



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

М. И. Одинцова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК ДЛЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО БАКАЛАВРИАТА

4–е издание, переработанное и дополненное

*Допущено Учебно–методическим отделом
высшего образования в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по экономическим направлениям и специальностям*

**Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru**

Москва • Юрайт • 2015

УДК 33
ББК 65я73
О42

Автор:

Одинцова Марина Игоревна — кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой институциональной экономики Института институциональных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Рецензенты:

Автономов В. С. — доктор экономических наук, член-корреспондент Российской академии наук, профессор, научный руководитель факультета экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», заведующий сектором институциональных основ экономики Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук;

Авдашева С. Б. — доктор экономических наук, профессор, руководитель департамента прикладной экономики факультета экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Одинцова, М. И.

О42 Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 459 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

ISBN 978-5-9916-3915-6

Настоящий учебник подготовлен на основе курсов лекций, прочитанных в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики», с учетом современных требований подготовки экономистов. В учебнике рассматриваются основные понятия институциональной экономики: формальные и неформальные институты, транзакционные издержки, права собственности, контракты, предлагается институциональный анализ фирмы, государства, обсуждаются проблемы развития институтов. В нем отражены все основные вопросы, содержащиеся в стандартах дисциплины «Институциональная экономика». Сложные понятия и проблемы изложены простым и понятным языком, что делает учебник доступным для изучения студентами, обучающимися по специальностям: экономика, менеджмент, право, политология, социология.

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

Для студентов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям, аспирантов, преподавателей вузов, а также для всех, кто интересуется проблемами институциональной экономики.

УДК 33
ББК 65я73

ISBN 978-5-9916-3915-6

© Одинцова М. И., 2014

© ООО «Издательство Юрайт», 2015

Оглавление

Предисловие	8
Глава 1. Институты и их роль в регулировании поведения	13
1.1. Определение институтов и их функций в обществе	14
1.1.1. Рыночный механизм координации и институты.....	14
1.1.2. Определение понятия «институты».....	17
1.2. Основные типы ситуаций, приводящих к появлению институтов	20
1.2.1. Ситуация «дилемма заключенных»	20
1.2.2. Ситуация координации	27
1.2.3. Ситуация неравенства.....	30
1.3. Институциональная структура общества.....	32
1.3.1. Различие между формальными и неформальными правилами.....	33
1.3.2. Классификация санкций за несоблюдение неформальных правил	36
1.3.3. Условия эффективности неформальных правил	46
1.3.4. Формальные институты	47
1.4. Взаимодействие между формальными и неформальными правилами.....	48
1.4.1. Основные типы взаимодействия между формальными и неформальными правилами.....	48
1.4.2. Государство и неформальные институты.....	53
1.4.3. Роль механизмов принуждения к соблюдению правил	60
<i>Основные понятия главы.....</i>	<i>65</i>
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>65</i>
<i>Вопросы и задания для размышления</i>	<i>66</i>
<i>Список литературы.....</i>	<i>67</i>
<i>Приложение к главе 1. Основные понятия теории игр</i>	<i>68</i>
Глава 2. Трансакционные издержки	72
2.1. Определение понятия «трансакционные издержки»	73
2.1.1. Трансакции и трансакционные издержки.....	73
2.1.2. Два подхода к трансакционным издержкам.....	76

