

УДК 330.4

НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: «ЛОВУШКИ», ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, «ТЕОРЕМА КОУЗА» И ВРЕМЯ

© 2012 г. О. С. Сухарев

Институт экономики РАН, г. Москва

В статье рассматривается основная проблема нового институционализма — оценка неэффективности институтов, анализируется возможность представлять эту неэффективность в виде некоей «ловушки», либо описывать за счёт изменения глубины дисфункции институтов. В связи с появившимися некорректными объяснениями транзакционных издержек и «теоремы Коуза» уточняются и развиваются базовые позиции нового институционализма. Проводится анализ времени как ресурса для агента и принимаемых им решений. Эффективность транзакций, как и оценка транзакционных издержек, может быть осуществлена через оценки времени как основного ресурса.

Ключевые слова: *новый институционализм; транзакционные издержки; теорема Коуза; дисфункция института; «институциональная ловушка».*

The article considers the main problem of the new institutionalism — evaluation of inefficiency. Author analyzes a possibility to provide this kind of inefficiency in the form of a «trap» to describe it either by changing the depth of the institutions' dysfunction. In connection with the emerging incorrect explanations of transaction costs and the Coase theorem, author refined and developed the basic position of the new institutionalism. The article analyzes the time as a resource for the agent and its decisions. The efficiency of transactions, as well as assessment of transaction costs can be realized by estimating the time as a primary resource.

Key words: *new institutionalism; transaction costs; Coase theorem; dysfunction of the institute; «institutional trap».*

1. Неэффективность институтов и пороки концепции «институциональной ловушки»

Одной из центральных тем в рамках новой институциональной традиции анализа выступает проблема неэффективности институтов и их устойчивого функционирования в таком состоянии. Для описания и объяснения этой проблемы российская ветвь новой институциональной традиции предлагает, с одной стороны, концепцию «институциональной ловушки», то есть неэффективных устойчивых норм поведения, с другой стороны, концепции дисфункции институтов, согласно которой существование неэффективных норм является закономерным результатом хозяйственной динамики, при которой происходит расстройство и/или снижение ка-

чественного состояния функций институтов, снижение эффективности их исполнения и фиксация этого во времени.

Понятие «институциональная ловушка» стало достаточно модным в России. «Институциональные ловушки» воспроизводятся эффектами координации, сопряжения, культурной инерции. Для преодоления ловушки требуется увеличить транзакционные издержки неэффективной нормы, чтобы произошёл отказ следовать ей, либо нужно уменьшить транзакционные издержки альтернативной нормы и трансформационные издержки перехода от одной нормы к другой. Сразу обратим внимание на усечённый характер объяснения выхода из статичного неэффективного состояния института: нужно повысить транзакционные издержки, чтобы

сделать этот институт в состоянии «ловушки» ещё более неэффективным, либо снижать издержки альтернативных институтов на их ввод в действие и функционирование. Однако наладить не исполняющиеся функции, восстановить их, либо устранить причину неэффективного состояния и повысить эффективность — такая задача не ставится. Хотя понятно, что теоретический идеал предполагает сравнение по всем имеющимся альтернативам и главный вопрос касается того, необходимо ли сохранить «ловушечный» институт или нет.

Интересную трактовку слова «ловушка» даёт словарь русского языка С. И. Ожегова. «Ловушка» — это приспособление для поимки, захвата, либо опасное место, либо обстоятельство, намеренно ставящее кого-нибудь в невыгодное положение [4]. Обратим внимание на то, что термин ловушка используется в экономической науке далеко не впервые применительно к институциональным эффектам и явлениям — и используется, надо сказать, не всегда удачно.

В частности, Р. Нельсон и С. Уинтер в своей статье «Эволюционный подход в экономической науке» отмечают, что понятия зависимости от прошлого пути развития и «lock in» исследовались и моделировались многими авторами, включая В. Квасницкого и П. Савиотти, следовавших за Б. Артуром [20; 25]. Речь здесь явно идёт об эффекте «блокировки», а не о ловушке. Термин «ловушка» является неудачным, к тому же он давно используется в экономической науке по иным поводам и основаниям, в частности, когда говорят о «ликвидной ловушке», «ловушке бедности» или «демографической ловушке».

Под демографической ловушкой обычно понимают ловушку низкого уровня равновесия, то есть это ситуация, когда при очень низком доходе на душу населения (часто в развивающихся странах), темп роста населения может превзойти темп роста реальных доходов. В таком случае, реальный доход на душу будет снижаться. Действительно, это ловушка, и другой термин здесь вряд ли уместен, поскольку это состояние опасное и почти непреодолимое, то есть экономика не может выбраться из этого состояния. Преодоление такой ловушки возможно либо методами

контроля рождаемости, либо форсированным техническим прогрессом, что требует существенных затрат времени. Нужно отметить, что в чистом виде такое состояние сегодня практически не встречается. В развитых странах население (без миграционного эффекта) вообще сокращается, что уводит ситуацию от возможности попадания в демографическую ловушку, так как при сокращении населения, реальный доход на душу должен возрастать. Однако если наблюдается сокращение ВВП и реальных доходов, как в 1990-е гг. в России, тогда возникает интересное соотношение, когда отрицательный прирост населения сопровождается отрицательным темпом роста реального дохода — в итоге может наблюдаться либо усиление сокращения дохода на душу, либо замедление этого сокращения в зависимости от соотношения темпов изменения указанных величин.

Ловушка бедности возникает, когда низкооплачиваемый работник испытывает на себе предельную ставку налога в 100% и более. Данная ситуация может возникнуть при превышении предельной ставки налога процентной ставки подоходного налога, включая выплаты по социальному страхованию. Эта ловушка имеет, конечно, институциональную природу и может быть преодолена за счёт соответствующих коррекций налоговой системы, либо за счёт существенного увеличения реального дохода данных групп населения.

Ловушка ликвидности возникает при таком проценте, когда дальнейший рост денежной массы вызывает не падение процентной ставки, а увеличивает объём неиспользованных денег. Обычно эта ситуация возникает при довольно низком проценте. Впервые на возможность такой ловушки, когда денежно-кредитная политика теряет вдруг свою силу и не может её восстановить, обратил внимание Дж. М. Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег».

Как видим, ловушка возникает благодаря специфическому изменению каких-то параметров системы и особенной её чертой становится невозможность преодоления ситуации в обычном режиме. К тому же она имеет предметную локализацию, подчёркивая значение процесса, динамический аспект развития экономической системы или ситуации. В связи с этим, конечно, ни бартер, ни корруп-

ция не являются никакими ловушками. Это явления макроуровня, а ловушка имеет микроэкономическую локализацию. Более того, бартер является явлением всегда присутствующим в экономике, это своеобразная форма обмена, сделок, просто число таких сделок возрастает при демонетизации экономики, в условиях кризиса, как закономерный итог дестабилизации финансов и платёжно-расчётных операций, то есть итог потери функций, качественных характеристик системы, иными словами — проявление дисфункции системы, но никакая не ловушка. Те же рассуждения применимы к явлению коррупции. Распространение этого явления отнюдь не означает никакой ловушки, а является проявлением роста дисфункции подсистем управления, базовых общественных институтов, иногда перерождения норм морали и нравственности. Обратим внимание на то, что общественные системы с каждым годом увеличивают расходы на противодействие коррупции, на борьбу с организованной преступностью, которая подпитывается коррупцией. Таким образом, рост затрат на противодействия социальному явлению сопровождается ростом и самого явления, упрочением его позиций в общественной ткани. Ловушкой это не назовёшь, ни институциональной, ни иной — это трансформация норм, разрушение института оценки, дисфункция основных институтов и управления обществом, модификаций идеологий, предпочтений, культурных стереотипов. Общество с высокой долей коррупции привыкает к ней, воспринимает её как неотъемлемый элемент и не желает с ней бороться, поскольку основные функции выстроены уже с учётом названного явления. Оно изменило жизнь, модели поведения агентов, порицающие начала.

Если исходить из представления, что ловушка — это неэффективная норма представления, которое статично само по себе, не учитывающего, что эффективность — понятие динамическое, а самоподдерживающий характер бывает разным, то в таком случае и такие макросистемные процессы как «порочные круги бедности», скажем по Р. Пребишу или Х. Лейбенштайну, порочный круг нехватки капитала по Р. Нёрксе или круг отсталости по Б. Кнаппу, либо порочный круг структурной деградации на примере российской эконо-

номики, являются некими ловушками, что и терминологически, и методологически в самом мягком варианте некорректно.

В российских экономических кругах, часто копирующих «размышления» западных экономических школ, к сожалению, без привнесения необходимой критической составляющей, эффект блокировки подменяется абсолютно неадекватным использованием «институциональной ловушки», к которой относят неплатежи, бартер, коррупцию, уклонение от уплаты налогов, спад инвестиций и производства, спираль «инфляция-девальвация» (подробнее см. в курсе лекций автора [14]). Появляются даже объяснения проблем развития высшего образования в России с позиций наличия якобы некой ловушки высшего образования, а также проблемы оборонного комплекса трактуются исходя из якобы наличия ловушек.

Любая структурная деформация, диспропорция, которая тормозит экономическое развитие, и сама себя фиксирует, может быть названа ловушкой. Но это соотношение не является нормой, тем более неэффективной. В рамках этой структуры обеспечивается некая эффективность, пусть и невысокая, но просто иная структура даст более высокую эффективность, а в рамках сложившейся структуры можно сколь угодно долго повышать эффективность среди набора предопределённых фактически неэффективных или менее эффективных решений.

За каждое из перечисленных явлений ответственно ни одно правило, а, как минимум, несколько правил, институтов. Поэтому и бартер, и коррупция представляют собой явления, в основном, реактивного характера. Они возникают как некий ответ на повышение дисфункциональности набора институтов и подменяют собой формы человеческой деятельности, набор действий и процедур. Сокращение инвестиций и производства вообще не могут быть ловушкой, а спираль инфляция-девальвация возникает только при определённых условиях, которые должны присутствовать в экономике, причём при данном масштабе осуществляемой девальвации.

