

На правах рукописи



ТАНЕНКОВА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПИСАНИЯ И ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНСТИТУТОВ И ИЗДЕРЖЕК НА УРОВНЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
СОГЛАШЕНИЙ**

Специальность 5.2.1. – Экономическая теория (экономические науки)

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Красноярск 2022

Работа выполнена в Федеральном государственном автономном учреждении высшего образования «Сибирский федеральный университет»

Научный руководитель: **Пыжев Игорь Сергеевич** кандидат экономических наук, доцент

Официальные оппоненты: **Дементьев Вячеслав Валентинович**, доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет), профессор Департамента экономической теории

Курышева Анна Александровна, кандидат экономических наук, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет», старший научный сотрудник экономического факультета

Ведущая организация: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления»

Защита состоится «20» января 2023 г. в 14:00 на заседании диссертационного совета 24.2.404.04 при ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» адресу: 660075, г. Красноярск, ул. Лиды Прушинской, 2, зал диссертационных советов ауд. 4-14.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке и на сайте ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» по адресу <https://www.sfu-kras.ru>

Автореферат разослан «__» _____ 2022 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета



Ревкуц Александра Валерьевна

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования.

Современные исследовательские программы теоретической экономики все больше рассматривают вопросы взаимосвязи экономических отношений и институтов. Исследование взаимодействий между экономическими агентами осуществляется через анализ институтов и институциональных соглашений.

В рамках новой институциональной экономической теории идут поиски способов формализованной оценки влияния институтов на результаты экономических отношений – в том числе на уровне институциональных соглашений. Существуют подходы и методы анализа институтов, которые концентрируются на различных аспектах их оценки. Так, большинство методов рассматривают измерение институтов через призму косвенных эффектов, которые порождают институты, то есть анализируют и оценивают «последствия» введения институтов и институциональных изменений. Это создает определенные неточности в интерпретации результатов, поскольку указанные методы не подразумевают моделирование и дизайн институтов, сосредотачиваясь в большинстве случаев на сравнительных оценках. При этом разрабатываются методы анализа транзакционных издержек и модели теории контрактов. Особый исследовательский интерес представляют способы оценки, для развития которых предлагается использование критериев, способных раскрыть природу институтов, их взаимосвязи и взаимозависимости. Таким образом, с теоретической точки зрения особую актуальность представляет собой моделирование транзакционно-контрактных процессов, а также методов прямой оценки институтов.

В реальной экономике агенты всегда взаимодействуют по правилам, которые отражены в институциональных соглашениях. Экономические отношения реализуются в институциональной среде, как на микро-, так и на макроуровне. С прикладной точки зрения решение проблем результативности и эффективности институтов представляет собой набор сложных и взаимосвязанных задач, а разработка способов оценки и измерения институтов в этом контексте становится одним из необходимых звеньев. При этом исследование возможностей оценки институтов порождает проблему измерения сопутствующих институтам издержек. Следовательно, практическую актуальность исследования представляют собой решение проблем измерения издержек различного характера, способы их снижения, а также возможности увеличения выгод от вступления во внутрифирменную кооперацию. Поскольку институты оказывают непосредственное влияние на издержки и выгоды агентов, осуществляющих экономическое взаимодействие, описание и оценка институтов представляет собой значимую проблему на прикладном уровне.

Степень разработанности. Проблемы экономических отношений в различных сферах исследуются на всем протяжении развития экономической науки. Исследование экономических взаимодействий через призму теории прав собственности, а именно понимание экономических обменов как трансакций, находит отражение в работах А. Алчяна, Т. Эггертсона, Э.

Фуруботна, Р. Рихтера, Д. Норта, О. Уильямсона, Э. Остром, Р. Капелюшникова, Дж. Коммонса, А. Шаститко, П. Милгорма, Дж. Робертса, А. Грейфа, Т. Парсонса, К. Поланьи, Б. Ерзкяна, С. Барсуковой и других. Проблемы экономических взаимодействий на внутрифирменном и межфирменном уровне содержатся также в исследованиях по теории стэйкхолдерства (R. Freeman, T. Donaldson, L. Preston, R. Mitchell, R. Quezada и другие).

Различные трактовки понятий «институты», «институциональная среда», «институциональные соглашения» и «институциональные изменения» можно найти в работах Дж. Ходжсона, М. Грановеттера, А. Нестеренко, У. Гамильтона, Т. Парсонса, Т. Веблена, Дж. Найта, А. Олейника, К. Бесси, Л. Тевено, О. Фаворо, Дж. Коммонса, Д. Норта, J. Mahoney, С. Crouch, Н. Farrell, D. Puffert, J. Bednar, S. Page, P. David, Г. Клейнера и других.

Описание и оценка институтов с использованием неоклассического инструментария предлагается, например, в работах Д. Бромли, с использованием теоретико-игровых моделей анализа - в исследованиях Э. Маскина, Р. Майерсона, Л. Гурвица, М. Аоки, П. Милгрома, Дж. Робертса, R. Boyer, В. Amable, J. Platteau, А. Грейфа, С. Измалкова, К. Сони́на, М. Юдкевич, А. Обыденова и других. Индикативные методы измерения институтов и их эффективности используются в работах J. Aron, D. Kaufmann, А. Краау, М. Mastruzzi, А. Баранова, Е. Малковой, Л. Полищука, Г. Сюняева, Е. Балацкого, Н. Екимовой, S. Knack, P. Keefer, P. Mauro, S. Borner, А. Brunetti, В. Weder, С. Clague, R. Gastil, R. Putnam, X. De Vanssay, Z. Spindler, К. Bollen, R. Bates, R. Varro, D. Gupta, А. Alesina, R. Perotti, P. Collier и других.

Оригинальный подход, дающий возможности для операционализации измерения института на основе его логической схемы, предложен В. Тамбовцевым.

Исследование категории «транзакционные издержки», а также их классификация производились Р. Коузом, Д. Нортон, О. Уильямсоном, Д. Алленом, Г. Демсецом, К. Эрроу, Т. Эггертсоном, П. Милгромом, Дж. Робертсом, Т. Куком, Л. МакКанн, А. Шаститко, В. Полтеровичем, С. Малаховым, Е. Поповым, А. Нестеренко, К. Менаром, В. Дементьевым, J. Niehans, R. Stravins, С. Dalhman, G. Marshall, Н. Hansmann, G. Libecap, S. Cheng, С. Webster, Е. Николаевой и другими.

Проблемой оценки транзакционных издержек на уровне национальной экономики занимались Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Ченг, Г. Литвинцева, Н. Гахова, В. Кокорев, В. Тамбовцев, И. Рождественская, S. Shahab, А. Polinsky, S. Shavell, J. Clinch, Е. O'Neil, D. Thompson, L. McCann, R. Stravins, В. Colby, К. Falconer, М. Whitby, К. Easter, P. Dupraz и другие. Проблемы оценки транзакционных издержек в сфере государственных закупок рассматривались в работах В. Мельникова, В. Вольчика, А. Нечаева, О. Балаевой, А. Яковлева, Ю. Родионовой, Д. Есаула и других. Транзакционные издержки в сфере образования исследовались такими авторами, как В. Вольчик, Е. Фурса, А. Оганесян, Д. Кривошеева-Медянцева, Е. Попов, М. Власов, М. Курбатова, С. Левин, Е. Каган, А. Фурин, Е. Трубникова, Н. Орлова и другими. Измерениям и моделированию транзакционных издержек экономических агентов фондового рынка посвящены работы Н. Demsetz, Н. Stoll, R. Whaley, P. Schultz, R. Bhardwaj, L. Brooks, D. Lesmond, J.

