в которой доминирующими становятся отношения внутри иерархии» [10]. По мнению У. Самуэльса, специфика фирм, относящихся к олигополистическому типу экономики, в том, что они являются «субъектами, а не объектами ценообразования и существуют с более или менее конкурентной периферией» [11].

Новый взгляд на фирму, соответствующий тому, как эта проблема стала разрабатываться сторонниками новой институциональной экономической теории, был впервые высказан Р. Коузом в упомянутой выше статье 1937 года. Здесь был впервые поставлен вопрос о природе фирмы, ее внутреннем механизме и формах связей, сочетания с рынком. Неоклассики традиционно рассматривали рынок как совершенный механизм, ориентирующий на саморегулирование и осуществляющий сделки, где нет нужды учитывать сопровождающие их издержки. Р. Коуз отверг такой подход. Он признал не только существование издержек в процессе осуществления сделок, но и обосновал необходимость их учета. Они получили название трансакционных, представляющих собой «издержки использования рыночного механизма». Фирмы стремятся избегать издержек при осуществлении рыночных сделок, либо сводить их к минимуму. Именно это, как отметил Р. Коуз, раскрывает подлинную природу фирмы, закономерности, управляющие процессом ее возникновения и функционирования.

Р. Коуз выдвинул тезис о наличии издержек использования ценового механизма и, следовательно, обмена правами собственности через рынок, «что является основанием возникновения и воспроизводства института, заменяющего его (ценовой механизм)». Он показал также, что существование фирмы зависит прежде всего от того, способна ли она обеспечивать минимизацию связанных с рыночными сделками издержек. Следует к тому же учитывать, что все это должно обеспечиваться в условиях конкуренции двух тенденций. Первая исходит непосредственно от рыночного механизма и проявляется, как правило, в стремлении к возрастанию издержек. Вторая связана непосредственно с самой фирмой, с теми, кто, обеспечивая ее функционирование, в состоянии добиваться снижения издержек. Осуществляется последнее административными методами внутри самой фирмы.

Теоретики нового институционализма отводят большое место проблеме функционирования экономических организаций. Новое толкование процесса обмена, трансакционный подход, исследования в области трансакционных издержек и прав собственности неизбежно должны были вывести теоретиков нового институционализма на проблему фирмы. Она привлекла внимание многих видных экономистов. Следует отметить, что еще до статьи Р. Коуза «Природа фирмы» зачатки трансакционного подхода были заметны у Ф. Найта в его работе «Риск и неопределенность». Р. Коуз вплотную разрабатывает эту проблему, отказавшись от традиционного неоклассического толкования фирмы, отождествлявшего ее с производственной функцией. Р. Коуз исходил из реально существующих неопределенности и различий интересов экономических агентов. Этим и объясняется то, что «использование механизма цен связано с определенными издержками».

Проблема экономических организаций получила развитие в книге А. Алчиана и Г. Демсеца «Производство, информационные издержки и экономическая организация» (1972), в публикациях У. Меклинга и М. Дженсена (1976), но особенно большой вклад в разработку транзакционной теории фирмы внес своими работами О. Уильямсон.

Разработанная новыми институционалистами транзакционная система определила несколько основных характеристик, раскрывающих сущность такой экономической организации как фирма. Сюда относятся утвердившиеся формы отношений между экономическими агентами, сложная сеть контрактов, их временной характер, административный механизм управления и координации деятельности фирмы (посредством приказов, планирования, инвестирования в специфические активы).

В своих исследованиях новые институционалисты обращают большое внимание на то, какой тип фирмы обладает наибольшей эффективностью. Разработана система анализа, обеспечивающая сопоставление фирм частнопредпринимательских, акционерных и государственных. Все эти виды экономических организаций, образующих рынок, втянуты в конкурентную борьбу. Конкуренция между ними может быть косвенной, выраженной в борьбе за привлечение и удержание в своем составе наиболее производительных участников, либо прямой, когда борьба идет за выживание в буквальном смысле и завершается поглощением одних фирм другими. В конечном счете итог определяется способностью обеспечить экономию транзакционных издержек. В связи с этим при благоприятных условиях для реального снижения издержек каждая из фирм может обеспечить наибольшую эффективность. Фирмы, относящиеся к той или иной форме собственности, имеют свой перечень транзакционных издержек.

Считается, что стремление к экономии транзакционных издержек является решающим фактором при определении организационной формы и размеров фирмы. Учитывается, что фирма должна стремиться к обеспечению прочных деловых связей, сокращать затраты на подбор партнеров, избегать частого перезаключения контрактов, ориентироваться на долгосрочные контракты. Определяя границы фирмы, Р. Коуз показал, что они проходят там, где связанные с использованием рынка предельные издержки сравниваются с предельными издержками, обеспечивающими содержание административного механизма организации.