При этом нормы могут быть вполне эффективны. Если речь идёт об устойчивой неэффективности норм, то нужно обозначить, какая норма является эффективной и что по-

нимается под её неэффективностью. Устойчивость нормы или института представляет собой невыгодность отклонения от этой нормы, то есть устойчивость определяется принудительностью/выгодностью следования норме. Если агенты следуют норме, если отклониться от неё невыгодно и не нужно, то налицо устойчивость нормы. Но поскольку исполняется эта, а не альтернативная норма, то от этой альтернативной нормы отклонились, следовательно, от неё выгодно отклониться, и она неустойчива. Однако, именно вторая норма — эффективна, первая — неэффективна, чтобы подпасть под определение «институциональной ловушки», но если отклониться от нормы выгоднее, как же она может быть эффективнее? Проблема состоит в разграничении понятий устойчивости и эффективности, правомерности определения и введения тех или иных терминов. Когда агенты отклоняются от правила в силу некоей традиции, стереотипа с нарушением критерия издержек, то есть следуют правилу, которое связано с большими затратами, транзакционными издержками, и отказываются от правила, исполнение которого сулит меньшие издержки, то это конечно можно рассматривать, в случае фиксации данного состояния, как блокировку, то есть как затруднение в возврате к обоснованному с точки зрения экономической логики поведению. Одновременно, здесь нет ловушки, то есть непреодолимого состояния, которое возникло само собой. Если агенты следуют правилам, что связано с меньшими издержками, например, коррупционная схема более удобна, то это значит, что легальная схема сопряжена с такими издержками или невозможна, что эффект блокировки имеет обратный знак, и не коррупция является «lock in», наоборот, легальная модель поведения становится невозможной и блокирует такую деятельность, то есть саму себя, замещаясь иной схемой, правилами.

Таким образом, если невыгодно отклоняться от высокозатратной нормы, значит, иные нормы ещё в большей степени связаны с издержками. Иначе бы агенты следовали им, конечно, при условии, что рациональность присутствует в их поведении. Если поведение иррационально, то критерий рациональности отходит на второй план, но тогда и выбор в рамках «эффективности — неэффективно-

сти» правил становится условным. Понятие эффективности обычно в экономической науке связывается с рационалистическим поведением и критериями, когда же такое поведение и критерии не наблюдаются, то есть при ограниченной рациональности или иррациональном поведении, эффективность так же должна претерпеть корректировку. Иначе как же можно будет сугубо рационалистическим критерием измерять нерациональное поведение, иррациональный выбор? Он сразу же будет рассмотрен как неэффективный.

«Институциональная ловушка» описывает явление локализовано, предполагает дифференцированные мероприятия по преодолению такого состояния. По своему содержанию она «микроаналитична». Однако в качестве ловушек предстают комплексные (системные, целостные) явления, последствия которых затрагивают функционирование макроуровня экономики. Тогда возникает проблема целесообразности агрегации микроэкономического явления и распространения его на макроуровне. При такой агрегации «забываются» истоки возникновения явления. В частности, почему бартер — некая ловушка, выход из которой затруднителен или требует значительных издержек, а не «ответное» явление, возникшее по причине того, что система в период до появления (увеличения доли) бартера потеряла определённые цели, функции, область приложения усилий, став тем самым дисфункциональной? Мера неэффективности институтов с позиций концепции ловушек представляется в статике. Потом, насколько адекватно считать причинами возникновения эффекты, которые по-разному действуют или проявляются на микроэкономическом и макроэкономическом уровне? Прибегая к неинституциональному подходу Г. Беккера, утверждается, что выход из «ловушки» возможен посредством наложения штрафов или кризиса. Однако, как «ловушки» связаны, почему предлагаются дифференцированные методы борьбы с ними, причём не учитывается, что применение того или иного метода способно усилить неэффективное состояние института, на который оказывается воздействие?

Каковы перспективы данного «ловушечного» подхода? Выделим некоторые аргументы, которые порождаются самой логикой

этого подхода к оценке неэффективности институтов, просматривающейся у российских новых институционалистов в последнее время.

1. Под «институциональной ловушкой» [1; 7] понимается неэффективная норма, которая является устойчивой. Исходя из определения, сразу же возникают проблемы: что понимать под неэффективностью, чем её измерять, ибо, если явление неизмеримо, представить, в каком направлении происходит его дальнейшее изменение невозможно, воздействовать на такое явление также трудно, если не сказать — невозможно. Иногда определение явления делает невозможным его измерение, однако, бесспорно, что измерительные процедуры составляют основу экономической науки, причём они могут привести к коррекции отдельных понятий, и, одновременно, сильно зависят от вводимых определений, которые выступают по отношению к измерительной процедуре в виде установленных правил. Воздействовать на экономическую систему можно только если существует представление о динамике параметров этой системы. Тогда принимается решение о наиболее желательном их изменении и подбирается соответствующий инструментарий. Применительно к норме определение неэффективности играет ключевую роль, поскольку помимо количественной оценки (по транзакционным издержкам, например) должна быть и качественная оценка исполнения нормы. Причём разные нормы обладают отличным назначением, функциональным разнообразием, различной количественной и качественной эффективностью. Как сравнить, какие из них устойчиво неэффективны? Наступило ли состояние «ловушки» или ещё нет? К тому же понятие устойчивости требует своего определения, так как известные критерии устойчивости здесь вряд ли пригодны напрямую, так как для социальных процессов, разворачивающихся во времени, понятие устойчивости такое же динамическое, как и понятие эффективности. Если неэффективность изменяется как функция времени, то какое изменение считать устойчивым, какое — нет? К тому же, понятие «ловушки» распространяется на макроэкономические и микроэкономические явления, хотя сама концепция микроаналитична, причём

обращается к таким явлениям макроуровня, которые никогда ловушками не были и не являются: бартер, «инфляция — девальвация», коррупция и т. д. Если полагать, что это «институциональные ловушки», тогда нужны параметры, причём, желательно, точные количественные, которые идентифицируют наступление, приход ловушечного состояния. Нужно точно определить те институты, которые обозначают каждое явление макроэкономического и микроэкономического уровня. Всем понятно, что бартер — это не отдельный институт, это набор правил и даже моделей хозяйственного поведения, причём в любой даже очень хорошо управляемой экономической системе имеется объём бартерных сделок, что является нормой (это просто вид сделок, транзакций). Важно иное: когда происходит резкое увеличение и в чём неэффективность такого увеличения? Если экономика лишается, не важно, по какой причине, денег, парализуется денежный оборот и денежные сделки сокращаются сильно, либо прекращаются, то «бартеризация» вообще является спасением экономической системы, чуть ли не единственной формой обмена и функционирования обменов и экономики — какая же тогда эта ловушка, если бартер уберёгает от полного паралича или, скажем, войны? Другое дело, если процесс такого неденежного обмена длится долго, тогда, видимо, можно говорить и о ловушке, но, как видим, параметром, определяющим ловушку, выступает и показатель времени.

2. Выделение фундаментальных факторов, когда явление точно не определено, выглядит как подбор факторов, способных как-то повлиять на институты, в том числе на так называемое устойчивое состояние их неэффективности. Проблема в том, что неэффективность, как и эффективность бывает разная. Кроме того, как я отмечал, институт может быть дисфункционален, но в разной степени, причём разная степень дисфункциональности его будет отвечать как зоне эффективности, так и зоне неэффективности. К факторам «ловушек» относят: ресурсно-технологические возможности и макроэкономические характеристики системы (фундаментальные факторы), действующие законы и инструкции (организационные факторы) и сложившиеся ожидания и стереотипы соци-

ального взаимодействия (социетальные факторы). Как видим, эти факторы покрывают столь значительную область, что охватывают экономическую систему целиком, их конкретизация предполагает отдельную и сложную научную задачу. Как связаны эти факторы, насколько возможно взвесить и определить значение каждого и параметры изменения, отвечающие «долговущечным» состояниям и «ловущечным», и «постловущечным».

3. Эффекты обучения, координации, сопряжения, культурной инерции хорошо известны в теории управления, особенно эффект обучения, культурной инерции и координации. Что касается сопряжения, когда норма взаимодействует с другими нормами, то важно, как она взаимодействует, имеется ли перекрёстная, параллельная или дополняющая трансакция — это определит величину трансакционных издержек и перспективу дальнейшего развития этих сделок, трансакций. Причём здесь ловушка и как она возникает? Эффект обучения известен ещё и в теории фирмы, поэтому проводить аналогию с эффектом масштаба не совсем разумно, особенно он виден в рамках «экономики труда». Помимо этих эффектов действуют и эффект «когнитивного диссонанса» (который связан с обучением и накоплением опыта и знаний, причём не следует считать, что всегда во всех случаях накопление опыта и знаний определяет снижение издержек и рост эффективности мероприятия), и эффекты афiliation и фацилитации, иные эффекты, известные в области экономической психологии. Каково сочетание эффектов — совершенно не ясно. Они могут действовать все или раздельно, или некоторые не действовать в каждом конкретном случае. Всё это придаёт «ловущечной» идее, расплывчатый, туманный вид.

4. Вводя понятие дисфункции только как некий эффект при трансплантации института, то есть при перенесении его из одной социально-экономической среды в другую, воспроизводится два эффекта: во-первых, автор такой «комбинации» демонстрирует, что он не знаком с концепцией дисфункции и не читает либо не разделяет этой идеи, во-вторых, он намеренно сужает возможности использования термина, полагая, что концепция дисфункции шире и поглощает «ловущечные» исходы. Учитывая, что он говорит о дисфунк-

кции, но в узком ключе, второй вариант становится вероятнее первого, хотя могут присутствовать элементы сразу двух вариантов.

Процесс заимствования институтов был назван трансплантацией. При нём возникает дисфункция переносимого института. Проблема в том, что институты текущие, к которым внедряется заимствуемый институт, также могут быть дисфункциональны, и сам перенос может усилить эту дисфункцию или ослабить её. Сам факт дифференциации институционального состояния весьма сомнителен, потому что и атрофия, и отторжение, перерождение или институциональный конфликт возникают одновременно, и совместно проявляются.