2.1.3. Рыночные транзакционные издержки: классификация	80
2.2. Издержки поиска информации об альтернативах сделки	81
2.3. Издержки измерения	84
2.3.1. Поисковые, экспериментальные и доверительные блага	85
2.3.2. Избыточное измерение качественных характеристик блага	88
2.3.3. Способы сокращения издержек измерения качества	89
2.3.4. Способы продажи неоднородных товаров: «сокрытие информации» или «кот в мешке»	92
2.4. Издержки проведения переговоров и заключения контракта	95
2.4.1. Проблема дележа общей выгоды от обмена	96
2.4.2. Способы снижения издержек проведения переговоров	98
2.4.3. Издержки проведения переговоров и выбор способа организации сделки	103
2.5. Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения	104
2.5.1. «Естественное состояние» человечества и проблема надежности обязательств	105
2.5.2. Частные механизмы защиты контракта: защита второй стороной	108
2.5.3. Механизм репутации	112
2.5.4. Правовая система защиты контракта	124
2.5.5. Издержки защиты договоров и институты, распределяющие риск	132
2.6. Издержки защиты контракта от третьей стороны	134
2.7. Транзакционные издержки и основные типы экономического обмена	135
<i>Основные понятия главы</i>	138
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	139
<i>Вопросы и задания для размышления</i>	139
<i>Список литературы</i>	140
<i>Приложение к главе 2. Принятие решения в условиях неопределенности: риск и страхование</i>	140
Глава 3. Экономическая теория прав собственности	150
3.1. Определение понятия «права собственности»	151
3.2. Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности	157

3.3. Теорема Коуза.....	164
3.3.1. Внешние эффекты.....	164
3.3.2. Частное урегулирование конфликтов по поводу внешних эффектов.....	166
3.4. Альтернативные режимы прав собственности.....	181
3.4.1. Общедоступная собственность.....	181
3.4.2. Коллективная (общинная) собственность.....	190
3.4.3. Частная собственность.....	197
3.4.4. Государственная собственность.....	208
3.5. Теории возникновения и развития прав собственности... ..	211
3.5.1. Наивная теория прав собственности.....	212
3.5.2. Теория групп давления.....	224
3.5.3. Теория рентоориентированного поведения.....	227
<i>Основные понятия главы.....</i>	231
<i>Контрольные вопросы и задания.....</i>	232
<i>Вопросы и задания для размышления.....</i>	233
<i>Список литературы.....</i>	234
Глава 4. Контрактные отношения.....	236
4.1. Контракты и оппортунистическое поведение.....	237
4.1.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт».....	237
4.1.2. Неполнота контракта и ее причины.....	238
4.1.3. Неполнота контракта и оппортунистическое поведение.....	242
4.1.4. Асимметрия информации и оппортунистическое поведение.....	245
4.2. Неблагоприятный отбор и способы его предотвращения.....	247
4.2.1. Механизм возникновения неблагоприятного отбора.....	247
4.2.2. Способы предотвращения неблагоприятного отбора: сигнализирование.....	249
4.2.3. Способы предотвращения неблагоприятного отбора: просеивание.....	254
4.3. Моральный риск и способы его предотвращения.....	259
4.3.1. Условия возникновения морального риска.....	259
4.3.2. Способы предотвращения морального риска.....	264
4.4. Вымогательство и способы его предотвращения.....	277
4.4.1. Типы контрактов и характеристики сделки, влияющие на выбор между ними.....	277
4.4.2. Специфичность ресурсов и ее виды.....	280
4.4.3. Специфичность ресурсов и опасность вымогательства.....	284

4.4.4. Типы контрактов и альтернативные способы организации сделки	292
4.4.5. Объяснение выбора между альтернативными способами организации сделки	312
4.4.6. Теория транзакционных издержек и роль доверия	319
<i>Основные понятия главы</i>	323
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	324
<i>Вопросы и задания для размышления</i>	325
<i>Список литературы</i>	326
Глава 5. Институциональные теории фирмы	327
5.1. Институциональные подходы к объяснению фирмы и ее границ	328
5.1.1. Неоклассическая теория фирмы	328
5.1.2. Коуз о причинах возникновения фирмы и ее границах.....	330
5.1.3. Теории фирмы, основанные на модели «принципал-агент».....	334
5.1.4. Теории фирмы, основанные на идее о неполноте контрактов.....	337
5.2. Альтернативные типы предприятий в рыночной экономике	360
5.2.1. Частнопредпринимательская фирма.....	360
5.2.2. Товарищество.....	363
5.2.3. Акционерное общество. Отделение собственности от контроля.....	366
5.2.4. Регулируемые фирмы	388
5.2.5. Государственные предприятия	391
5.2.6. Некоммерческие организации	396
5.2.7. Фирма с рабочим самоуправлением	400
<i>Основные понятия главы</i>	402
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	403
<i>Вопросы и задания для размышления</i>	404
<i>Список литературы</i>	405
Глава 6. Институциональная теория государства	406
6.1. Теоретические подходы к определению природы государства	406
6.2. Модель государства Норта.....	411
<i>Основные понятия главы</i>	417
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	417
<i>Вопросы и задания для размышления</i>	418
<i>Список литературы</i>	418