Ogden, C. Trzcinka, B. Collins, F. Fabozzi и других. Отражением и оценкой трансакционных издержек в бухгалтерском учете занимались И. Кирьянов, И. Волгин, В. Соколенко, И. Панженская. Оценка издержек с использованием инструментов теории контрактов осуществлялись в работах Дж. Акерлофа, М. Спенса, Дж. Стиглица, С. Гроссмана, С. Шапиро, Б. Хольмстрема, П. Милгррома, О. Харта, Дж. Мура, А. Алчяна, Р. Зекхауэра, Г. Демсеца, М. Jensen, W. Meckling, L. Glosten, J. Laffont, D. Martimort, P. Lazear, S. Rosen, R. Gibbson, K. Murphy, J. Stein, M. Dewatripont, S. Lohmann, T. Person и других.

Соответствующий анализ литературы показывает, что некоторые теоретические и прикладные аспекты и контексты измерения экономических институтов и сопутствующих им издержек требуют более детальной разработки и развития. Так, оценка институтов в большинстве исследований реализуется посредством анализа косвенных институциональных эффектов, что создает сложности качественного анализа и интерпретации. Остаются в значительной степени нерешенными проблемы исследовательского характера, связанные с количественной и качественной оценкой институтов на основе измерения трансформационных и трансакционных издержек, им сопутствующих. В первую очередь это касается уровня институциональных соглашений.

В этой связи возникает необходимость разработки способов оценки экономических институтов на уровне институциональных соглашений.

Объект исследования. Трансакционно-контрактное взаимодействие экономических субъектов институциональных соглашений.

Предметом исследования выступают институты, отражающие экономические отношения, возникающие при трансакционно-контрактных взаимодействиях участников институциональных соглашений.

Область исследования. Соответствует направлению 13: «Институциональные исследования в экономической науке» паспорта научной специальности ВАК РФ 5.2.1. – «Экономическая теория».

Цель исследования. Разработка теоретических способов оценки экономических институтов и сопутствующих им издержек на уровне институциональных соглашений.

Для достижения данной цели были поставлены следующие **задачи**:

1) Провести анализ и систематизацию основных подходов к оценке институтов и трансакционных издержек, выявить и обосновать необходимость развития методов прямой оценки, которые реализуют измерение институтов посредством выделения основных компонентов и позволяют измерять издержки и выгоды трансакционного и трансформационного характера на различных стадиях производственного процесса.

2) Разработать трансакционно-контрактный подход к оценке экономических институтов на уровне институциональных соглашений, а также концепцию его реализации, содержащую определение и анализ институциональных компонентов и связанных с ними издержек.

3) Произвести моделирование оценки экономических институтов и издержек на уровне институциональных соглашений, которая заключается в формализации транзакционно-контрактного процесса через оценку усилий экономических агентов, их издержки и выгоды.

4) Сформировать методiku, позволяющую определять тип контрактации для отдельных стадий и различных типов производственного процесса, в основе которой лежат условия вступления в кооперацию на внутрифирменном или внешнем уровне.

5) Выработать направления применения и пути развития разработанного способа оценки экономических институтов и сопутствующих издержек для различных типов производственных процессов в реальной экономике.

В диссертации определены теоретические аспекты оценки экономических институтов и издержек на уровне институциональных соглашений, что нашло отражение в следующих **элементах научной новизны:**

- Предложен авторский транзакционно-контрактный подход к оценке институтов, заключающийся в том, что непосредственное их измерение производится по структурным компонентам при преобразовании индивидуальных усилий экономических агентов в коллективные действия на основе процесса смены трансформаций и транзакций на уровне контракта как институционального соглашения. (Стр. 81–96).

- Разработана система факторов оценки трансформационных и транзакционных усилий экономических агентов на различных стадиях производственного процесса, демонстрирующая индивидуальный вклад отдельных индивидов в производственный продукт на каждой из стадий, а также непроизводительных усилий агентов, оказывающих негативное влияние на кооперацию в целом. (Стр. 114–138).

- Выработаны условия вступления в кооперацию, которые включают в себя сопоставление соотношения транзакционных издержек обеспечивающего характера и издержек передачи прав собственности на следующую стадию производства для внутрифирменной и внешней кооперации на каждом из этапов контрактного процесса и позволяют определять наиболее приемлемый тип контрактации на каждой из производственных стадий. (Стр. 138–154).

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что разработанный автором транзакционно-контрактный подход, система факторов оценки транзакционных и трансформационных усилий через издержки экономических агентов на различных стадиях производства, а также условия вступления в кооперацию на внутрифирменном и внешнем уровне, демонстрирующие наиболее приемлемые типы контрактации, являются развитием теории институтов, транзакционных издержек и теории контрактов в части разрешения проблемы измерения эффективности и результативности институтов и создания методологических основ оценки экономических взаимодействий в условиях действующих институтов.

Практическая значимость исследования состоит в том, концепция реализации подхода и модель транзакционно-контрактного процесса создают основу для дальнейших

исследований институтов и сопутствующих им издержек, позволяют формировать методики оценки различных аспектов экономических отношений на уровне институциональных соглашений. Разработанная автором методика позволяет осуществлять выбор контрактации на различных стадиях производственного процесса в различных типах производства и может быть применена для эмпирического анализа различных типов производственного процесса.

Методология и методы работы. Методами исследования выступают научные теоретические методы анализа и синтеза, обобщения информации, а также ее структуризации и систематизации, формализации, абстракции, моделирования и методы оптимизации.

Результаты исследования опираются на теоретические и эмпирические результаты исследований отечественных и зарубежных ученых по исследованию оценки институтов на уровне институциональных соглашений, базирующихся на методах институциональной экономической теории, теории трансакционных издержек и контрактных моделях.

Автором развивается подход новой институциональной экономической теории к оценке институтов и сопутствующих им издержек на основе известной концепции о сменяемости в производственном процессе трансформаций и трансакций и структурно-логический метод описания институтов.

Положения, выносимые на защиту:

1. Выявлена и обоснована необходимость приоритетного развития методов прямой, непосредственной экономической оценки институтов, которые заключаются в анализе и измерении их компонентов, тем самым преодолевающих существенные недостатки косвенных методов, весьма приблизительных по результатам и эффективно применяемых только при сравнительных оценках. Методы прямой оценки институтов позволяют измерять издержки, выгоды трансформационного и трансакционного характера, отражающие структуру производственных отношений и прав собственности, что открывает возможности моделирования экономического поведения участников институциональных соглашений. (Стр. 30–49).

2. В качестве реализации трансакционно-контрактного подхода предложена концепция оценки институтов, содержащая определение основных компонентов институциональных соглашений, выявление типов институциональных норм, анализ структуры институциональных компонентов полных и неполных контрактов, определение взаимосвязи трансакционных и трансформационных издержек в производственном процессе, анализ структуры контрактных отношений в контексте трансакционных и трансформационных издержек и выгод, а также моделирование, разработку методик измерения институтов и их практические возможности. (Стр. 96–113).

3. Разработана модель трансакционно-контрактного процесса на уровне институциональных соглашений, заключающаяся в моделировании усилий экономических агентов через издержки, определении выигрыша от процесса осуществления коллективных действий на различных стадиях производственного цикла, где применяется система факторов оценки усилий через издержки и выгоды трансформационных и трансакционных действий. (Стр. 114–

138).