5. Формализация «ловушек» осуществляется по наитию, поскольку представления и аппарат является абсолютно расплывчатым и невнятным. Так, вводятся текущие трансакционные издержки, характеризующие старый (C_S) и новый (C_N) институты, и трансформационные издержки (K_0), связанные с введением нового института. Далее применяется обычная «инвестиционная логика», согласно которой за некое время трансформационные издержки, которые вполне можно интерпретировать как инвестиции введения нового института, должны окупаться. Вводится и норма дисконта или процент (r), символизирующий эффективность данной институциональной инновации (ввод нового института) [7, с. 54].

Приведём математически формализованное представление приведенной выше логики [1]:

$$\int_0^{\tau} [C_S(t) - C_N(t)] dt = (1+r)K_0.$$

Обратим внимание, что это выражение означает: разница трансакционных издержек между старым и новым институтами есть функция времени, в связи с чем, берётся интеграл по промежутку времени, за который окупаются трансформационные издержки, связанные с введением нового института. При этом коэффициент эффективности вложений r не является функцией времени, а на периоде $[0, \tau]$, вне всяких сомнений, эффективность изменяется $r = r(t)$. Тогда:

$$\int_0^{\tau} [C_S(t) - C_N(t)] dt = K_0 + K_0 \int_0^{\tau} r(t) dt.$$

За период времени τ в системе может быть введено ещё несколько новых институтов, либо модифицированы старые институты. Тем самым в системе может вводиться не один институт, а несколько. При этом и трансформационные издержки будут для каждого института свои. Более того, в зависимости от числа институтов, трансакционные издержки старого и новых институтов будут функцией ещё и числа вводимых институтов — $I(t)$. Таким образом, задачка с двумя институтами в тривиальном примере, который не является «живым», резко усложняется даже при перечисленных оговорках, которыми список всех нюансов не исчерпывается. Тогда формализация меняет вид:

$$\int_0^I \int_0^\tau [C_S(t, I) - C_N(t, I)] dt dI = \\ = \int_0^I \int_0^\tau [(1 + r(t, I)) K_0(t, I)].$$

Но и такое представление не исправляет ситуацию этого надуманного «институционального равновесия». Иными словами, интегральная сумма всех трансформационных затрат на введение новых институтов, взвешенных на коэффициент эффективности, окупаемости затрат, должна быть равна интегральной сумме разницы трансакционных издержек между старыми и новыми вводимыми институтами. Сейчас я не говорю даже о связи между C_S и C_N или о связи трансформационных и трансакционных издержек. Возникает основной вопрос: насколько правдоподобно подобное равенство. Суммарная разница трансакционных издержек между старым и новым институтом за вычетом затрат на введение нового института должна быть равна величине отдачи от вводимого института, представляющей собой произведение коэффициента эффективности на затраты по введению института. Проблема здесь в том, что известно в теории инвестиций как межвременные решения, или решения *ex ante* и *ex post*. В момент введения нового института, когда определяется потребность в таком введении, агенты не располагают информацией о том, какие трансакционные издержки будут вызваны этим новым институтом (это издержки будущего периода), поскольку они

возникнут после введения института. Трансакционные издержки, порождаемые старым институтом, уже существуют, они характеризовали работу старого института в период до момента введения нового института, которые здесь обозначены как ноль. Возрастут они или снизятся при введении нового института — вопрос открытый. Возможен любой вариант при наличии тех или иных условий и специфических реакций взаимодействия старого и нового института. Таким образом, интегрируется разница будущих, ещё не совершённых в момент времени ноль, издержек, которая приравнивается к издержкам, совершаемым в момент ноль, помноженных на коэффициент отдачи, который сам будет изменяться на периоде $[0, \tau]$ и в нулевой момент неизвестен, потому что ещё нет отдачи. Он будет известен в следующий момент. Если ставится цель окупить затраты на ввод института, то речь, видимо, следует вести о доходе, который будет создан при введении нового института. Только в таком случае можно говорить о равенстве и формировать тождество, а не в случае, когда приравниваются сугубо различные виды издержек, да ещё с одной стороны разница неких будущих издержек, которые в общем случае могут существенно превысить первоначальные издержки и создания, и введения нового института. При введении периода времени окупаемости именно создаваемый совокупный доход за вычетом трансакционных издержек функционирования нового и старого института, поскольку они могут быть связанными издержками, должен быть больше или равен величине дисконтированных затрат на создание и введение института $(1 + r)$, где в общем случае опять же норма дисконта есть функция времени на отрезке $[0, \tau]$.

В связи со сказанным, несколько выправляет названную проблему, выражение:

$$\int_0^\tau [D_{SN}(t) - C_S(t) - C_N(t)] dt \geq K_0 [1 + \int_0^\tau r(t)]$$

либо

$$\int_0^I \int_0^\tau [D_{SN}(t, I) - C_S(t, I) - C_N(t, I)] dt dI \geq \\ \geq \int_0^I \int_0^\tau [(1 + r(t, I)) K_0(t, I)]$$

где $D_{SN}(t)$ — совокупный доход от действующей институциональной системы, при введении нового института. Таким образом, окупаемость наступает тогда, когда доход за вычетом трансакционных издержек действующих институтов на периоде $[0, \tau]$ должен быть больше или равен дисконтированным единовременным затратам на введение нового института, тогда его введение целесообразно. И даже в такой логике представления проблема в том, что, если трансакционные издержки старого института при введении нового начнут резко возрастать, что снизит ожидаемый доход, а издержки введения уже не изменить, то возникнет ситуация, когда эти издержки не будут компенсированы, и причина — это издержки старого института. Такое же положение может возникнуть и отдельно по новому институту, например, при резком нарастании его дисфункции. Преимущество такой записи в том, что доход сравнивается с издержками, а не издержки с издержками, при этом понятие дохода улетучивается и спрятано в коэффициенте отдачи (проценте), в последующих выкладках — норме дисконта затрат. Позиция, что чем больше разница в трансакционных издержках между старым и новым институтами при последующем их функционировании, тем больше нужны затраты на введение нового института при неизменной эффективности, является необоснованной, принимаемой без должного обоснования. Скорее всего, затраты на введение вообще не зависят от трансакционных издержек, проявляемых впоследствии. Это несопоставимые затраты, а также затраты различные по времени и источнику происхождения¹.

2. Трансакционные издержки и теорема «Коуза»: уточнение искажающих объяснений

Трансакционные издержки важны для анализа институциональных изменений и институциональной эффективности. На этой проблеме нужно остановиться отдельно, по-

скольку в последний период появились статьи российских экономистов, которые не совсем точно воспроизводят ситуацию в этом направлении, претендуя на первооткрывательство в тех вопросах, которые давно обсуждаются и по которым получены вполне убедительные ответы.

В частности, речь идёт о «парадоксе теоремы Коуза», «парадоксе трансакционных издержек», неких интегральных теоремах об институтах и трансакционных издержках [19]. Раскроем подробнее неоинституциональную перспективу, отмечая известные позиции, выправляя имеющиеся некорректности анализа.

Во-первых, начнём с того, что «теорема Р. Коуза» не может быть методологической основой теории трансакционных издержек, потому что в изложении самой теоремы речь идёт не просто о трансакционных издержках, а специально о нулевых трансакционных издержках, то есть их отсутствии. До формулировки теоремы (с лёгкой руки Дж. Стиглера), которая, по сути, и не является теоремой, так как не требует доказательства, а является тавтологией, как справедливо, на мой взгляд, утверждали отдельные экономисты, сначала возникли представления о трансакциях и трансакционных издержках, и уж потом появилась теорема Р. Коуза. Более того, своим развитием теория трансакционных издержек в большей степени обязана «внешним эффектам», которые анализировал А. Пигу, нежели теореме Р. Коуза. Особо хотелось бы отметить, что теорема Р. Коуза не составляет никакого парадокса. Под парадоксом обычно понимают существующую в реальности ситуацию (вывод, позицию), не имеющую логического объяснения. Ситуация, описываемая теоремой, не существует на практике, за исключением, быть может, очень редких случаев, которые составляют незначительную долю реальной жизни. Правильнее было бы тогда назвать «теорему» апорией, поскольку апория — это, в отличие от парадокса, вы-

¹ В связи с чем, указанное исходное уравнение обладает низким «запасом» правдоподобия, не отражая существа дела. Такая запись некорректна, особенно в части, когда разница удельных трансакционных издержек соответствующих старому и новому институту умножается на объём производства (трансакций) фирмы и интеграл по времени на отрезке $[0, \tau]$ приравнивается к величине затрат на введение нового института — трансакционных издержек, порождённых введением нового института. Таким образом, взвешенный на величину разницы трансакционных издержек объём производства, либо всех трансакций фирмы, интегрально равен величине трансакционных издержек от введения нового института.

мышленная, но логически верная ситуация (вывод, позиция), которая не существует на практике. Насколько логически верна теорема Коуза — действительно, велись споры, вплоть до доказательств неверности формулировки. Но считать эту теорему главным «парадоксом» XX века, на мой взгляд, является «сильным» допущением и личной субъективной оценкой оценщиков.

Во-вторых, утверждать, что теорема Р. Коуза является фундаментом институциональной политики, по меньшей мере, недальновидно. Институциональная политика предполагает действия правительства по введению институтов, включая и регулирование внешних эффектов, особенно отрицательных, снижение их негативного влияния на экономику и поощрение положительных экстерналий. Подобные изменения рассматривал А. Пигу до Р. Коуза, тем более что современные методы институционального планирования могут обходиться и во многих случаях обходятся без теоремы Коуза.