Глава 7. Институциональная динамика	419
7.1. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения.....	420
7.2. Теория институциональных изменений Норта.....	422
7.2.1. Основные источники институциональных изменений.....	422
7.2.2. Модель институциональных изменений.....	426
7.3. Институциональные изменения и зависимость от предшествующего пути развития.....	429
7.3.1. Роль прошлого в современном развитии институтов.....	429
7.3.2. Формы зависимости от пути развития	436
<i>Основные понятия главы.....</i>	<i>441</i>
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>441</i>
<i>Вопросы и задания для размышления</i>	<i>442</i>
<i>Список литературы.....</i>	<i>442</i>
Глоссарий	444

Предисловие

Институциональная экономика — это учебная дисциплина, которая стала неотъемлемой составной частью профессиональной подготовки студентов экономических специальностей. Предлагаемый учебник рассчитан на студентов экономических специальностей, он должен дать им представление об основных понятиях институциональной экономики, показать возможности их применения для анализа институтов современной экономики. Этот учебник, в котором особое внимание уделяется анализу правовых институтов, должен также подготовить студентов к изучению одного из направлений институциональной экономической теории — экономики права.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов. Однако создание их — сложный и длительный процесс. Эти механизмы с трудом поддаются заимствованию; действие законов, которые эффективно регулируют экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется той институциональной средой, в которой их пытаются применить. Поэтому знания, предлагаемые экономистам институциональной теорией, позволят им лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а следовательно, и на богатство общества.

Институциональная экономика не ограничивается изучением формальных, т.е. установленных государством, институтов, которое принуждает к их соблюдению. Она уделяет внимание также неформальным правилам, направляющим повседневную деятельность людей и менее заметным для исследователя. Многие правила нигде не записаны, однако люди следуют им и следят за тем, чтобы другие их тоже соблюдали. Многие договоренности являются неявными, подразумеваемыми, но тем не менее соблюдаемыми в процессе хозяйственного оборота. Институциональная эконо-

мика дает свое объяснение тому, почему люди, не понуждаемые государством, соблюдают данный порядок, и, кроме того, выявляет условия, при которых это становится возможным.

Недобросовестное поведение, нарушение условий контракта может быть наблюдаемым сторонами контракта, но недоказуемым в суде, и люди будут стремиться предотвратить его доступными им контрактными способами. Правовая система способна благотворно влиять на сотрудничество людей или, наоборот, затруднять его. Она может работать на умножение социального капитала общества или разрушать его. Научить студентов понимать проблемы, возникающие при взаимодействии людей, и возможные способы их решения, основанные на использовании не только формальных правовых инструментов, но и неформальных механизмов — одна из основных задач настоящего учебника.

На сегодняшний день опубликовано довольно много обзорных и оригинальных работ, отечественных учебных пособий по институциональной экономике. Данный учебник стал результатом многолетнего опыта преподавания институциональной экономики в НИУ ВШЭ, а также дисциплин «Экономика права», «Экономика корпоративного законодательства» на факультетах права, экономики и в Международном институте экономики и финансов (МИЭФ). В нем содержится большое количество примеров и кейсов, с помощью которых осуществляется в основном качественное, неформализованное представление изучаемых проблем и моделей.

Структура учебника построена следующим образом.

В главе 1 приведены определения понятия «институт»; исследованы основные типы ситуаций, которые приводят к появлению институтов; показаны различия между формальными и неформальными институтами общества и варианты их взаимодействия; обсуждаются возможности государства по воздействию на неформальные правила; рассмотрены неформальные правила профессиональных сообществ, которые могут служить источником правил формальных.