Р. Коуз стремился раскрыть закономерности, управляющие процессом формирования, развития, роста фирмы. Он установил пределы этого, указав, что фирма растет и развивается до тех пор, пока экономия на транзакционных издержках, связанных с заключением рыночных сделок, не начнет перекрываться увеличением издержек, связанных с заключением контрактов, издержками, связанными с использованием административного механизма.

В основе сформировавшегося транзакционного подхода к анализу экономических организаций, новой теории фирмы лежали объективные причины, связанные с усложнением экономического процесса, воздействием на него целой системы факторов. Обобщая их, И. Ансофф назвал следующие: 1) обесценение накопленного ранее опыта в связи с возникновением новых задач; 2) усложнение управленческих решений по мере расширения рамок рыночной экономики и возникновения новых проблем; 3) углубление разрыва между новыми сложными задачами, встающими перед экономическими агентами и накопленным арсеналом управленческих навыков; 4) нарастание возникающих стратегических неожиданностей, вызываемых усложнением хозяйственной деятельности экономических агентов и очередными новыми задачами. Для традиционного подхода характерны решения на основе производственной функции, в соответствии с ней как с формой выражения технологической зависимости затрат факторов производства от максимально возможного, с учетом комбинации затрат, выхода продукции. Такой автоматизм для неизбежности результата был отвергнут. Новые институционалисты сосредоточили внимание на том, как все это осуществляется на деле: в каких формах деловых отношений между экономическими агентами, выбор вариантов организации и управления, мотивации работников, планирования и контроля. Важнейшим стал вопрос: во что это обходится, каковы транзакционные издержки? Именно в этом, как отмечает Г. Саймон, отличие новой институциональной теории от традиционного неоклассиче-

ского подхода. Для объяснения природы, внутренней структуры и функционирования фирмы стали использовать такие ключевые понятия как контракт (сделка), трансакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметрия информации.

Важной проблемой считается проблема стимулирования поведения хозяйственных субъектов. О. Уильямсон выделяет здесь два направления. Одно разрабатывается теорией прав собственности, второе – разделом новоинституциональной концепции, исследующей агентские отношения. По мнению О. Уильямсона, права собственности, независимо от исходного распределения, в конечном счете через обмен оказываются у тех, кто обладает способностями и имеет возможность использовать их наиболее производительно для организации производства. Особенность такого подхода в том, что распределение прав собственности происходит до начала реализации контракта. Что касается агентских отношений, то они предполагают симметричное расположение агентов, отсутствие ситуаций, когда одна их часть действовала бы от имени другой. О. Уильямсон отметил несовпадение экономических интересов заказчиков и агентов, что неизбежно вызывает необходимость перестройки системы стимулирования. Такую проблему способна снимать только контрактная форма отношений экономических агентов.

Одним из обобщающих элементов в концептуальном арсенале нового институционализма является «теорема Коуза», трактующая проблему воздействия, последствий и оценки внешних эффектов (экстерналий), проявляющихся в результате деятельности конкретных экономических агентов. Возникающие внешние эффекты могут повлечь за собой определенные последствия, воздействующие на окружающих. Такое воздействие может быть отрицательным (загазованность, загрязнение водоемов, химические, радиационные отравления и др.) либо, напротив, положительным (озеленение, строительство и улучшение дорог и др.). В связи с этим возникают расхождения между частными и социальными издержками. При отрицательных внешних эффектах частные издержки оказываются ниже социальных; если же экстерналий положительные, то соотношение между издержками обратное, т.е. социальные издержки ниже частных.

Еще до Р. Коуза проблему воздействия последствий поднял П. Пигу в работе «Экономическая теория благосостояния» (1920), квалифицировавший их как «провалы рынка» [12]. Противодействие таким провалам он связывал с активным вмешательством государства.

Р. Коуз отверг такую трактовку экстерналий, как и необходимость государственного вмешательства для решения этой проблемы. Он против того, чтобы трактовать появление экстерналий как провалы рынка. Согласно ортодоксальной неоклассической теории, сам рынок без трансакционных издержек автоматически выходил из ситуации, связанной с возникновением экстерналий. Свой взгляд на проблему внешних эффектов Р. Коуз изложил и обосновал в статье «Проблема социальных издержек». Его трактовка этой проблемы была названа Дж. Стиглером «теоремой Коуза», в соответствии с которой «если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности» [13]. По «теореме Коуза», при отсутствии издержек по заключению сделок структура производства не меняется в зависимости от того, кто каким ресурсом владеет. Р. Коуз убежден в том, что если бы «все права были ясно определены и предписаны, если бы трансакционные издержки были равны нулю, если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких экстерналий не было бы» [14]. Следовательно, «провалов рынка» в этих условиях не происходило бы и государству не требовалось бы пытаться корректировать рыночный механизм.