В-третьих, в неоинституционализме действительно существует масса определений транзакций и транзакционных издержек, существует различная их типизация. Однако, суммарно практически все основные подходы и что самое главное — современные модели, ибо калькуляция издержек, представление их в постатейном виде есть ничто иное, как своеобразная модель, вводимая нормативно, обозначены в книге Э. Фуруботна и Р. Рихтера «Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории». Транзакционные издержки делятся на постоянные и переменные, то есть не зависящие от количества и объёма транзакций, представляющие собой инвестиции в создание институтов, и зависящие от количества и объёма транзакций. Кроме того, выделяют рыночные транзакционные издержки и управленческие транзакционные издержки. То, что касается права, относят к политическим транзакционным издержкам. Поэтому сегодня сводить проблему транзакционных издержек только исключительно к правовой интерпретации транзакций означает базировать свои выводы только на известной работе Дж. Коммонса, и то сильно её упрощая. Следовательно, не нужно преодолевать то, что уже преодолено

в трудах западных коллег и даже российских экономистов, включая автора данной книги. Сводить роль институтов к минимизации транзакционных издержек действительно не совсем правомерно, поскольку появление институтов способно увеличивать издержки транзакций и понижать институциональную эффективность. Концепция дисфункции института хорошо описывает эту ситуацию, как и пример о «правовой эффективности» функционирования хозяйственной системы. Рост транзакционных издержек, как я показываю в этом примере, используется в конкурентной борьбе двух и более агентов [10], когда агрессивный агент использует правовые структуры и процедуры для получения собственной выгоды. Устаревшим стереотипом выступает как раз положение о том, будто экономисты до сих пор сводят функцию институтов исключительно к минимизации транзакционных издержек. Это большое искажение того подлинно научного подхода, который существует в неоинституционализме.

Другое дело, что абсолютно верным нужно считать подобную постановку, поскольку признаком экономической эффективности является получение одного и того же результата с наименьшими издержками. Да, будут ли они минимальными или нет — это отдельный вопрос. Задача оптимизации здесь трудна в решении. Идея, что институты структурируют обмены, ограничивают поведение агентов, специфицируют правомочия собственности, конечно, связана с тем, что эти функции нужно исполнять с наименьшими из возможных издержек. Институты многофункциональны, в общественной системе действует большой набор различных правил — формальных и неформальных. Поэтому функции упорядочения, ограничения, побуждения к действию являются имманентными для институтов. Следовательно, неправомерно устраивать аналитически искусственные противопоставления, с критикой функции ограничения и спецификации правомочий и т. д. Отсюда вытекает задача минимизации. Общий рост издержек на длительном тренде, выступая отражением усложнения социально-экономической системы и её элементов, распространяется на все виды издержек. Рост числа агентов в силу роста населения, рост потребления ресурсов, увеличивает

общие издержки по добыче и использованию ресурсов. Это способствует и росту транзакционных издержек на длительном интервале в некой пропорции с ростом общих издержек. При этом задача минимизации никак не противоречит этой общей тенденции, вызванной известным набором факторов, поскольку речь идёт о получении наименьших издержек на функцию, операцию, решение, то есть некий результат. Разумеется, чем ниже издержки получения одного и того же результата, тем эффективнее функционирует система, если рассматривать набор альтернатив такого функционирования.

В-четвёртых, теорема Р. Коуза не содержит никакого парадокса и тем более никак не связана с принципом «невидимой руки» А. Смита. Она не выступает «строго сформулированным вариантом концепции «невидимой руки» рынка». Концепция «невидимой руки» утверждает, что каждый агент, реализуя модель поведения, направленную на извлечение собственной выгоды, в силу именно такой модели обеспечивает наибольшую полезность для всего общества. Фактически «невидимой рукой» обозначается рыночный механизм, который позволяет взаимодействовать агентам так, что, преследуя свой собственный интерес, свою личную выгоду, осуществляя действия, полезные для себя самого, этот агент работает на интересы общества, то есть, даже не задумываясь об обществе, не стремясь обеспечить его интересы, он их обеспечивает. Однако, экономическая наука, за прошедший период своего развития с момента формулировки принципа «невидимой руки» (и институционализм внёс в этом основную лепту), описала модели поведения, которые нацелены на достижение собственной полезности агента, приобретение им выгод, что оборачивается не только снижением выгоды этого агента, но и общий результат не является эффективным. Дилемма заключённого и дилемма Холмас-Мориарти вводят специальные режимы функционирования, которые отклоняют ситуацию от принципа «невидимой руки». Теорема Р. Коуза утверждает иное, нежели принцип «невидимой руки», а именно, что при некотором условии (нулевых транзакционных издержках) распределение правомочий собственности не повлияет на ценность производства. Прин-

цип невидимой рынки сравнивает частный и общий результат, причём в некотором философско-критериальном значении, а теорема Р. Коуза фактически затрагивает структурно-институциональный аспект работы рыночного механизма. Поэтому, несмотря на сильное желание провести некие параллели, эти позиции, близкие по своему «либеральному духу», всё-таки не идентичны с точки зрения предмета, содержания формулировки. Эквивалентно их рассматривать не стоит.

Теорема Р. Коуза воплощает укоренившуюся «мэйнстримовскую» привычку выстраивать экономический анализ около некой идеальной точки отсчёта. В «мэйнстриме» это равновесие, в неoinституционализме — это теорема Р. Коуза, постулирующая ситуацию нулевых транзакционных издержек как некоего исходного «институционального равновесия». Важен вопрос относительно точки равновесия спроса и предложения на рынке совершенной конкуренции, либо на любом рынке, где спрос и предложение равны. Точка пересечения представляется «мэйнстримом» как точка равновесия и точка эффективности. Классические теории эффективности и теории экономики благосостояния базируются свои выводы в рамках стремления к такому равновесию. Вместе с тем, каковы транзакционные издержки в точке равновесия? В этой точке спрос равен предложению, обмен осуществляется, есть продажи товара, заключаются контракты, следовательно, транзакционные издержки нулю не равны. Если они нулю не равны, то как влияют на критерии эффективности — распределение ресурсов, доходов, саму конкуренцию? Можно ли тогда равновесие считать эффективным состоянием экономической системы? Интересно другое: когда спрос превышает предложение или предложение превышает спрос, величина транзакционных издержек больше, или меньше, чем в точке равновесия? Учитывая, что при превышении спроса над предложением продажи, видимо, ниже, чем в точке равновесия, поскольку производится меньше, чем необходимо, то транзакционные издержки, скорее всего, будут ниже, чем в точке равновесия, при прочих равных условиях, поскольку сделок будет меньше, нежели в точке равновесия. Если предложение превышает спрос, товара произведено больше, сделок,

по идее, должно быть меньше, поскольку товар то не продаётся, но дополнительные транзакции возникают в связи с решениями относительно того, что делать с избыточным товаром, что может привести к увеличению транзакционных издержек относительно точки равновесия. Хотя в каждом случае, здесь возможны свои варианты и далеко не один вариант поведения транзакционных издержек. Критерии эффективности, исходящие или привязывающиеся к точке равновесия не видят институциональной эффективности/неэффективности. Это ограничивает их адекватность и применимость.

Однако, там, где транзакционные издержки равны нулю, отсутствует обмен, значит, отсутствует и рынок. Какие здесь уместны выводы относительно внешних экстерналий, если нет рынка? Кстати, тут возникает интересная проблема: считать ли теорему Коуза случаем максимальной институциональной эффективности, раз транзакционные издержки равны нулю, либо считать состоянием, для которого требуется объяснить, почему издержки стали равны нулю при распределённых правах собственности, да ещё и при условии, что изменение в распределении права собственности ни на что не влияет (имеется в виду ценность производства). Считать, что теорема Р. Коуза превращается вдруг в нормативную политико-экономическую модель, на мой взгляд, неверно, даже, несмотря на массу случаев, якобы, использования этой «теоремы» для анализа различных ситуаций. В каждом случае просто нужно разбираться на предмет адекватности такого анализа, а не ссылаться на его авторов, не подвергая

этот анализ критике. В экономической науке любые «позитивные» результаты обладают «нормативным» свойством, а сама дихотомия «позитивная — нормативная» экономика во многом условна. Наука совершенствует свой аппарат и одновременно использует позитивные разработки для того, чтобы давать оценки и рекомендовать изменения в политике. Разграничительные линии ещё и в этом вопросе выглядят весьма неудачно.

Динамика общих транзакционных издержек институциональной системы представима в виде суммы издержек формальных и неформальных правил. Графически она представлена на рисунке 1.

При максимальной институциональной эффективности $Tr = 0$ транзакционные издержки равны нулю. Однако реально они не могут быть равны нулю, поскольку устранить действие неформальных институтов невозможно, а любое действие, разумеется, связано с издержками в экономике. На практике устранить даже элементарные формальные нормы, тем более в современном обществе, не представляется возможным. Поэтому состояние максимальной эффективности характеризуется величиной институциональной неэффективности. Кривая 2 отображает идеальный случай, то есть максимум институциональной эффективности соответствует $Tr = 0$. Кривая 1 соответствует реальному положению вещей, то есть транзакционные издержки ненулевые при максимальной институциональной эффективности ($E_I > 0$, max), хотя в идеале опять же транзакционные издержки формальных институтов могут быть равны нулю в этой точке. Именно эта ситуа-

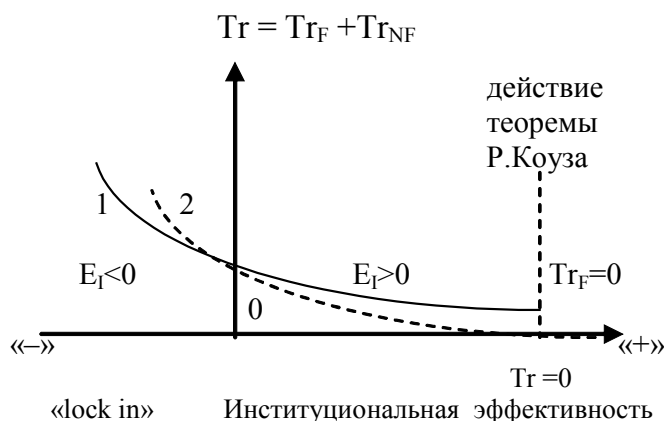


Рис. 1. Институциональная эффективность и транзакционные издержки

ция, показана на рисунке штриховой линией, отвечает выполнению теоремы Р. Коуза. Как известно, теорема Р. Коуза формулируется так: если права собственности всех сторон сделки определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат, максимизирующий ценность производства, не зависит от изменений в распределении права собственности, при условии, что эффект дохода не действует. Иными словами, согласно позиции Дж. Стиглера, это означает, что при совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны, или, что то же самое, при полном отсутствии трения в системе не важно, что кому принадлежит и что как изменяется в части правомочий по каждому агенту (межэлементное взаимодействие в системе беспрепятственное) — на общий итог функционирования системы это не повлияет.