В главе 2 приведено понятие рыночных трансакционных издержек, рассмотрены основные их типы и способы экономии. Особое место занимает обсуждение различных механизмов защиты контракта и их сравнение между собой. Выявлены основные типы экономического обмена и показано, как выбор контракта может определяться типом экономического обмена.

В главе 3 рассмотрен экономический подход к собственности. Дано экономическое определение прав собственности, разбираются основные понятия главы. Студенты знакомятся со знаменитой теоремой Коуза, которая стала исходной точкой дисциплины «Экономика права». Параграф 3.4 посвящен альтернативным режимам прав собственности. Здесь охарактеризованы режимы собственности и выявлено влияние каждого из них на поведение людей.

Глава 4 посвящена контрактным отношениям. В ней сформулировано экономическое определение понятия «контракт»; представлены виды оппортунистического поведения, возникающие на предконтрактной и постконтрактной стадиях, основные способы предотвращения каждого из них, а также возможности правовой системы по предупреждению оппортунистического поведения.

В главе 5 подробно исследованы основные институциональные теории фирмы, их преимущества и недостатки. Проводится сравнение альтернативных форм предприятий. Особое внимание уделено корпоративной форме предприятия, возникающей при ней отделении собственности от управления и связанным с этим проблемам, а также механизмам контроля управляющих.

Глава 6 посвящена экономической теории государства.

В главе 7 рассмотрены вопросы институциональной динамики и зависимости институтов общества от предшествующего пути развития.

В приложениях к некоторым главам содержится материал, который выходит за рамки курса, но необходим для понимания изучаемого предмета (в частности, это основные понятия теории игр и принятие решений в условиях неопределенности и риска). Приложения предназначены в том числе для того, чтобы разъяснить некоторые понятия студентам неэкономических специальностей, которые тоже могут воспользоваться этим учебником при изучении институциональной экономики.

К каждой главе прилагаются контрольные вопросы и задания для самостоятельной проверки знаний студентами; более сложные вопросы и задания, предназначенные для размышления, а также список литературы, рекомендуемой в целях углубленного изучения предмета.

После изучения изложенного курса студенты должны:

знать

- основные ситуации, которые приводят к появлению институтов;

- элементы институциональной структуры общества;
- классификацию рыночных транзакционных издержек и основные способы их экономии;
- ключевые понятия экономической теории прав собственности;
- теорему Коуза и ее значение для экономической теории;
- режимы прав собственности и стимулы, создаваемые ими;
- теории возникновения и развития прав собственности;
- основные виды оппортунистического поведения (неблагоприятный отбор, моральный риск и вымогательство), условия их возникновения и способы предотвращения;
- основные институциональные теории фирмы, их преимущества и недостатки;
- альтернативные формы экономических организаций;
- неоклассическую теорию государства Норта;
- теорию институциональных изменений Норта;
- понятие зависимости от предшествующего пути развития и основные ее формы;

уметь

- определять, какой тип взаимодействия людей привел к появлению институтов в конкретной ситуации, и предлагать его теоретико-игровую интерпретацию;
- выявлять тип взаимодействия между соответствующими формальными и неформальными институтами;
- применять понятие транзакционных издержек в анализе способов организации бизнеса и институтов;
- применять теорию прав собственности при анализе институтов общества и экономики;
- проводить сравнительный анализ режимов прав собственности;
- определять, какая из теорий прав собственности может быть применена для объяснения возникновения и развития прав собственности в анализируемом случае;
- определять вид асимметрии информации и оппортунистического поведения и выявлять способы предотвращения конкретного вида оппортунистического поведения;
- объяснять преимущества и недостатки альтернативных институциональных теорий фирмы;
- применять теорию прав собственности в фирме для объяснения поведения соответствующих организаций на рынке;

- применять теорию государства Норта к анализу государственной политики;
- объяснять институциональные изменения в категориях теории Норта;

владеет навыками

- анализа проблем, возникающих при взаимодействии людей и институтов, решающих эти проблемы;
- анализа институциональной структуры общества;
- использования понятия трансакционных издержек и основных его видов в анализе институтов и бизнес-практик;
- использования категорий теории прав собственности в анализе институтов общества;
- определения вида оппортунистического поведения в анализируемых ситуациях;
- сравнительного анализа различных форм организаций с позиций теории прав собственности;
- экономического анализа поведения государства;
- применения идеи о зависимости от предшествующего пути развития к анализу современных институтов.