Таким образом, «теорема Коуза» не только сняла с рынка обвинения в «провалах». В ней был раскрыт смысл прав собственности, объяснены ситуации с возникновением экстерналий и возможные в этом случае последствия. Р. Коуз показал, что путь к преодолению экстерналий пролегает через создание новых прав собственности, через их четкое определение. Своей теоремой Р. Коуз раскрыл подлинное значение трансакционных издержек, связь меж-

ду ними и правами собственности. При положительных трансакционных издержках распределение прав собственности влияет на структуру и эффективность производства.

По своей структуре новоинституциональная экономическая теория весьма сложна. Одним из ее специализированных разделов является раздел экономики права. Он начал путь от Р. Коуза и разрабатывался затем Г. Беккером, Р. Познером, Г. Калаберзи и др. Экономические понятия и методы были распространены на весь правовой арсенал. Здесь правовая система рассматривается как один из механизмов, обеспечивающих регулирование ограниченных ресурсов. Теоретики экономики права исходят из того, что принципу экономической эффективности необходимо придать статус нормативности. Наряду с экономикой права важное место занимает направление, разрабатывающее проблемы общественного выбора, ведущим разработчиком которого является Дж. Бьюкенен.

Разработки представителей новой институциональной экономической теории вызывают большой интерес как у экономистов-теоретиков, так и у практиков. Многим импонирует их обоснованная критика традиционного неоклассицизма и его догм, многих привлекают новые подходы в использовании микроэкономического анализа хозяйственного процесса, существенное расширение его концептуальных рамок, реализм в оценках построения самого экономического процесса, взаимодействия его участников, результатов, негативных проявлений. Сильными сторонами новой институциональной экономической теории, существенно обновившей неоклассицизм и внесшей свежую струю в традиционный институционализм, являются выход на контрактную форму взаимоотношений экономических агентов, разработка, утверждение и широкое использование трансакционного подхода, категории трансакционных издержек, раскрывающих, во что выливается каждая сделка (чего она стоит) и каковы ее результаты. Трансакционная теория внесла немало нового в изучение институциональной сферы и взаимодействия с ней экономических организаций. Отошла в прошлое ортодоксальная неоклассическая теория фирмы с трактовкой пассивной роли этой экономической организации. Анализ деятельности фирмы приобрел новое звучание.

Следует иметь в виду, что концепция нового институционализма далеко не идеальна. Она имеет свои слабые стороны, которые нельзя недооценивать. Они еще требуют существенной доработки. Вместе с тем новая институциональная экономическая теория представляет собой серьезный шаг в эволюции экономической науки в последние десятилетия XX века.

Abstract

I devote this paper to the economic evolution theory resulting in a new institutionalization formation. New classicism is evolutionary development, in fact, tradition institutionalism. This article deals with the latest concept of institutionalization.

Литература

1. Pethinking. *Economics*. N.Y., 1991. P. 13.
2. R.H.Coase. *The Nature of the Firm* // *Economic*. 1937. V.73. Nr.1. P.29.
3. H.Kaltenbrunner. *Theorien im «ökonomischen Wunderland»*. Stuttgart, 1992. S.146.
4. Buchanan, J.Tullock. *The Calculus of Consent*. N.Y., 1962. P.29.
5. Pethinking. *Economic*. P. 8.
6. W.Samuels. *Institutional Economics*. L., 1991. P.110.
7. O.Schlecht. *Freiheit der Wirtschaft: institutionelle Ansicht*. – In: *Marktwirtschaft als Aufgabe* (Hrsg. von H. Wünsche). Stuttgart, Jena, N.Y., 1990. S.283.
8. Buchanan, J.Tullock. *The Calculus of Consent*. N.Y., 1962. P.29.
9. W.Samuels. *Institutional Economics*. P.106.
10. R.H.Coase. *The Nature of the Firm* // *Economic*. 1937. – V.73. Nr.1. P.29-30.
11. W.Samuels. *Institutional Economics*. P.106.

12. А.Пигу. *Экономическая теория благосостояния*. – М.: Прогресс, 1985. Т.2.
13. Цит. по: История экономических учений (современный этап). – М.: ИНФРА, 1998. С.206.
14. Цит. по: История экономических учений (современный этап). С.207.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 05.09.2000

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ имени Ф.СКОРИНЫ