При действии эффекта дохода и замещения, «теорема» совершенно не выдерживает критика. Из её формулировки и рисунка видно, что описывается ситуация, априорно близкая к наибольшей (максимальной) эффективности, раз трансакционные издержки полагаются равными нулю. Но при абстрагировании от этих эффектов, несмотря на имеющиеся оговорки, они же превращают «теорему» не просто в частный случай, что было бы совсем не плохо, а в невыполнимую фантазию. Причём к действительности эта фантазия не имеет никакого отношения, хотя по существу, подобная формулировка является попыткой установить влияние права собственности на экономическую эффективность. И в таком ракурсе, утверждение Р. Коуза есть аксиома, а не теорема, как обозначил Дж. Стиглер. Грубо говоря, если трансакционные издержки нулевые, иными словами, если право собственности перетекает свободно между агентами, производящими продукт, то неважно, как оно перетекает и кому из агентов: общий производственный результат, при прочих равных условиях, будет один и тот же. Но сам факт изменения, перетекания права собственности или правомочий собственности должен автоматически порождать такие издержки, предположение о том, что это произойдёт при равенстве издержек нулю просто неправдоподобно, и в формулировке теоремы имеется ошибка. Конечно, можно оправдать всё что угодно, но иного выво-

да здесь логически не напрашивается. Если один из двух агентов в ходе такого перелива права собственности приобретёт 1, а второй агент, заключающий с ним сделку — 0, то ценность производства (общий результат), согласно представленной формулировке «теоремы» не изменится. Иными словами, право собственности отрывается от результата производства и, одновременно, лишается ценности, поскольку не прибавляется к ценности результата производства, итогом которого может являться наращивание актива. Однако, даже если трансакционные издержки и равны нулю, эффективность производства будет определяться ресурсами и теми правомочиями, которые позволяют использовать эти ресурсы. Число правомочий и объектов собственности, их дифференциация по агентам, взаимодействующим друг с другом, будут сильно влиять на эффективность.

В-пятых, эффективность институтов, бесспорно, оценивается по величине трансакционных издержек, хотя я предлагал использовать представление о дисфункции, которое даёт ряд дополнительных критериев оценки эффективности институтов или институциональной эффективности ([10], и ранее [16]). Поэтому оценка по трансакционным издержкам является лишь одной из необходимых. Однако, качественные состояния институтов очень сильно влияют на условия, уровень и качество жизни агентов, поэтому и нужны добавочные критерии, включая оценку уровня дисфункциональности институтов и экономических подсистем.

Дисфункциональность присутствует всегда, подобно тому, как очень редко имеется полностью здоровый человек (исключения имеются, но они подтверждают правило и ограничены во времени), тем не менее, люди с дисфункциями организма и даже с тяжёлыми заболеваниями живут и работают, создают доход. Так и институты, и экономические системы. Здесь важно определить дисфункцию и измерить её глубину. Проектируя любое изделие, любую систему, или рассматривая работу сердца человека, всегда известны параметры, которые мы желаем видеть при работе данной системы, будь то институт, экономики или орган человека. Измерить отклонение от необходимо набора функций допустимо, причём в текущем времени, постоянно динами-

чески отслеживая дисфункцию и подбирая инструменты, воздействующие на её параметры. Таким образом, экономическая теория дисфункции выстраивает мощную связь экономической науки и управления. Связь, которая должна присутствовать обязательно и до сих пор представляет одну из серьёзных методологических проблем экономической науки [17]. Следовательно, нужен критерий, или исходная норма, от которой необходимо отталкиваться в своих дальнейших построениях. Выполняют ли институты функцию минимизации издержек? Это маловероятно, поскольку решать задачу минимизации издержек может только агент — институты производятся агентами, особенно формальные институты. Сами по себе институты не минимизируют издержки. А если проектируемые институты и институциональное планирование, осуществляемые агентами, ставят задачу снижать издержки трансакций, то при решении такой задачи, в общем и целом, можно говорить, что институты что-то минимизируют — точнее, и это будет правильно, что способствуют минимизации издержек, если выполняют свою такую функцию при введении и функционировании. Но институты могут приводить к росту издержек, причём не только трансакционных, но и производственных [10; 16; 18]. Если отдельный институт или подсистема приводят к росту издержек, конечно, это говорит о повышении их неэффективности, если в сравнении с тем доходом, который они создают, эти издержки начинают превышать доход, либо сокращается разница между доходом и издержками. Смешивать общий рост издержек, разных их видов, на долгосрочном тренде и противопоставлять этот рост базовому и объективному критерию эффективности означает высшую степень манипуляции научной информацией. В экономической науке существует вид логической ошибки перенесения «частного на общее», но в силу наличия рассуждений о максимизации трансакционных издержек в долгосрочном периоде, что якобы демонстрирует долгосрочную эффективность институтов, появляется ошибка соотнесения «общего и частного», либо перенесения «об-

щего на частное», либо «длительной закономерности» на «короткую закономерность». Проблема долгосрочной эффективности предполагает критерий долгосрочной эффективности, при этом краткосрочная эффективность и долгосрочная могут не совпадать для одного и того же объекта по одному и тому же критерию².

Задача минимизации трансакционных издержек и критерий наименьших издержек функционирования являются базовыми критериями экономической науки и институциональной теории и увеличение издержек на длительном интервале никоим образом не отменяет этого критерия и этой функции институтов на конкретных отрезках времени. Рост трансакционных издержек на долгосрочном интервале происходит с ростом дохода, причиной этого роста является расширение разнообразия экономической системы, её состава, коммуникаций, рост регулирования и государственного сектора (закон Вагнера). Возрастает также и информационный потенциал экономической системы. Но каковы основания приписывать институтам целевую функцию максимизации трансакционных издержек на длительном интервале, по существу экономической системе, потому что институциональные изменения на длительном интервале заменяют одни институты, создают и вводят другие, тем самым, интервал действия для институтов разны, но все они образуют режим развития экономической системы? Если абстрактно выдвигать критерий максимизации — это значит, полагать целевую функцию для экономической системы в целом. Но рост самих издержек не является достоверным критерием эффективности. Скорее, это критерий неэффективности, при прочих равных условиях. Если доход не изменяется, а издержки растут, то неэффективность увеличивается.

В-шестых, источником трансакционных издержек являются трансакции, коммуникация агентов, институты, информация. С подачи О. Ульямсона, часто сравнивали трансакционные издержки с трением в механике, называя их издержками трения в экономической системе. Однако, почему иные экономисты

² В моей работе [10] показана принципиальная разница между долгосрочной и краткосрочной эффективностью инноваций.

[19] сочли возможным рассуждать, что трение имеет негативное значение в механике, поэтому желательнее снизить трение до нуля, и транзакционные издержки при таком сравнении требуется минимизировать, снизить до нуля³? Но и непонимание эффекта трения в механике, которое позволяет двигаться объектам в силу сцепления с поверхностью, отнюдь не означает необходимости снижения трения до нуля, за исключением отдельных узлов, деталей машин, где это действительно необходимо. При снижении общего трения до нуля само движение станет проблематичным, да и такая задача технически нереализуема. Вследствие этого, понимание трения только в отрицательном смысле, как это делают отдельные авторы, неадекватно. А сравнение с трением, которое имеет и позитивное значение, потому что обеспечивает само движение, которое даёт О. Уильямсон, вполне адекватно. Задача минимизации издержек является общей задачей эффективного развития, но она затрагивает момент получения отдельного результата, операции, исполнения функции и т. д. наиболее производительно, то есть с наименьшими из возможных издержек. Это относится и к производственным и к транзакционным издержкам и вписывается в общую постановку задачи экономии. Рост же издержек в мировой системе затрагивает не только рост транзакционных издержек, в силу расширения транзакций, но и общих производственных затрат в силу ростовой тенденции и увеличения общего продукта.

Таким образом, никакого «парадокса» транзакционных издержек не существует, как и некой «интегральной теоремы»? Утверждая, что эксперты говорят о посткризисном восстановлении по динамике расходов на рекламу, динамике транзакционных издержек, а критерием эффективности, что правда, является минимизация издержек, то есть выполнение функций, действий, сделок и т. д., с возможно наименьшими издержками (это не просто критерий эффективности, а смысл экономии), воспроизводится искусственный «парадокс», которого на самом деле не существует. Выход из кризиса оценивается по росту расходов на рекламу в связи с тем, что фирмы, не будут тратить на рекламу, если

не имеют планов расширения производства. Поэтому данный параметр является неплохим индикатором перспективных оценок выхода из кризиса.

В-седьмых, транзакционные издержки, безусловно, определяют эффективность отдельных институтов и институциональных изменений. На длительном интервале, согласно Д. Норту, и это уточнение очень важно, пропорции цен определяют институциональные изменения, их вектор, иными словами, структура экономики детерминирует её движение, развитие. Пропорции цен являются своеобразным воплощением, точнее, характеристикой этой структуры. В условиях высоких скоростей развития и быстрых институциональных изменений, когда скорость становится лимитирующим параметром развития экономики, изменение институтов и экономической структуры, динамика цен, особенно на ресурсы, выступают определяющими факторами современного развития.

Таким образом, неоинституциональный анализ, помимо собственных методологических проблем, возникающих по причине включения позиций «мэйнстрима» и отдельных позиций институциональной теории в русло анализа, подвержен многократным расхождениям, разногласиям в интерпретациях, что не может не сказаться не только на точности анализа и его полезности, но и на перспективе неоинституционализма.