Глава 1

ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ

В результате изучения этой главы студенты должны:

знать

- чем занимается институциональная экономика;
- определение понятия «институт»;
- основные ситуации, которые приводят к появлению институтов;
- элементы институциональной структуры общества;
- возможности государства по воздействию на неформальные институты;

уметь

- определять, какой тип взаимодействия людей привел к появлению институтов в конкретной ситуации;
- находить равновесие по Нэшу в чистых стратегиях в соответствующей игре и объяснять возникающую проблему, требующую института для своего решения;
- проводить различие между институтами неформальными и формальными;
- выявлять тип взаимодействия между соответствующими формальными и неформальными институтами;
- определять механизм принуждения к следованию правилам, закрепленным соответствующим институтом;

владеть навыками

- анализа проблем, возникающих при взаимодействии людей и институтов, решающих эти проблемы;
 - анализа институциональной структуры общества.
-

В данной главе представлена институциональная структура общества и ее базовые элементы. Дано определение понятия «институты», раскрыты основные функции и роль институтов в координации человеческой деятельности. Исследованы типичные ситуации, в которых оказываются

люди при взаимодействии друг с другом, и показано, как институты решают возникающие в этих случаях проблемы. Выявлено различие между формальными и неформальными институтами, рассмотрены основные типы их взаимодействия. Затронут вопрос о том, может ли государство влиять на изменение неформальных правил. Приведена классификация элементов системы принуждения к соблюдению правил, особое внимание уделено санкциям за несоблюдение правил неформальных.

1.1. Определение институтов и их функций в обществе

1.1.1. Рыночный механизм координации и институты

В течение длительного времени стандартная экономическая теория отвлекалась от реальных процессов, которые влияют на действия и выбор экономических агентов. Однако в последнее время обнаружился постоянно растущий интерес экономической науки к институциональной структуре общества. Обычно исследованием институтов общества занимаются социологи и антропологи. Зачем же экономистам понадобилось изучать институты, которые регулируют обмен благами в обществе?

Экономика — это наука, которая изучает, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены весьма широко, а спрос на материальные блага чрезвычайно разнообразен. Поэтому появляется необходимость скоординировать использование ресурсов, с тем чтобы оно соответствовало спросу на материальные блага. В обществе действует определенный механизм, координирующий деятельность людей и побуждающий их к сотрудничеству. На вопрос о том, что представляет собой данный механизм, экономист-теоретик ответит, что это механизм рыночной координации с присущими ему институтами, но сами институты стандартная экономическая наука предполагает заданными и не изучает.

Наиболее явно этот подход стандартной экономической науки проявился в позиции О. Ланге, которую он занял в дискуссии, возникшей в 20—30-х гг. прошлого века,

по вопросу о том, как должна быть организована социалистическая экономика. Ланге, поляк по происхождению, социалист по убеждениям и экономист-неоклассик по образованию и теоретическим взглядам, заведовавший кафедрой в Чикагском Университете, предложил осуществлять координацию социалистической экономики с помощью ценового механизма. Цены, которые свидетельствуют об относительной редкости благ, как он предполагал, могут быть рассчитаны вне рыночной системы без актов непосредственного обмена при помощи специального планирующего органа, который должен был взять на себя роль рынка.