4. Сформирована методика определения типа контрактации для транзакционно-контрактного процесса, выявляющая отдельные стадии производственного процесса, для которых подбирается внутрифирменный или внешний тип кооперации на основе условий для вступления в такую кооперацию, демонстрирующая возможности оценки выбора контрактации как различных типов производственного процесса, так и для отдельных стадий производства. (Стр. 138–154).

5. Предложены направления применения и пути развития транзакционно-контрактного подхода, концепции и модели оценки институтов в части исследования различных типов производственных процессов в реальной экономике, на примере таких сфер как сфера услуг, сфера производства частных и общественных благ, а также возможности учета в модели таких аспектов индивидуального поведения, как оппортунизм. (Стр. 154–164).

Степень достоверности и апробация результатов

Степень достоверности обеспечивается опорой на отечественные и зарубежные исследования и достижения в области институциональной теории, теории транзакционных издержек и теории контрактов.

Апробация результатов исследования. Результаты исследования докладывались на следующих конференциях и школах: XVII Межрегиональная научно-практическая конференция «Проблемы современной экономики» (Красноярск, Сибирский федеральный университет, 2010 г.), XII Всероссийская научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием «Молодежь и наука XXI века» (Красноярск, Красноярский государственный педагогический университет им. В. П. Астафьева, 2011 г.), XVIII Межрегиональная научно-практическая конференция «Проблемы современной экономики» (Красноярск, Сибирский федеральный университет, 2012 г.), IV Международная научная конференция «Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации» (Омск, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2015 г.); Программа повышения квалификации «Роль институтов и разнообразия в экономическом развитии» (Москва, Российская экономическая школа, 2015 г.), V Международная научная конференция «Институциональная трансформация экономики: пространство и время» (Кемерово, Кемеровский государственный университет, 2017 г.), XII Международная научная конференция по институциональной экономике «Новые институты для новой экономики» (Казань, Казанский инновационный университет, 2018 г.); VI Международная научная конференция «Институциональная трансформация экономики: ресурсы и институты» (Красноярск, Сибирский федеральный университет, 2019 г.); 7th International summer school on higher education research (Санкт-Петербург, Высшая школа экономики, 2019 г.); II Всероссийская научно-практическая конференция «Региональное развитие: экономика и социум» (Кемерово, Кемеровский государственный университет, 2020 г.); Международная научная конференция виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований

«Институциональная трансформация экономики: Экономические субъекты современной России» (Ростов-на-Дону, Москва, Нижний Новгород, Омск, Новосибирск, Кемерово, Красноярск, 2020 г.), Семинар-конференция виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований «Специфика российской институциональной среды и импорт институтов» (Омск, Москва, Ростов-на-Дону, Кемерово, Красноярск, 2021 г.); Семинар-конференция виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований «Блеск и нищета реформаторства в России» (Новосибирск, Москва, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Омск, Кемерово, Красноярск, Томск, 2021 г.), Пленарная конференция Московского академического экономического форума «Альтернативы социально-экономического развития российского общества» (Москва, Финансовый университет при Правительстве РФ, 2021 г.), VII Международная научная конференция «Институциональная трансформация экономики: человек и социум» (Томск, Томский национальный исследовательский университет, 2021 г.), XIII Международная научная конференция: «Проблемы современной экономики и институциональная теория – 2022» (Москва, Финансовый университет при Правительстве РФ, 2022).

Результаты исследования были использованы при разработке темы «Разработка методики оценки устойчивого развития территорий Красноярского края» (раздел «Институциональная теория и ее применение для анализа эффективности межрегиональной политики устойчивого роста») в рамках гранта, предоставленном РФФИ и Красноярским краевым фондом поддержки научной и научно-технической деятельности, № 18–410–242005.

Часть результатов, отраженных в диссертационном исследовании, используются в учебном процессе ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» при преподавании дисциплин «Теория контрактов» и «Экономическая теория контрактов».

По теме диссертации опубликовано 22 печатных работы общим объемом 10,45 п.л. (авт. – 7,3 п.л.), в том числе: в рецензируемых изданиях, входящих в перечень ВАК, – 5 публикаций общим объемом 5,35 п.л. (авт. – 3,92 п.л.).

Объем и структура диссертации. Работа состоит из введения, трех глав (включающих в себя 7 параграфов), заключения, списка литературы, включающего 225 наименований. Работа содержит 183 страницы основного текста, 12 таблиц, 30 рисунков и 13 приложений.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обоснована актуальность исследования, определены цель, задачи, объект, предмет, представлена теоретическая и методологическая основы исследования, охарактеризованы достоверность и обоснованность научных положений и выводов, сформулированы новые научные результаты, обоснованы теоретическая и практическая значимость исследования, представлены сведения об апробации результатов исследования.

В первой главе («Теоретические подходы к анализу и оценке взаимодействий экономических агентов, их институтов и издержек») рассматриваются экономические

взаимодействия через призму теории прав собственности, подходы к теоретическому анализу и возможностям оценки институтов, институциональных соглашений и контрактов, подходы к анализу, моделированию и измерению трансакций, трансформаций, а также трансакционных издержек как на фундаментальном, так и на прикладном уровнях.

Экономические взаимодействия регулируются институциональной средой и институциональными соглашениями. Эффективность реализации экономических отношений может быть связана с качеством институциональной среды, в связи с чем, в работе предпринимается попытка выявления существующих методов и моделей оценки экономических институтов. В соответствии с данной постановкой были проанализированы исследования на предмет различных трактовок категории «институты». Нужно отметить, что рассмотренные дефиниции данной категории в той или иной степени удовлетворяют следующим характеристикам: общепризнанностью и согласованностью, трансформацией индивидуальных действий в коллективные, структурированием и упорядочиванием индивидуальных действий, созданием границ для индивидуальных и коллективных действий. Вслед за Д. Нортом в соответствии с целью настоящего исследования институт определен как правила игры, созданные и общепризнанные в обществе, а также механизмы принуждения к исполнению этих правил. Данная трактовка с одной стороны, наиболее полно удовлетворяет выделенным характеристикам, с другой – создает возможности для измерения отдельных компонентов института.

Опираясь на идеи О. Уильямсона, экономические отношения, возникающие в процессе производства, следует трактовать как последовательную смену трансакций и трансформаций. В работе на основе анализа ряда исследований, посвященных понятию «трансакция», принято рабочее определение, в соответствии с которым под трансакцией понимается микроаналитическая единица анализа, характеризующаяся процессом отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, созданных обществом на материальные и нематериальные блага и ресурсы. С учетом того, что в процессе производства трансакция имеет место тогда, когда продукт пересекает границу смежных технологических процессов. Под трансформацией – преобразование продукта на каждой из стадий производственного процесса, то есть последовательное приращение и усовершенствование продукта в течение полного производственного цикла.

Под описанием институтов можно понимать формализованные способы определения общих параметров и характеристик институтов, определение степени и механизмов влияния институтов на экономические взаимодействия. Измерение институтов – это совокупность методов, отражающих количественные показатели, характеризующие отдельные элементы институтов, институциональные характеристики или институты в целом, в некоторых случаях, речь может идти о группах институтов, отвечающих определенным требованиям. Тогда оценка институтов представляет собой получение количественных показателей, отражающих институциональное влияние на экономические взаимодействия на основе измерения отдельных компонентов институтов, а также определение степени взаимосвязи и взаимозависимости этих элементов.