3. Время как ресурс и транзакционные издержки

Считается, что эволюция необратима, и время невозможно повернуть вспять. С этим положением согласны, по всей видимости, большинство экономистов, представителей эволюционной теории. Однако область институционального планирования и институтов такова, что определённые правила могут подлежать отмене, изменению, причём действия, осуществляемые над ними, могут иметь вполне обратимый или частично обратимый, по крайней мере, характер. Конечно, это не означает, что можно в целом повернуть в обратную сторону вектор эволюции. Люди стареют и умирают, оставляя созданные блага в распоряжение следующих поколений.

³ Мир нулевых транзакционных издержек — это мир теоремы Коуза, в реалиях не существующий.

Ушедшее поколение и качество человеческого потенциала, включающее образовательный уровень, нравственную основу поведения, привычки, традиции, вернуть тяжело. Индивидуальные свойства заменить или создать абсолютно такими же обычно не удаётся, вот почему с потерей крупного учёного теряется направление исследований, стилистика мышления, оказывающее сильное влияние и на образование, на обучение последующих поколений. Замещение одних агентов другими создаёт новую общественную структуру, новое качество межагентских взаимодействий. Тем самым формируется новое качество жизни, новая система взглядов на жизнь, блага, перспективы развития. Сопровождаемые изменениями в технике и технологиях, указанные изменения трансформируют содержание экономического поведения. Даже если происходит отмена неких правил или их пересмотр с точным возвратом ранее существовавших правил, то есть наблюдается возвратное движение по отдельным правилам, в целом вектор эволюции остаётся необратимым, возникает новое качество отношений, развития, даже если по природе вещей как будто ничего не изменяется. Действительно в социальной эволюции, с одной стороны, изменения более интенсивны, чем в эволюции физической и биологической, но, с другой стороны, новые институты, приобретая новый облик, по существу испытывают поверхностные изменения, и не меняются по существу. Отдельные социальные явления, такие как война, меняют только форму, но война всегда остаётся войной. Человеческое общество прошло в своей эволюции пути от капитализма к социализму, но продемонстрировало, что и обратное движение осуществимо. Причём и первый, и второй переход происходил впервые, обычно революционным способом⁴.

Эффект социальной блокировки возникает, когда наблюдается рассогласованное поведение агентов, а в таком поведении довольно редко можно обнаружить какую-либо согласованность. Вот почему институты

и модели поведения несовершенны, вот почему они теряют свои функции, и проблема состоит не в том, что неэффективная норма устойчива, а в том, что всегда имеется отклонение от «идеала» эффективности, но агенты могут продолжать следовать данной норме, правилу. Так формируется дисфункциональность институтов, которая может динамически изменяться, в том числе по причине этой рассогласованности.

Революционный способ смены траектории развития, сопровождаемый, как правило, значительными издержками и прямыми потерями элементов национального богатства, который может отбросить страны на десятилетия назад, видимо должен также рассматриваться как пример эффекта блокировки. В любом случае, являясь примером траектории «независимой от прошлого развития», революционный способ представляет собой попытку форсировать эффективность общественного развития, то есть является способом преодоления дисфункции, которая приводит уже к параличу управления и подрывает жизненные параметры, вызывая как необходимость указанный метод. Конечно, эти рассуждения справедливы, когда речь не идёт о моделировании революционной ситуации, то есть когда извне выделяются инвестиции с целью изменить траекторию или базовые институты развития какой-то страны⁵.

Вне всяких сомнений, какое бы по своему характеру изменение не наблюдалось в экономике, время самого изменения, а также время, в течение которого потребуются ликвидировать негативные характеристики этого изменения, представляются базовыми системными параметрами. Все изменения оказывают влияние на содержание осуществляемых трансакций, под которыми будем понимать взаимодействие между агентами, а также агентами и институтами. Взаимодействие же между институтами всё равно осуществляется посредством агентов, ибо если применить метод нейтрализации влияния агентов, которые собственно и создают и

4 Нужно отметить, что первый переход, в общем и целом, улучшил системные показатели развития, а второй, то есть от социализма к капитализму — явным образом ухудшил эти показатели, включая характеристики человеческого капитала.

5 Экономисты редко учитывают влияние разведывательных служб и специальных подразделений, обеспечивающих подготовку и ведение тех или иных войн — дипломатических, политических (правительственных), финансовых, торговых, информационных и т. д.

изменяют институты, то просто отсутствует объект идентификации взаимодействия институтов, нет человека, нет и правил, нет и общественной системы как таковой. В связи с этими рассуждениями, очень важно в основу институционального планирования положить принцип предсказания реакции агента на правила.

Я продемонстрирую влияние данного принципа на простом и близком мне примере стимулирования инженерной деятельности. Казалось бы, это вопрос несложный. Однако эта проблема обнажает целый комплекс теоретических вопросов в области экономики труда и теории заработной платы, а также оценки интеллектуального капитала, оценке, так называемого, «интерспецифического»⁶ ресурса фирм, планирования внутрифирменной политики в области научно-технических разработок и т. д. Действительно, как оценить работу инженера, сфера деятельности которого касается разработки новой продукции, осуществления изобретений, поиска новых технических решений? Инженер, если огрубить, является генератором инноваций, он их воспроизводит, осуществляет их появление — на уровне идей и решений. Только потом, получив необходимый денежный (кредитный) ресурс, эти идеи и решения воплощаются в продукты и превращаются в подлинную инновацию, авансированную, приносящую доход. На тех этапах инженерного творчества, когда рождаются идеи и решения, формируется проект машины, узла, детали, продукта, нет никакой информации о том, какой доход будет получен от продажи этого продукта, изделия, узла, детали, либо самого решения, если само решение, или конструкторская разработка являются предметом заключённого договора и подлежат продаже. Что тогда заставляет инженера совершенствовать это изделие, изменять конструкцию, искать новые технические решения, если машина создаётся с нуля? Обычно сильным мотивирующим фактором выступает постановка задачи, но откуда возникает задача? Существует информация о потребности в этом изделии, или такой совокупности

технических решений или предполагаемых решений, поскольку заказчик, даже являясь специалистом в данной области, тем не менее, не может знать окончательный вариант воплощения тех технических потребностей, которые имеются у него самого. Рынок инноваций имеет уникальные характеристики, отличающие его коренным образом от рынка обычных гомогенных продуктов, реализуемых, в частности, пищевой промышленностью. Каждое техническое решение, деталь, устройство, может быть изготовлено таким способом, что сам способ изготовления, применённая технология, добавляют такие функции или свойства, которые не могут быть обеспечены иным способом, и которых не ожидал сам заказчик. Получение этих свойств является результатом кропотливой работы, прикладных исследований, НИОКР. В этом случае затраты времени становятся лимитирующими при выводе детали, устройства, изделия на рынок. Тот доход, который получит фирма при реализации продукта, решения, проекта, обычно обозначается в контракте на разработку, но, в принципе, величина будущего дохода неизвестна, и точные методы его оценки отсутствуют, потому что невозможно и точно оценить затраты, если реализация проекта занимает довольно продолжительный промежуток времени. Поэтому и оценка труда инженера не является точной.

Предположим, что этот труд оценивается по затратам времени на разработку. Тогда речь идёт о повременной оплате труда, но что взять за единицу оплаты — один час, рабочий день? В советское время был применён подход нормирования труда и инженерного вне исключения. Был введён норматив нормо-часа, который затем привязан к формату изготавливаемой чертёжной документации. Именно данный подход погубил продуктивную инженерную деятельность, резко снизив качество инженерных разработок с вытекающей деградацией инженерной квалификации. В чём же причина? Она состоит как раз в действии принципа реакции агентов, точнее, предсказания этой реакции, которое и не

⁶ Это ресурс, который согласно О. Уильямсону, резко теряет свою ценность вне рамок данной фирмы, и очень дорог в границах конкретной организации, поскольку воссоздан благодаря специфике деятельности этой организации.

было учтено при осуществлении институциональных изменений.

Смена правил оплаты труда и стимулирования труда является обычно очень сильным институциональным изменением, поскольку трансформирует ожидания агентов, их мотивацию, влияет на производительность труда и удовлетворённость профессией, формальность в выполнении функций. Иными словами, заработная плата является той величиной денежной массы, которая поступает агентам, в соответствии с установленным институтом, обеспечивая его функциональное разнообразие и качество исполняемых функций, то есть степень его дисфункциональности. Если нужны форматы чертёжной документации, которые обеспечат высокую величину нормо-часов, следовательно, и оплату труда, то возрастёт число деталей в конструкции, увеличится сложность деталей, поскольку необходимая детализация увеличит и число форматов для отчёта, и число нормо-часов. В итоге, инженер перестаёт мыслить на основе критериев оптимизации и ресурсной эффективности, исходя из критериев оптимального проектирования. Изобретательство и рационализаторство в этом случае также не поощряется, поскольку такой вид деятельности противоречит критерию подготовки форматов и увеличения числа нормо-часов. Общий итог зависит от контролёров, которые часто имеют низкую квалификацию по сравнению с классическим инженерным персоналом. Здесь возникают и неформальные сделки, манипулирование нормо-часами, чертёжной документацией, что сказывается на качестве инженерной документации. Все указанные методы стимулирования и вознаграждения за данный вид труда дестимулируют такой труд, не способствуют его развитию.

Если в качестве критерия оплаты инженерного труда принять объём информации, который представлен в виде чертёжной документации, измеряя этот объём в мегабайтах информации, то инженеры начинают увеличивать число разрезов, сечений, выносок, усложняющих чтение чертежа, только чтобы увеличить этот критерий, и, соответственно, заработную плату. Разумеется, действия предпринимаются с тем, чтобы с меньшими усилиями получить больший результат, то есть без увеличения профессиональной отда-

чи, иметь более высокую заработную плату.