Действительно ли рынки могут решить все проблемы, связанные с координацией деятельности людей? Ведь даже в странах с развитой рыночной экономикой рыночные отношения — это всего лишь некая составляющая часть общественных отношений, где присутствуют чужеродные, нерыночные элементы, функционирование которых основано на иных принципах: например, семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирмы, государство. Объединяет их то, что распределение ресурсов и координация деятельности внутри них осуществляется нерыночными способами. Более того, функционирование самого рынка зависит от множества разнообразных конвенций и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т.д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Их поведение в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

Там, где конкурентные рынки не работают, действуют другие механизмы, распределяющие блага и услуги. В качестве иллюстрации рассмотрим следующую ситуацию¹. Два автомобиля, *C* и *D*, едут навстречу друг другу и одновременно приближаются к перекрестку (рис. 1.1). Оба водителя торопятся: водитель *C* хочет повернуть налево, а водитель *D* — проехать прямо. Выигрыши, которые они получают, отражены в матрице (табл. 1.1). Эта игра представляет собой разновидность игры «Борьба полов». В описанной ситуации игрокам нужен какой-то механизм, который координировал бы их действия и не требовал бы чрезмерных затрат на свою организацию.

¹ Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge : Cambridge University Press, 1981. P. 8–9.

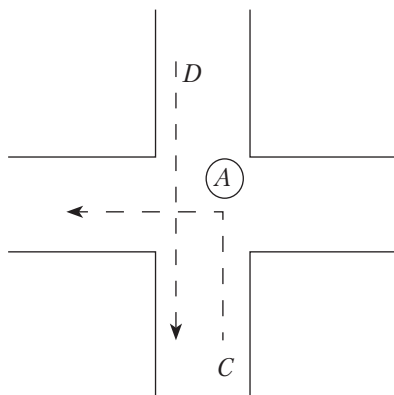


Рис. 1.1. Схема действий водителей в игре «Дорожное движение»

Таблица 1.1

Игра «Дорожное движение»

		Водитель C	
		Ждать	Проезжать
Водитель D	Ждать	-3; -3	-2; 7
	Проезжать	5; 0	-4; -4

Каков же должен быть механизм, который поможет скоординировать действия водителей? Экономист-теоретик предложит, конечно же, рыночный механизм координации. Необходимо, скажет он, создать рынок, который на платной основе будет распределять права пользования перекрестком. С этой целью понадобится организовать аукцион. Представим себе аукциониста, стоящего в центре перекрестка и мгновенно принимающего заявки о цене от обоих водителей. Водитель C торопится сильнее и готов заплатить до 7 за право проехать первым. Если он придет вовремя, его выигрыш составит 7. Водитель D торопится в меньшей степени и готов заплатить за право проехать первым до 5. Аукционист продаст право первоочередного проезда водителю, предложившему максимальную цену, и водитель C сможет проехать первым. Но очевидно, что этот механизм распределения прав проезда не бесплатный, напротив, он весьма дорогостоящий и громоздкий.

Однако можно предложить другой путь решения проблемы координации действий водителей. Мы разрабаты-

ваем правила дорожного движения, заставляем водителей выучить их, прежде чем выдать им разрешение на вождение транспорта. Вводится некоторое произвольное решение: например, водитель, желающий повернуть на перекрестке, должен ждать, пока проедут встречные автомобили. Координация движения в данном случае осуществляется бесплатно (если не принимать во внимание издержки, связанные с разработкой системы правил).

Приведенный пример показывает, что в некоторых случаях ценовой механизм координации деятельности людей является не бесплатным, а, напротив, дорогостоящим и неудобным. Институты во многих ситуациях — более эффективный механизм. Институты, координирующие деятельность людей, и являются предметом изучения институциональной экономики. Институциональная экономика пытается дать экономическое объяснение возникновению институтов и выяснить, как они влияют на богатство общества.

1.1.2. Определение понятия «институты»

Сформулировать, что такое институты, непросто. Институты весьма разнообразны, и дефиниция должна быть достаточно обобщающей, чтобы охватить все их разнообразие. Но чрезмерно «общий», всеохватывающий характер определения может привести к утрате им своего смысла.

Прийти к окончательному выводу о том, что такое институты, мы сможем только после того, как выясним причины их возникновения, проследим, как они развиваются, и рассмотрим функции, которые они выполняют.