Изучение литературы показало, что методы оценки институтов могут быть разделены на два основных типа, а именно на методы косвенного и прямого анализа институтов. Так, методы косвенного анализа институтов концентрируются на измерении эффектов, которые порождают институты, то есть анализируют и оценивают «последствия» введения институтов и институциональных изменений. Их можно разделить на три группы (Рисунок 1):

- методы микроэкономического неоклассического анализа (измерение косвенного влияния институтов на выгоды и издержки производства или обмена);
- теоретико-игровые модели на основе теории экономических механизмов (при взаимодействии агентов необходимо создать такой экономический механизм, который позволит удовлетворять условиям совместимости стимулов агентов и позволит достигнуть равновесия Нэша, а затем оптимизировать все равновесия по Парето);
- группа индикативных методов для измерения экономической, политической системы и гражданского общества (индексы бизнес-рисков, индикаторы измерения политических рисков страны, показатели коррупции и политической стабильности страны, измерение социального капитала, показатели значимости гражданского общества для развития эффективных институтов).

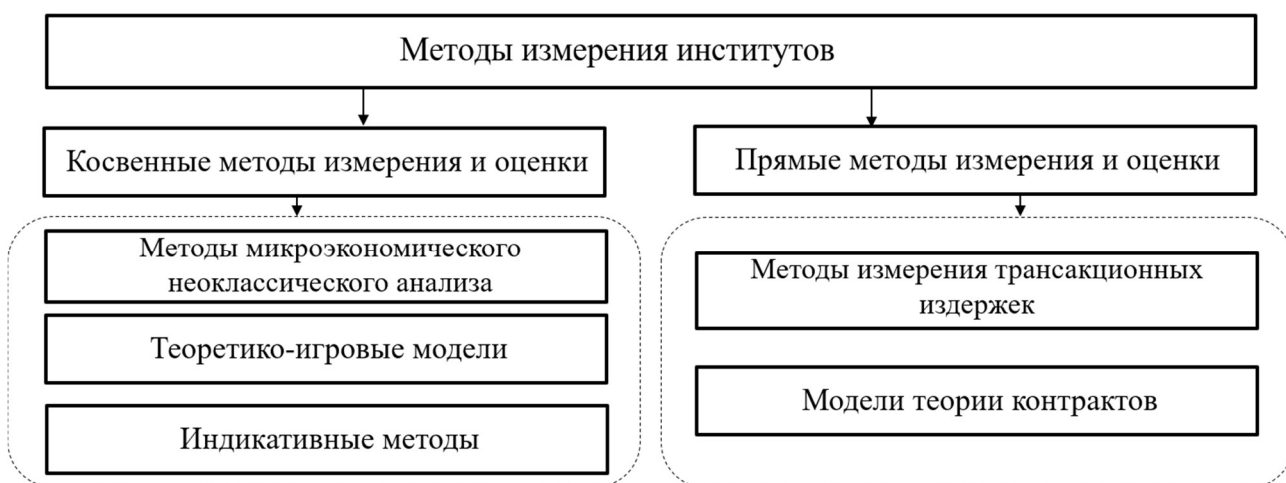


Рисунок 1 – Группы прямых и косвенных методов измерения и оценки институтов.

В работе показано, что применение косвенного подхода к оценке институтов существенно сужает границы анализа, создает неоднозначности в интерпретации результатов, проводимых исследований, а также не позволяет определять причинно-следственные связи процессов и явлений. Вышеназванные проблемы косвенного измерения с большей степенью достоверности решаются при использовании прямого подхода. Автором были систематизированы методы прямой оценки, которые могут быть разделены на две основных группы:

- методы измерения транзакционных издержек (на основе многочисленных классификаций транзакционных издержек общего или частного характера оцениваются их величины);
- модели теории контрактов (моделирование механизмов стимулирования и мониторинга принципалом агентов в рамках различных типов контрактных отношений).

На основе проведенных изысканий в части методов оценки институтов, автором был осуществлен выбор в пользу прямых методов оценки, поскольку в основе данного подхода лежит создание методов для измерения экономических отношений, как результата действия институтов. Кроме того, такой подход к оценке создает возможности измерения компонентов института и моделирования различных вариантов поведения индивидов.

Как известно институты призваны снижать неопределенность среды, и как следствие трансакционные издержки. Автором проведен анализ и систематизация понятия «трансакционные издержки» по следующим критериям: содержательная определенность или границы применения понятия; абстрактность (конкретность); пересечение с другими понятиями. Результатом теоретического анализа понятия является вывод о том, что категории «трансакционные издержки» носят «размытый», неопределенный характер, что существенно сказывается на понимании трансакционных издержек в научной литературе в связи с чем, возможны расхождения в результатах научных исследований трансакций и трансакционных издержек. Опираясь на дефиниции категории «трансакционные издержки», предложенные Эггертссоном Т., Менаром К., а также Шаститко А., в качестве рабочего определения используется следующее: трансакционные издержки – это издержки экономических агентов, возникающие в процессе координации их деятельности, которые связаны с изменениями в структуре прав собственности.

Модели и методы измерения трансакционных издержек имеют как теоретическую, так и практическую значимость и занимают важное место в современных исследованиях. Так, существуют методы оценки издержек на макроуровне, методы измерения издержек при планировании различных типов экономической политики. Некоторые авторы обращают внимание на проблемы измерения трансакционных издержек в экономических отношениях между государством и частным сектором, а именно в сфере государственных закупок. В то время другие исследователи, посвящают свои работы анализу отношений в сфере образования, где экономические отношения представляют собой сложную систему, построенную на внешней институциональной среде, контрактных стимулах, а также внутренних неформальных правилах. На практическом уровне существует ряд исследований, определяющих важность отражения трансакционных издержек в бухгалтерском учете. Также предпринимаются попытки выявить и измерить такие издержки на фондовых рынках.

Результаты современных исследований, посвященных теории контрактов демонстрируют, что контрактные модели позволяют анализировать полные (совершенные) и неполные контракты. Так, модели полных контрактов позволяют осуществлять моделирование трансформационных издержек экономических агентов, анализировать механизмы стимулирования и предлагать наиболее эффективные равновесные состояния с точки зрения выгод и издержек агента и принципала. Модели неполных контрактов представляют собой попытку моделирования экономических отношений исходя из первоначального распределения прав собственности, а также в условиях их перераспределения между участниками контрактного процесса.

Таким образом, контрактные модели позволяют формализовать индивидуальные действия экономических агентов и издержки, присущие процессу реализации экономических отношений, анализировать выигрыши от результатов кооперации, на основе которых могут формироваться стимулы агентов. Следовательно, с точки зрения измерения институтов теория контрактов создает искомые инструменты оценки и моделирования.

В результате обобщений литературных обзоров все методы к измерению институтов разделены на прямые и косвенные. Для целей анализа внутренних характеристик институтов и их измерения выявлено, что наиболее предпочтительным является подход, заключающийся в прямом измерении институтов, в том числе внутрифирменных. Полученный новый результат выносится автором на защиту.

Во второй главе («Методические основы прямой оценки институтов и институциональных соглашений») предлагается подход и концепция оценки экономических институтов и издержек на уровне институциональных соглашений. Экономические взаимодействия могут быть измерены прямым способом и институты оказывают прямое влияние на экономические отношения, являются набором действующих правил. Институциональные соглашения формализуют установление и изменения в структуре прав собственности.