Наконец, наиболее действенный метод оплаты труда — это оплата инженерного труда по конечному результату. Казалось бы, он даёт наибольшую отдачу и заинтересованность инженера в своей работе, включая и решение задач экономии ресурсов, получения оптимальной конструкции. Но, с другой стороны, пока этот конечный результат не получен, а сама разработка может охватывать не один год, какую заработную плату назначить работающим агентам, выполняющим промежуточные этапы этой работы, и осуществляющие действия, направленные на указанный конечный результат? Причём качество этого результата зависит именно от выполнения данных промежуточных стадий.

Когда инженеры какой-то фирмы аналогичные решения предложат быстрее, то есть у них займёт меньше времени, чтобы додуматься до какого-либо решения и совершить улучшающую или абсолютно новую разработку, то фирма ранее других окажется на рынке с этой разработкой. Не факт, что это намного выгоднее — быть первым, особенно в области совершенно новых решений, далеко не всегда выгодно, чем быть вторым. Причина в том, что абсолютно новый продукт или устройство потребитель может отвергнуть, если нет соответствующего программирования спроса, что в современной экономике является главным методом маркетинга и формирования потребительских ожиданий и предпочтений (принцип независимости потребителя давно является неактуальным принципом экономической науки, так как факты дают иное соотношение в данном вопросе). Тем не менее, время является, при прочих равных условиях, ресурсом организации. Это видно даже по форме оплаты интеллектуального труда — любая из названных трёх форм вне зависимости от их эффективности, проистекает из оценки времени, необходимого на принятие инженерных решений, проектирования конструкции, стоимость разработки включает время этой разработки. Повременная оплата труда инженера включает величину оклада за отработанное время, назначенного работодателем плюс величина премии, которая назначается, если выполнен объём работ, направленных на достижение конечного результата и этот результат полу-

чен, то есть изделие разработано за отведённое время. На мой взгляд, именно такой вид оплаты труда является логичным и мотивирующим. Нормирование труда по нормо-часам и форматам чертёжной документации или по объёму чертёжной документации, представленной на компьютере, губят инженерное дело и качество такого интеллектуального труда — в принципе, любой научный труд не совместим с такой формой оплаты труда. Система грантов также далека от совершенства, хотя, с одной стороны, это есть общая величина ресурсов, выделяемых на достижение конечного результата, но, с другой стороны, эта величина ресурсов может быть недостаточна на достижение данного результата, например, занижена, одновременно, создавая иллюзию финансирования научных исследований и прикладных разработок. Тем самым ошибки планирования, в том числе потребной величины финансов и невозможность учесть все сложности поисковой работы, которые поджидают исследователя в будущем, порождают большую сложность в оценке финансирования этапов интеллектуальной работы, разработки изделий во времени.

Таким образом, при институциональном планировании необходимо рассматривать время в качестве основного ресурса. Более того, план предполагает этапы исполнения действий, то есть представляет собой промежутки времени, в течение которых осуществляется конкретная работа. Любые обмены, транзакции, также характеризуются издержками, причём неизмеримой на сегодняшний день но значительной по важности частью этих издержек являются затраты времени на выполнение транзакций.

Если ввести средние транзакционные издержки системы (Tr_s) как отношение суммы транзакционных издержек по новым (Tr_n) и старым (Tr_o) институтам к общему числу институтов (сумма новых и старых, соответственно, n_n и n_o), то можно, введя положение, что транзакционные издержки пропорциональны числу институтов⁷, причём соответственно по новым и старым институтам со своим коэффициентом пропорциональности (γ и β , соответственно), можно записать, при-

няв отношение числа новых к старым институтам (α):

$$Tr_s = \frac{Tr_n + Tr_o}{n_n + n_o}$$

$$Tr_n = \gamma n_n$$

$$Tr_o = \beta n_o$$

$$\alpha = \frac{n_n}{n_o}$$

$$\text{Тогда } Tr_s = \frac{\alpha\gamma + \beta}{\alpha + 1}.$$

Таким же образом можно получить соотношение для средних транзакционных издержек системы, приняв вместо новых и старых институтов обозначение формальных и неформальных правил. Тогда коэффициент α будет показывать отношение числа формальных и неформальных норм, регулирующих функционирование данной системы, γ и β , соответственно, будут коэффициентами пропорциональности для издержек по формальным и неформальным нормам соответственно (от числа этих норм, которые являются функцией времени).

Если коэффициент β является вполне определяемым и известным, поскольку старые институты известны, как и неформальные могут быть заданы как неизменные для системы на рассматриваемом отрезке времени, то по новым институтам, как и по формальным коэффициент γ требует прогнозной оценки, он заранее неизвестен. Что касается коэффициента α , то этот коэффициент является объектом институционального планирования. Этот параметр подлежит регулированию, и политическая система оказывает на него самое непосредственное влияние. Если наблюдается абсолютная зависимость от прошлого развития, то есть новые институты не появляются, то $\alpha = 0$ и $Tr_s = \beta$. Данная модель сразу утверждает, что с ростом числа новых институтов средние транзакционные издержки будут увеличиваться. Безусловно, возможна ситуация, когда с ведением новых институтов издержки сокращаются, тогда, видимо, вид функции зависимости издержек

⁷ Конечно, на практике, транзакционные издержки могут зависеть от числа институтов отнюдь не пропорционально, что в математическом смысле усложнит запись, но не меняет сути данного подхода.

от числа институтов, либо агентов, следующих данному институту должен быть иной, например, обратно пропорциональный. В каждом случае эта функция должна поддираться эмпирически. Казалось бы, средние трансакционные издержки, то есть приходящиеся на один институт, с ростом числа институтов должны сокращаться, но они как раз могут увеличиваться, для данных величин α и β .

Институциональное планирование должно определить величину α , применение эмпирических исследований — установить вид функции зависимости трансакционных издержек от числа старых и новых, либо формальных и неформальных институтов. С точки зрения обобщённой характеристики любой экономической системы определяющим соотношением вступает отношение трансакционных и трансформационных (производственных) издержек.

Введём для экономической системы (либо контракта) величины трансакционных и производственных издержек: Tr и C_p ; P — численность занятых в системе, Y — создаваемый доход. Тогда в качестве показателя структурной эффективности системы можно ввести $K = Tr / C_p$. Понятно, что преследуя цель повышения институциональной эффективности можно предъявить требование минимизации данного коэффициента.

Иными словами, можно поставить задачу оптимизации структуры затрат производства: $K = Tr / C_p \rightarrow \min$. Введём показатель общей эффективности системы $Z = Y / (Tr + C_p)$, величина выработки (уровень дохода на одного занятого) $y = Y / P$, а величина издержек соответствующего типа на одного занятого соответственно $i1 = Tr / P$ и $i2 = C_p / P$.

Тогда можно получить, что $y = Z (i1 + i2)$ и $K = i1 P / (i2 \cdot P) = i1 / i2$. Подставляя указанные выше соотношения, получим:

$$K = [y / (Z \cdot i1) - 1]^{-1} \rightarrow \min.$$

Исследование функции $K(t)$ на экстремум, учитывая, что $y = y(t)$, $Z = Z(t)$ и $i2 = i2(t)$, даёт:

$$\frac{1}{y} \frac{\partial y}{\partial t} = \frac{1}{Z} \frac{\partial Z}{\partial t} + \frac{1}{i1} \frac{\partial i1}{\partial t}$$

Получив данное соотношение, сформулируем теорему проектирования оптимальной структуры затрат экономической системы.

Оптимальная структура производства (по соотношению трансакционных и производственных затрат) экономической системы задаётся полученным выражением при:

$$\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t < t_0, \quad \frac{\partial K}{\partial t} < 0, t > t_0$$

имеем оптимум в виде максимума коэффициента $K(t)$, то есть высокую величину трансакционных издержек относительно производственных, либо высокую долю трансакционных секторов в экономической системе. При $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t < t_0, \quad \frac{\partial K}{\partial t} < 0, t > t_0$

имеем оптимум в виде минимума $K(t)$, то есть наименьшую величину трансакционных издержек, либо долю трансакционных секторов системе. Таким образом, устойчивая структура затрат (оптимум по коэффициенту $K(t)$) достигается при условии, когда изменение продукта/дохода на одного занятого в системе (выработки) пропорционально самой выработке с коэффициентом пропорциональности, равном сумме относительных приращений показателя общей эффективности системы $Z(t)$ и приращения показателя величины трансакционных издержек на одного занятого.

В более удобном варианте эта теорема может звучать так: оптимальная структура производства достигается, когда относительное приращение выработки равно сумме относительных приращений общей эффективности системы и величины трансакционных издержек на одного занятого

$$\left(\frac{\Delta y}{y} = \frac{\Delta Z}{Z} + \frac{\Delta i1}{i1} \right),$$

при выполнении условия

$$\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t < t_0, \quad \frac{\partial K}{\partial t} < 0, t > t_0$$

Тем самым, получен важный критерий для институционального планирования, который согласует издержки действия институтов или введения новых институтов с издержками производственной деятельности и её результативности.

Чтобы наиболее полно учитывать тран-

сакционные издержки необходимо уметь давать стоимостную оценку времени, поскольку затраты времени — это тот вид транзакционных издержек, которые слабо учитываются в экономическом анализе. Время используется в экономической науке в качестве критерия при принятии решений, при оценке эффективности. Например, известен критерий «период окупаемости» или «срок окупаемости», который устанавливает время, за которое инвестиционный проект полностью или частично окупается, то есть осуществлённые затраты погашаются и приобретается чистый доход. При институциональном анализе, а также при формировании процедур институционального планирования изменение структуры затрат времени, в конечном счёте, характеризует объём транзакций, транзакционные издержки и их эффективность.