Между тем в литературе можно встретить несколько различных определений институтов¹:

1) институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;

2) институты могут быть представлены как культурные нормы, вера, менталитет;

3) институтами можно назвать организационные структуры, например финансовые институты — банки, кредитные учреждения;

¹ *Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth: a First Step Towards a Theory of Institutional Innovation // Journal of Economic History. 1970. Vol. 30. № 1. P. 131–149.*

4) понятие «институт» используется применительно к личности или конкретному посту (например, институт президентства).

Неоинституциональная экономическая теория использует определение, которое принадлежит Д. Норту, получившему в 1993 г. Нобелевскую премию за исследования в области новой экономической истории — клиометрии: «**Институты** — это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение»¹.

В этом определении основной акцент делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического и социального поведения людей. Норт проводит аналогию с правилами игры в командных спортивных играх (скажем, в футболе). Эти правила состоят из формальных писанных правил и неписанных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных и дополняют их, например, запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника. Правила иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию, т.е. действует определенный механизм, принуждающий игроков к соблюдению правил игры².

В соответствии с приведенным определением одного наличия правила недостаточно для того, чтобы можно было говорить о существовании института. Правило является институтом, только если оно действительно воздействует на поведение тех, на кого рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Самым лучшим и достаточным свидетельством существования института будет регулярное применение санкций по отношению к лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила будет убедительным свидетельством того, что данное правило не является институтом.

¹ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6—17.

² Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 98.

Доказать наличие правил, установленных государством, проще, чем правил, возникающих в процессе развития общества и не подкрепленных государственным принуждением. Материалы судопроизводства, полицейские отчеты свидетельствуют об усилиях в направлении принуждения к соблюдению правил, установленных государством. Подтвердить существование правил, не подкрепленных государственным принуждением, сложнее, потому что принуждение к их соблюдению носит децентрализованный характер. В этом случае наличие наказания за поведение, отклоняющееся от действующего в обществе правила (допустим, распространение слухов о неблагоприятном поступке, отказ людей сотрудничать с нарушителем), может свидетельствовать о существовании института.

Институты следует отличать от организаций. В научной литературе довольно часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», которое, видимо, вызвано тем, что организации подобно институтам структурируют отношения между людьми. Но если *институты — это правила игры*, то *организации — это игроки. Цель команды, играющей по этим правилам, — выиграть игру*.

«Организация — это экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая более или менее непрерывно для достижения определенной цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками»¹.

Для организации характерны:

- совокупность участников;
- согласие или несогласие участников с целями и средствами организации, которое может быть выражено открыто (заключение контракта о найме), или быть неявным, подразумеваемым (увольнение, забастовки);
- формальная координация, основанная на принятых правилах и процедурах и предполагающая определенную степень централизации принятия решений.

Более кратко *организацию* можно определить как группу людей, объединенных стремлением сообща достичь определенную цель, «выиграть игру». Организации могут быть политическими (политические партии, городская дума), экономическими (фирмы, кооперативы, профсоюзы), обще-

¹ Менар К. Экономика организаций. М. : ИНФРА-М, 1996. С. 22.

ственными (клубы, спортивные ассоциации) и образовательными (школы, университеты).

Институциональная структура оказывает решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь организации также влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

1.2. Основные типы ситуаций, приводящих к появлению институтов

Основное назначение институтов — поддерживать порядок и сократить риски, присущие обмену. Они обеспечивают предсказуемость поведения людей, позволяют им экономить мыслительные усилия: выучив правила, люди могут приспособиться к внешней среде, не пытаясь ее осмыслить.

Институты создаются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. Причем они должны не просто решить проблему, но и минимизировать затрачиваемые на это ресурсы. Социальные институты можно классифицировать в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди, вступившие в определенные отношения друг с другом. Израильский философ и политолог Э. Ульман-Маргалит выделила три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм, регулирующих поведение людей¹. Конечно, они не охватывают все типы взаимодействия людей, но включают в себя наиболее эмпирически значимые случаи.