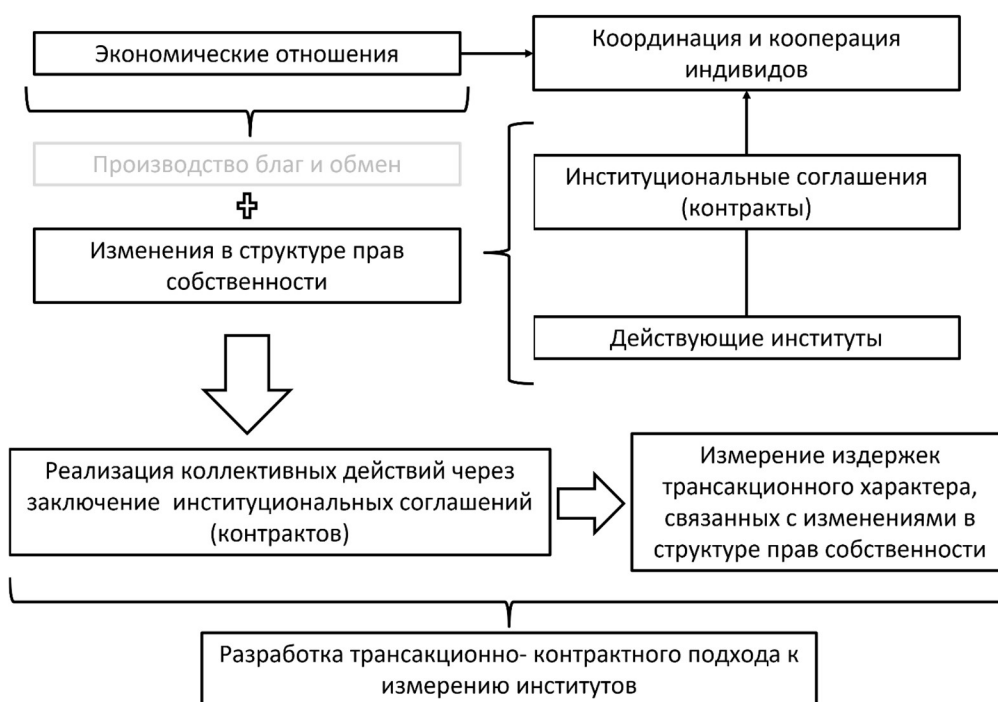


Рисунок 2 – Логическая схема обоснования транзакционно-контрактного подхода к оценке институтов на уровне институциональных соглашений.

Поскольку прямая оценка институтов подразумевает измерение экономических характеристик, которые зафиксированы в институциональных соглашениях ключевым инструментом оценки являются транзакционные издержки. Данная категория институциональной теории, непосредственно связана с изменениями в структуре прав собственности; в то время как институциональные соглашения, разновидностью которых являются контракты,

специфицируют права собственности, снижая риски неопределённости среды (Рисунок 2).

Следовательно, экономические взаимодействия могут быть охарактеризованы исходя из того, какие действия совершаются индивидом: транзакционные или трансформационные. Каждая ячейка (транзакция и трансформация) экономических отношений регулируется целым рядом институтов различных уровней. Институциональные соглашения регулируют отношения ограниченного набора индивидов, и создают стимулы для вовлечения их в коллективные действия, снижая уровень неопределенности среды на этапах *ex ante* и *ex post*.

Определим способ измерения институтов. Предлагаемый подход лежит в русле методов прямого анализа институтов и должен, на наш взгляд, отталкиваться от измерения компонентов институтов и моделировать различные варианты поведения индивидов в зависимости от изменения среды. Критериями оценки могут выступать издержки и выгоды, отражающие структуру производственных отношений и структуру прав собственности. В этом смысле мы опираемся на определение О. Уильямсона описывает производственный процесс как последовательную сменяемость транзакций и трансформаций (Рисунок 3).

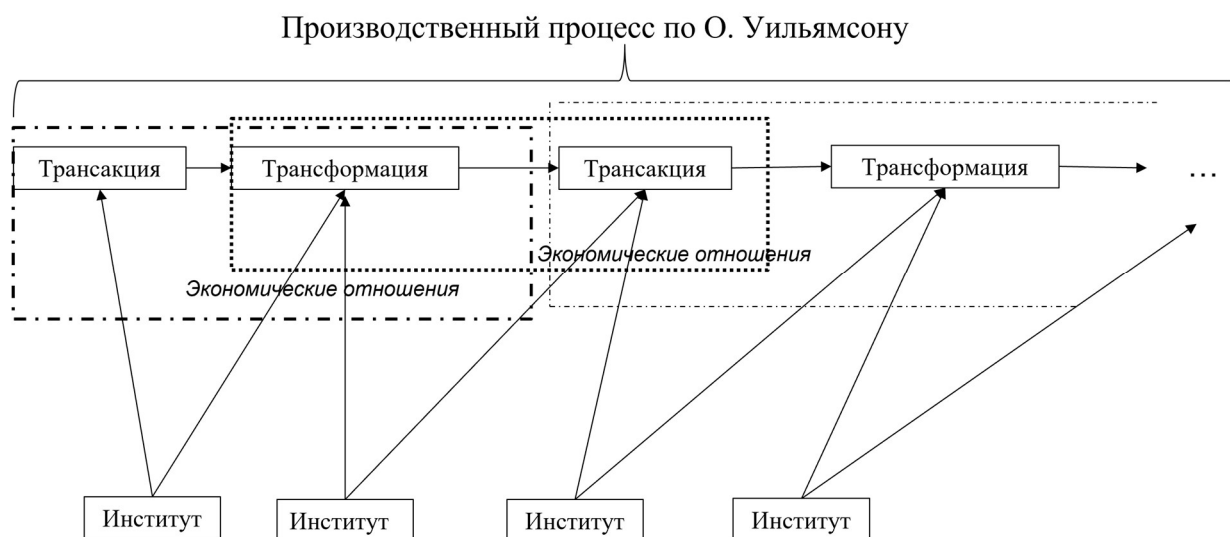


Рисунок 3 – Авторская интерпретация экономических отношений как смена транзакций и трансформаций на основе определения О. Уильямсона.¹

В работе используются две основополагающие теории, играющие значительную роль в анализе прав собственности, а именно транзакционная и контрактная, открывающие возможности для разработки подхода к оценке институтов и в конечном счете интерпретации экономических отношений. Прямой поход к оценке институтов может использовать в качестве инструментария контрактные модели.

Контрактная теория позволяет разложить контрактный процесс на несколько стадий, а именно: до заключения контракта, заключение контракта, после заключения контракта,

¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. / О. Уильямсон // СПб.: Лениздат; CEV Press. - 1996. - 690 с.

моделировать факторы неопределенности и информационной асимметрии в различное поведение, и функции экономических агентов в зависимости от их типа и роли в рассматриваемом контракте, включать различные типы издержек, моделировать механизмы принуждения.

Предлагаемый транзакционно-контрактный подход строится в первую очередь на том, что экономические отношения можно анализировать через структурные изменения в системе прав собственности. С институциональной точки зрения возникновение взаимодействия между индивидами, а также реализация этих взаимодействий напрямую отражаются в структуре прав собственности, то есть можно наблюдать непосредственные изменения, которые обусловлены процессами создания продукта, его распределения и перераспределения, а также обменов. Система прав собственности, как известно закрепляется институциональной средой, а механизмы координации и кооперации индивидов – институциональными соглашениями. Кроме того, институты, оказывающие влияние на взаимодействие между индивидами, имеют общую структуру. Структура экономических институтов может быть разложена на компоненты, что позволяет более детально измерять и оценивать институт в целом. Компоненты института могут быть измерены через издержки и выгоды экономических агентов от вступления в кооперацию.