Пусть T_g — время жизни агента, t_s — время сна, а $T_g - t_s = T_d$ — время активной деятельности. Если t_r — время работы агента, t_p — прочее время, свободное от работы, включая и время нахождения на больничном, тогда: $T_g = t_r + t_p + t_s$, $T_d = t_r + t_p$. Если агент имеет доход d , который зарабатывает за время своей работы, то выходит, что время работы t_r сулит ему доход d . Если вне времени работы, агент не имеет добавочного дохода — незаработанной ренты, тогда полный доход агента равен d . Если бы незаработанный доход имелся, то время его приобретения необходимо приплюсовать ко времени работы, а время, свободное от работы сократить на эту же величину времени. Если это времени оценить невозможно, в силу того, что доход, например, присваивается, тогда можно считать, что за рабочее время заработан доход $d + nd$, где nd — величина незаработанного дохода, полученное в свободное от работы время. В любом случае, если за время t_r получен доход d , то это значит, что стоимость данного времени, дающего такой доход, при имеющейся развитости производительных сил, равна d . Агент, полностью расходующий (r) свой доход в свободное от работы время, фактически обеспечивает равную стоимость времени работы и свободного времени ($r = d$). Если он расходует в свободное время меньше ($r < d$), то, следовательно, сберегает, если больше ($r > d$), то занимает, то есть увеличивает свой долг.

Анализ структуры времени агента ещё раз наглядно показывает, что увеличить рабочее время можно за счёт сокращения времени сна и за счёт сокращения свободного от работы времени. Если $T_d = t_r$, как в условиях войны, например, то дальнейшее увеличение времени работы, возможно, только за счёт сокращения сна агента. Время является фундаментальным ресурсом, ограничивающим большинство процессов в природе и экономике. Любая технология, любое техническое устройство совершают некие операции, исполняют функции конечное время. Быстрее они выполнить их не в состоянии, так как время исполнения определяется физикой и конструкцией технического устройства. Мыслительная деятельность, обработка информации, обучение, также предполагают затраты времени строго определённые. Невозможно освоить массив данных быстрее некоторого времени.

Введём стоимость единицы рабочего времени $d_{er} = d / t_r$ и стоимость единицы свободного от работы времени в $d_{ep} = r(d) / t_p$. В случае расходов, равных доходам имеем $r = d$, то есть $d_{ep} = d / t_p$. Таким образом, если $t_p > t_r$, свободное время больше времени работы, то стоимость единицы свободного времени меньше стоимости рабочего времени $d_{ep} < d_{er}$. Если свободное время меньше времени работы $t_p < t_r$, то стоимость единицы свободного времени выше стоимости единицы рабочего времени $d_{ep} > d_{er}$.

Изменение структуры времени зависит также и от производительности использования времени рабочего и свободного времени. На производительность влияют многие факторы, включая и изменения в технике, технологиях, институциональные изменения, а также планирование использования времени и режим дня. Вместе с тем, воздействовать и управлять этой структурой мы не умеем до сих пор. Единственное на что нас хватает, это отслеживать возможные изменения структуры времени — и то, далеко не часто приходится видеть такой анализ среди прочих экономических исследований.

Свободное время для агента и общества должно быть дорогим. Поэтому разумно, на мой взгляд, принять, что стоимость единицы свободного времени должна быть выше стоимости единицы рабочего времени, то есть

$d_{ep} > d_{er}$. Если свободное время превосходит рабочее время, а именно к такому режиму стремятся производительные общества, то есть $t_p > t_r$, то $r / t_p < d / t_r$, согласно записанному выше. Что нужно, чтобы изменить знак неравенства в этом выражении? Обществу необходимо соотношение $r / t_p > d / t_r$. Чтобы получить это соотношение, узнаем, какие должны быть расходы в зависимости от дохода, и какова будет величина долга (кредита), которая обеспечит данное превышение.

Если $t_p = a \cdot t_r$, то

$$\frac{r}{t_p} > \frac{d}{t_r},$$

$$\frac{r}{at_r} > \frac{d}{t_r},$$

$$r > ad,$$

То есть,

$$r = ad + 1,$$

$$k = r - d,$$

$$k = d(a - 1) + 1.$$

При $k > 0$ имеем ситуацию, когда расходы превышают доход и могут осуществляться только за счёт долга, при $k < 0$ имеем ситуацию, когда доход превышает расходы и часть сберегается. Величина долга, которая обеспечит превышение стоимости единицы времени свободного от работы над стоимостью единицы времени работы, притом, что общее свободное время в а раз превышает время работы, определяется величиной k . При $a > 1 - 1/d$ — режим долговой экономической системы, при $a < 1 - 1/d$ — режим осуществления сбережений. Иными словами, обеспечить превосходство стоимости единицы свободного времени над стоимостью единицы рабочего времени при общем преимуществе по свободному времени, может только долговая экономическая система.

Фактически, агент располагает портфелем времени, где объекты портфеля — это виды деятельности, сферы приложения усилий, например, образование, воспитание детей, обучение, чтение, отдых, туризм (отпуск), работа, подработка, помощь родным, лечение (поправка здоровья, включая профилактику). Режим жизни выражается в вектор-столбце распределения времени по перечисленным и многим другим видам де-

ятельности. Чем меньше времени затрачивает агент на те или иные операции, контакты, обмен информацией, обучение, лечение и т. д., тем более эффективны трансакции, тем с более высокой отдачей они организованы, тем точнее подобраны институты и в необходимом для регулирования такой жизни объёме — при том же результирующем качестве.

Литература

1. Балацкий Е. В. Институциональные и технологические ловушки: анализ идей. // ЖЭТ. — 2012. — №2. — С. 48–63.
2. Коуз Р. Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября 1997 г. // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. — Минск: Пропилен, 2000. — 28 с.
3. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. — М.: Дело, 1993. — 108 с.
4. Ожегов С. И. Словарь русского языка. — М.: Русский язык, 1984. — С. 281.
5. Перский Ю. К., Ковалёва Т. Ю. Стратегические императивы преодоления институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства в экономике России. // Вестник Пермского государственного университета. — 2009. — №3. — С. 6–15.
6. Полтерович В. М. Элементы теории реформ. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
7. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы. — 1999. — Т. 35. — №2.
8. Попов Е. В. Трансакции. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2011. — 679 с.
9. Попов Е. В. Эволюция экономических институтов по Й. Шумпетеру. // Вестник ПНИПУ. — 2012. — №14 (38). — С. 30–55.
10. Сухарев О. С. Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009.
11. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). — М.: Финансы и статистика, 2011.
12. Сухарев О. С. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы. // Во-

просы экономики. — 2002. — №10.

13. Сухарев О. С. «Информационная экономика», транзакционные издержки и развитие. // ЖЭТ. — 2012. — №1.

14. Сухарев О. С. Основы институциональной и эволюционной экономики. — М.: Высшая школа, 2008. — С. 162–174.

15. Сухарев О. С. Эволюционная экономика. — М.: Финансы и статистика, 2012.

16. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. Методологический эскиз. — М.: ИЭ РАН, 2001.

17. Сухарев О. С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. — М.: Финансы и статистика, 2012.

18. Сухарев О. С. Теория экономической дисфункции. — М.: Машиностроение, 2001.

19. Фролов Д. П. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазикузнецкой традиции. // Вопросы регулирования экономики. — 2011. — Т. 2. — №4. — С. 5–23.

20. Arthur B. Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events. // Economic Journal. — 1989, vol. 99. — №394. — Pp. 116–131.

21. Coase R. The Nature of the Firm. // *Economica*. — 1937, vol. 4. — №16. — Pp. 386–405.

22. Coase R. The Problem of Social Cost. // *Journal of Law and Economics*. — 1960, vol.

3. — №1. — Pp. 1–44.

23. Coase R. Durability and Monopoly. // *Journal of Law and Economics*. — 1972, vol. 15(1). — Pp. 143–49.

24. Coase R. The Institutional Structure of Production. // *The American Economic Review*. — 1992, vol. 82. — №4. — Pp. 713–719.

25. Nelson R., Winter S. Evolutionary Theorizing in Economics. // *Journal of Economic Perspectives*. — 2002, vol. 16. — №2. — Pp. 23–46.

26. Sukharev O. S. Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. — Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2011. — 124 p.

27. Sukharev O. S. Elementary Model of Institutional Change and Economic Welfare. // *Montenegrin Journal of Economics*. — 2011, vol. 7. — №2. — Pp. 55–64.

28. Sukharev O. S. The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives. // *Montenegrin Journal of Economics*. — 2012, vol. 8. — №1. — Pp. 85–111.

29. Sukharev O. S. Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodisfunction and Monetary Range. [Электронный ресурс] / Hans Boeckler Stiftung. — Режим доступа: www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf, свободный. — Загл. с экрана.

Поступила в редакцию

15 июля 2012 г.



Олег Сергеевич Сухарев — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник института экономики РАН, профессор кафедры «Государственное управление» Финансовой академии при Правительстве РФ, профессор Государственной академии специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), профессор кафедры «Экономическая теория» Экономической академии им. Г. В. Плеханова.

Руководитель и участник исследований по проблемам институционально-эволюционной теории, макроэкономического развития, управления промышленными системами (инновациями) и экономической политики. Автор более 140 научных работ, включая 15 монографий и 3 учебных пособия для студентов вузов по курсу «Институционально-эволюционная теория».

Лауреат золотой медали Российской Академии наук за 2003 год. Действительный член Академии наук социальных технологий и местного самоуправления.

Oleg Sergeevich Sukharev — Ph.D., doctor of economics, chief research officer of RAS Economic Institute, professor of RF Government Financial Academy's «Public administration» department, professor of Investment Sphere's Specialists State Academy (GASIS), professor of Economic Academy of G. V. Plekhanov name's «Economic theory» department.

Chief and participant of numerous researches, devoted to problems of institutional and evolutionary theory, macroeconomic development, production systems (innovations) managing and economic policy. Author of more than 140 scientific publications, including 15 monographs and 3 treatises for high school course «Institutional and Evolutional Theory».

Laureate of Russian Academy's of Science gold medal in 2003. Full member of Academy of Social Technologies' and Local Government's Sciences.

117218, г. Москва, Нахимовский просп., 32
32 Nakhimovskiy pr., 117218, Moscow, Russia

Тел.: +7 (499) 724-13-89; факс: +7 (499) 129-08-88; e-mail: cee@inecon.ru, o_sukharev@list.ru