1.2.1. Ситуация «дилемма заключенных»

Два преступника задержаны по подозрению в ограблении банка, однако против них недостает улик. Они могут получить небольшой срок — один год за те проступки, в отношении которых против них имеются улики (например, за хранение оружия). Задача следователя, ведущего дело, — заставить преступников сознаться в совершении преступления. Он разработал два альтернативных плана проведения допроса (табл. 1.2, 1.3).

¹ *Ullman-Margalit E. The Emergence of Norms. Oxford : Clarendon Press, 1977.*

План А «Невидимая рука»

		Преступник В	
		Сознаться	Молчать
Преступник А	Сознаться	-5; -5	-10; 0
	Молчать	0; -10	-1; -1

Если один из преступников признался в совершении преступления, а другой смолчал, то признавшийся получает максимальный срок — 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, они получают по 5 лет заключения. Если оба молчат, каждый получает по 1 году заключения за ношение оружия. Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши представлены в матрице игры, где числа означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме. Соответственно (-5) означает, что преступник приговорен к 5 годам тюремного заключения, (-1) — 1 году тюремного заключения, (-10) — 10 годам тюремного заключения и (0) — преступник выпущен на свободу.

Доминирующая стратегия игрока А в данной ситуации — молчать: ведь если игрок В тоже молчит, то А получает 1 год тюрьмы, а если В сознается, то А вообще выходит на волю. У В также есть доминирующая стратегия: для него лучше молчать независимо от того, какую стратегию выберет А. Результат, когда оба преступника молчат, является *стабильным*; это означает, что каждый игрок останется доволен своим выбором после того, как узнает о выборе другого игрока. Такой стабильный результат имеет название «*равновесие по Нэшу*»¹.

Следователь не смог достичь своей цели — добиться от преступников признания — и придумал другой план.

¹ Равновесие по Нэшу — это такая комбинация стратегий игроков (по одной для каждого игрока), при которой ни один из игроков не имеет стимула в одностороннем порядке отклоняться от своей стратегии. Равновесие названо в честь американского математика Джона Нэша (р. 1928), лауреата Нобелевской премии по экономике 1994 г., полученной им вместе с Джоном Харсаньи и Райнхардом Зельтенем за анализ равновесия в теории некооперативных игр.

План В «Дилемма заключенных»

		Преступник В	
		Сознаться	Молчать
Преступник А	Сознаться	-5; -5	0; -10
	Молчать	-10; 0	-1; -1

Преступники снова могут выбирать одну из двух стратегий. Оба знают: если никто из них не сознается, они получают минимальный срок — 1 год тюремного заключения за незаконное ношение оружия. Если сознаются оба, то каждый получает по 5 лет. Если признается лишь один из них, тогда тот, кто даст показания, выходит на волю, а тот, кто все отрицает, получает 10 лет тюремного заключения.

В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия — сознаться. Равновесием по Нэшу в этой игре будет набор стратегий {сознаться; сознаться}, которые выбирают игроки. В игре «дилемма заключенных» следование каждым игроком личной выгоде приводит к неэффективному для группы результату. Если бы оба преступника молчали, они были бы в лучшем положении — эффективном по Парето¹. Здесь равновесие по Нэшу неэффективное, ведь преступники могли бы получить по 1 году, а получили по 5 лет. Но стимулы, действующие в этой игре, настолько сильны, что можно представить себе ситуацию, когда оба преступника сознаются в совершении преступления, даже если оба невиновны.

Может быть, это стабильное неэффективное равновесие возникает потому, что преступники не смогли договориться между собой, не скоординировали свои действия? Но даже если бы они обменялись информацией и скоординировали свои показания на допросе у следователя, результат был бы тем же. Никто из них не мог быть уверен в том, что другой в последний момент не захочет получить одностороннее преимущество за счет другого игрока. Причиной того, что игроки оказываются в неэффективном равновесии, является

¹ Ситуация будет эффективной по Парето, если ни один из игроков не может улучшить свое положение, не ухудшив при этом положение другого игрока. Это определение было предложено Вильфредо Парето (1848—1823) — итальянским инженером, экономистом и социологом.