Рисунок 4 – Блочный алгоритм концепции реализации транзакционно-контрактного подхода к измерению институтов на уровне институциональных соглашений.

В качестве основы транзакционно-контрактного подхода приняты следующие положения:

- экономические взаимодействия анализируется через структуру прав собственности,

закрепленную институциональной средой;

- институты можно разложить на компоненты, которые могут быть измерены;
- сочетание элементов методологии институционального анализа, теории трансакционных издержек и инструментов теории контрактов позволяет производить анализ компонентов институтов;

- любой производственный процесс в соответствии с подходом О. Уильямсона – есть процесс последовательной смены трансформаций и трансакций.

Таким образом, суть трансакционно-контрактного подхода к оценке институтов заключается в том, что непосредственное их измерение производится по структурным компонентам института при преобразовании индивидуальных усилий экономических агентов в коллективные действия на основе процесса смены трансформаций и трансакций в соответствии с требованиями к институтам.

В работе предлагается развернуть реализацию трансакционно-контрактного подхода в виде соответствующей концепции, включающей в себя набор взаимосвязанных блоков (Рисунок 4).

В качестве основных компонентов институциональных соглашений в работе используются элементы формального-логического способа описания норм В. Тамбовцева, которая включает в себя: содержание нормы, условия приложения нормы, субъекта нормы, характер, перечень санкций и гаранта нормы.

К типам институциональных норм были отнесены следующие:

1). Структурирующие/управляющие – нормы, описывающие общую структуру отношений между экономическими агентами, определяющие их роли в отношениях, особенности деятельности, механизмы организации деятельности.

2). Регулирующие/стимулирующие – нормы, созданные для предотвращения оппортунистического поведения в рамках отношений (такие нормы не должны включать прямых механизмов принуждения); регулирование отношений производится путем стимулирования агентов придерживаться установленных правил структурирующих норм.

3). Контролирующие/санкционные – нормы, направленные на выявление нарушителей в рамках институциональных соглашений; предписывающие возможные направления решения конфликтных ситуаций через механизмы инфорсmenta.

4). Дополнительные/пересматривающие – нормы, применяемые в случае чрезвычайных обстоятельств и/или применяемые для пересмотра механизмов структурирования деятельности агентов (то есть перезаключения соглашения на новых условиях).

Далее анализируются компоненты институциональных норм в различных типах контракта. Содержание нормы определяет характер индивидуальных усилий и включает в себя все дальнейшие компоненты.

Условия приложения нормы – это «отправная точка», то есть те фактические условия, в которых оказались индивиды до, после или вовремя реализации экономических отношений,

а именно первоначальная структура прав собственности. То есть «условия приложения» в той или иной мере описывают отношения с асимметричной информацией, в которых участники планируют совершать различного рода трансакционные и/или трансформационные действия. Данные компоненты определяет «полноту» контрактов/институциональных соглашений или на более высоком уровне полноту институтов.

Компонент «Субъект нормы» предполагает наделение одного из участников сделки специфической ролью и/или статусом, которые предполагают совершение им определенных действий в случае, если условия приложения нормы соответствуют реальной ситуации. Роль индивида здесь заключается в определенной доле участия индивида в сделке. Статус индивида показывает его позицию относительно других индивидов в процессе реализации контрактных отношений. Как правило статус индивида будет определять ту роль, которая отведена ему в коллективных действиях. И как следствие, понимание своей роли в процессе позволяет принимать решение индивиду относительно возможных издержках и выгодах, а также доле коллективного «пирога», произведённого в результате направленных совместный усилий.

Характер нормы, подразумевает предписываемые индивиду, в соответствии с его ролью и статусом, действия и соответствующие этим действиям издержки или выгоды. Характер норм определяет функцию экономических норм.

«Перечень санкций» включает в себя тот набор мер, которые будут предприняты в случае, если поведение индивидов отклоняется от предписываемых в рамках данной ситуации действий. Рассматривая, данный компонент через контрактную парадигму стоит заметить, что в случае с полными контрактами механизмы регулирования исполнения обещаний агентами, настроены таким образом, что гарантом исполнения нормы выступает один из участников сделки, который разрабатывает определенные механизмы принуждения и наказания за невыполнение обещаний. Для неполных контрактов возможности осуществления принуждения без участия третьей стороны ограничены.

Итак, первые три блока концепции реализации трансакционно-контрактного подхода, а именно определение основных компонентов институциональных соглашений, выявление основных типов институциональных норм, анализ структуры институциональных компонентов полных и неполных контрактах, являются своеобразным фундаментом построения логики дальнейшего анализа и соответственно оценки институтов на уровне институциональных соглашений. Эти блоки позволяют сформировать представление о том, какими общими чертами обладают контрактные отношения, и определить их компоненты для различных типов контрактов и норм. Такие блоки концепции как определение взаимосвязи трансакционных и трансакционных издержек в производственном процессе, анализ покомпонентной структуры контрактных отношений в контексте трансакционных и трансформационных издержек и выгод, моделирование трансакционно-контрактного процесса и разработка методик измерения институтов и их применение, нуждаются в последующей разработке и относятся к вопросам, связанным с формализацией и моделированием трансакционно-контрактного процесса, а

также к методикам применения.

На основе транзакционно-контрактного подхода, являющегося элементом научной новизны и позволяющего осуществлять прямое измерение посредством выделения отдельных элементов институтов в процессе последовательной смены транзакций и трансформаций, автором предлагается концепция реализации указанного подхода, как новой научный результат, демонстрирующая направление развития покомпонентного измерения институтов посредством оценки транзакционных и трансформационных издержек и выгод в процессе осуществления кооперации.

В третьей главе («Формализация процесса оценки институтов на уровне институциональных соглашений и возможности прикладного институционального анализа») представлена реализация концепции в рамках транзакционно-контрактного подхода к измерению экономических институтов и издержек на уровне институциональных соглашений, а также методика выбора типа контрактации и возможность транзакционно-контрактного подхода и модели в части анализа различных типов производственных отношений.

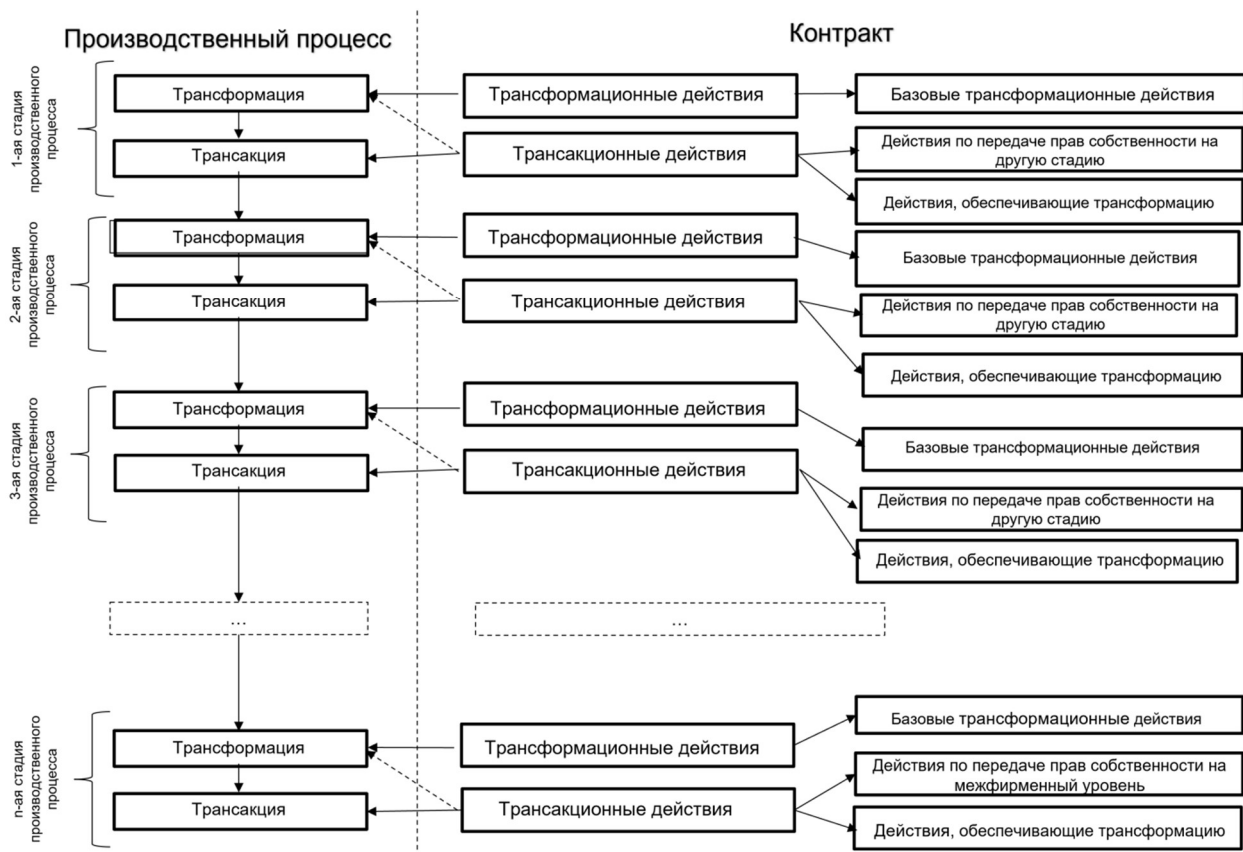


Рисунок 5 – Контрактное отражение производственного процесса через систему предписываемых действий трансформационного и транзакционного характера.

В основе формализации транзакционно-контрактного процесса лежат определение взаимосвязи транзакционных и трансформационных издержек в производственном процессе, анализ покомпонентной структуры контрактных отношений в контексте транзакционных и

трансформационных издержек и выгод, а также моделирование трансакционно-контрактного процесса.

Для определения взаимосвязей между трансакционными и трансформационными издержками, которые возникают на каждом этапе производственного цикла в модели, принято, что действия экономических агентов интерпретируются в качестве «усилий», если сопровождаются «трением», что означает наличие трансакционных издержек индивида в процессе реализации действий. Базовая единица действий трансформационного характера рассматривается в модели, как единый комплекс различных трансформационных усилий по производству продукта на определенной стадии, то есть является неделимой и однородной. Выгоды в модели представлены в виде прироста трансформационного продукта. Рисунок 5 демонстрирует смену трансакций и трансформаций в производственном процессе, которая отражается в контрактах.

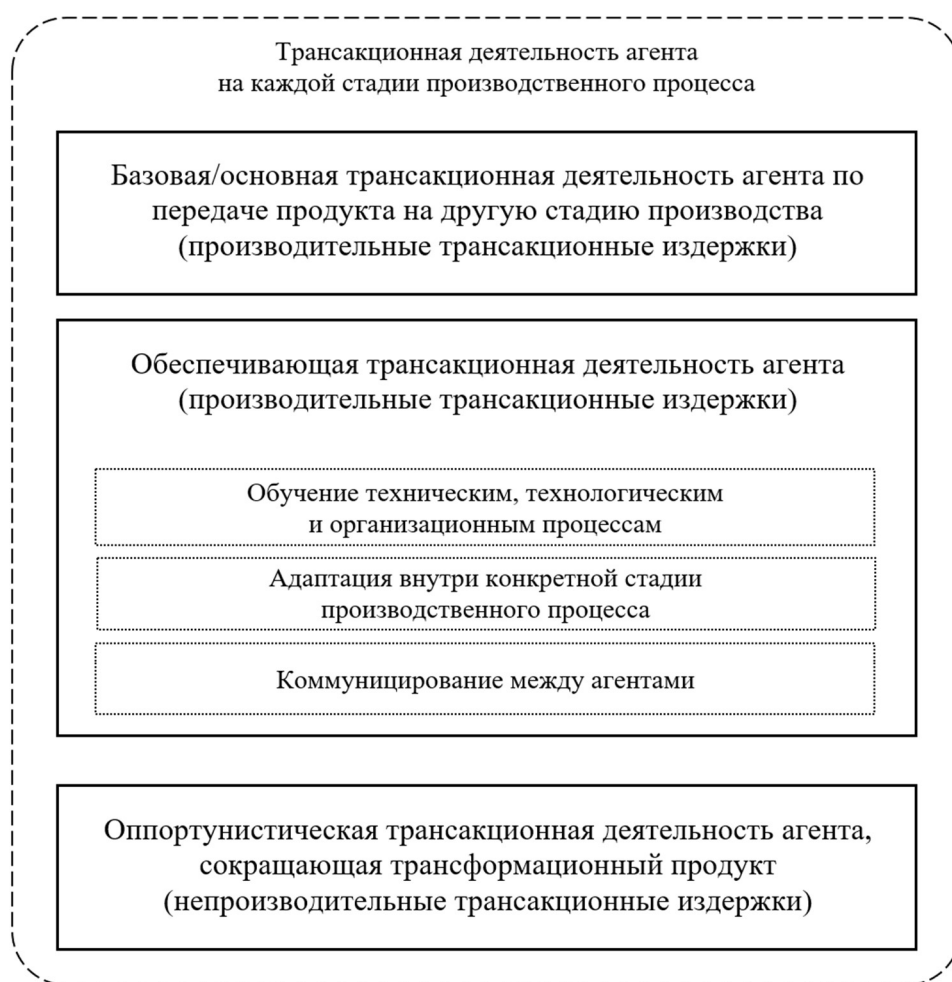


Рисунок 6 – Структура трансакционной деятельности агентов.

Производственный процесс состоит из n стадий, каждая из которых условно включает в себя одну трансакцию и трансформацию. Известно, что трансакция – это изменения, произошедшие в структуре прав собственности, тогда переход от трансформации первой стадии к трансформации 2-й стадии, осуществляется за счет стоящей между ними трансакции.

Допустим, на 1-й стадии было произведен некий полуфабрикат, который на дальнейшей стадии производства будет преобразован в конечный продукт. При передаче с первой стадии на вторую данного полуфабриката возникают изменения в структуре прав собственности на него - а именно: отчуждение условных прав собственности и присвоение их работниками следующей стадии. Физически данная транзакция выглядит, как передача полуфабриката на другую стадию, поэтому для удобства моделирования действий индивида в контрактных отношениях, будем упрощенно понимать базовый транзакционный процесс на производстве в качестве передачи полуфабриката на следующую производственную стадию.

Трансформационный продукт имеет, как непосредственно трансформационную специфику, так и транзакционную, то есть зависит от производительных усилий. Классификация усилий и соответствующих издержек, используемых для модели представлена на Рисунке 6.

Поскольку производительные усилия обеспечивают прирост трансформационного продукта, в работе предполагается, что в каждый контрактный момент времени агент стоит перед выбором, какие усилия будут более продуктивны.

Автором был проведен покомпонентный анализ и формализация транзакционных и трансформационных издержек и выгод с точки зрения экономических отношений, возникающих между принципалом и агентом. На основе анализа была разработана система факторов оценки производительных и непроизводительных транзакционных и трансформационных усилий и выгод экономических агентов на различных стадиях производственного процесса, которые в итоге воплотились в общей модели транзакционного-контрактного процесса для n стадий производства:

$$\begin{cases} \max \pi = \sum_1^n B_i - \sum_1^n w_i - \sum_1^n (kTAC_i) - \sum_1^n TAC_{mi} + \sum_1^n S_i, \\ U_A = \sum_1^n w_i (q_i) R_i - \sum_1^n TAC_{ei} - \sum_1^n TAC_{ci} - \sum_1^n TAC_{ai} - \sum_1^n (1-k)TAC_i - \sum_1^n S_i \geq 0 \end{cases} \quad (1)$$

где функция прибыли принципала (π) состоит из выгод, полученных им на всех стадиях производства (B_i), выражающихся в произведенном трансформационном продукте, а также издержек, которые несет принципал на каждой из стадий: заработная плата агента (w_i), издержки в случае оппортунистического поведения агента ($kTAC_i$), издержки мониторинга принципала (TAC_{mi}), а также санкции (S_i), за нарушение контрактных обязательств (а данной модели выражающиеся в оппортунизме со стороны агента).

Функция полезности агента (U_i), которая демонстрирует выигрыш агента от выпуска продукции, где w_i – заработная плата агента;

$q_i = f(q_{iTF}, q_{iTAC})$ – общий трансформационный выпуск i -ой стадии, который распадается на транзакционную и трансформационную части,

R_i — базовая транзакция i -ой стадии производства, состоящая из k -ого набора транзакционных перемещений (r) на внутрифирменном уровне,

TAC_{ei} – транзакционные издержки обучения агента на i -ой стадии производственного

процесса,

TAC_{ci} – транзакционные издержки коммуникации на i -ой стадии производственного процесса,

TAC_{ei} – транзакционные издержки адаптации агента на i -ой стадии производственного процесса,

$(1+k)TAC_i$ — часть базовых транзакционных издержки, которая была переложена агентом на принципала (поскольку агент склонен к оппортунизму),

S_i – санкции, применяемые к агенту принципалом.

Альтернативная полезность агента в данном случае равна нулю.

Так модель транзакционно-контрактного процесса на уровне институциональных соглашений, формализует усилия экономических агентов через издержки и определяет выигрыши от процесса осуществления коллективных действий на различных стадиях производственного цикла, используя систему факторов оценки усилий через издержки и выгоды трансформационных и транзакционных действий.

Универсальность подхода и модели транзакционно-контрактного процесса позволяет исследовать институты для различных типов координации в различных сферах хозяйственной жизни, это означает, что разрабатываемый спектр методик зависит от цели и постановки задач исследования. Таким образом возникает необходимость разработки целого ряда методик, которые позволяют анализировать отношения в части стимулирования агентов, определять соотношение комиссий за транзакционную и трансформационную составляющие деятельности, предотвращать оппортунистическое поведение. В качестве примера, была выбрана методика определения типа контрактации, которая является отправной точкой реализации модели, поскольку позволяет определять высокочрезвычайные стадии производства и действия экономических агентов, а также анализировать возможные варианты оптимизации.

В методике рассматривается выбор контракта, который зависит от величины транзакционных издержек и типа кооперации. Кооперация может быть как внутрифирменной, так и выходить за границы фирмы.

В качестве альтернатив в методике рассматриваются два типа контрактации:

- внутрифирменные контракты, которые предполагают внутрифирменные механизмы передачи прав собственности от принципала к агенту и обратно на промежуточные и конечные результаты деятельности;

- внешние контракты, предполагают передачу части транзакционных и трансформационных функций за пределы фирмы.

Методика применения транзакционно-контрактного подхода к выбору типа контрактации включает в себя следующие шаги:

Шаг 1 – определение системы показателей и получение эмпирических оценок транзакционных издержек. На первом этапе определяются показатели транзакционных усилий / издержек, которые могут быть в той или иной форме отражены в официальных, финансовых

документах компании, а также стадии производственного цикла, на которых данные показатели высоки. На втором этапе определяются непосредственные издержки транзакционного характера методом экспертных оценок.

Шаг 2 – установление типа производственного процесса и определение пороговых значений транзакционных издержек. Критерии оценки транзакционных издержек могут варьироваться в зависимости от типа производственного процесса.

Автором предложено выделять трансформационный производственный процесс (характеризующийся в большей степени приращением трансформационной части продукта) и транзакционный производственный процесс (характеризующийся приращением транзакционной части продукта в большей мере, чем трансформационной).

Пороговые значения транзакционных издержек будут зависеть от типов функций выпуска агента и типов производственного процесса.

Шаг 3 – определение и сопоставление типов транзакционных издержек, влияющих на выбор типа контрактных отношений.

Условия заключения того или иного типа контракта:

1) Внешние контракты будут более предпочтительными для принципала в случае, если:

$$\frac{TAC_i^{In}}{TAC_p^{In}} > \frac{TAC_i^{Ex}}{TAC_p^{Ex}} \quad (2)$$

где $\frac{TAC_i^{In}}{TAC_p^{In}}$ – соотношение внутрифирменных транзакционных издержек передачи прав собственности к «обеспечивающим» транзакционным издержкам, где «обеспечивающие» издержки представляют собой сумму издержек обучения, адаптации и коммуникации;

$\frac{TAC_i^{Ex}}{TAC_p^{Ex}}$ – соотношение транзакционных издержек передачи прав собственности «стороннему» агенту к «обеспечивающим» транзакционным издержкам, где «обеспечивающие» издержки представляют собой сумму издержек обучения, адаптации и коммуникации

2) Внутрифирменный контракт будет заключен в случае, когда:

$$\frac{TAC_i^{In}}{TAC_p^{In}} < \frac{TAC_i^{Ex}}{TAC_p^{Ex}} \quad (3),$$

соотношение внутрифирменных транзакционных издержек передачи прав собственности к обеспечивающим издержкам ниже, чем аналогичное соотношение издержек во внешнем контракте.

Шаг 4 – определение наиболее приемлемого типа контрактации.

В методике рассмотрено два типа контракта. В рамках внутрифирменного контракта существуют возможности управления экономическими взаимодействиями, отталкиваясь от

того, какие издержки несут агенты и какова цель принципала, а именно стимулирование агентов на более высокий уровень усилий, либо оптимизация собственных издержек. Так, сравнивая различные виды издержек, можно наиболее эффективно осуществлять как внутрифирменную кооперацию, так и выводить за рамки фирмы часть производственных функций в совокупности с издержками трансакции, тем самым снижая их.

Таким образом, методика определения типа контрактации для трансакционно-контрактного процесса, выявляет отдельные стадии производственного процесса, для которых подбирается внутрифирменный или внешний тип кооперации на основе условий для вступления в такую кооперацию, а также демонстрирует возможности оценки выбора контрактации для как различных типов производственного процесса, так и для отдельных стадий производства.

В работе демонстрируются возможности анализа, которыми обладает трансакционно-контрактный подход и его формализация для некоторых производственных сфер, а также возможности расширения границ трансакционно-контрактной модели.

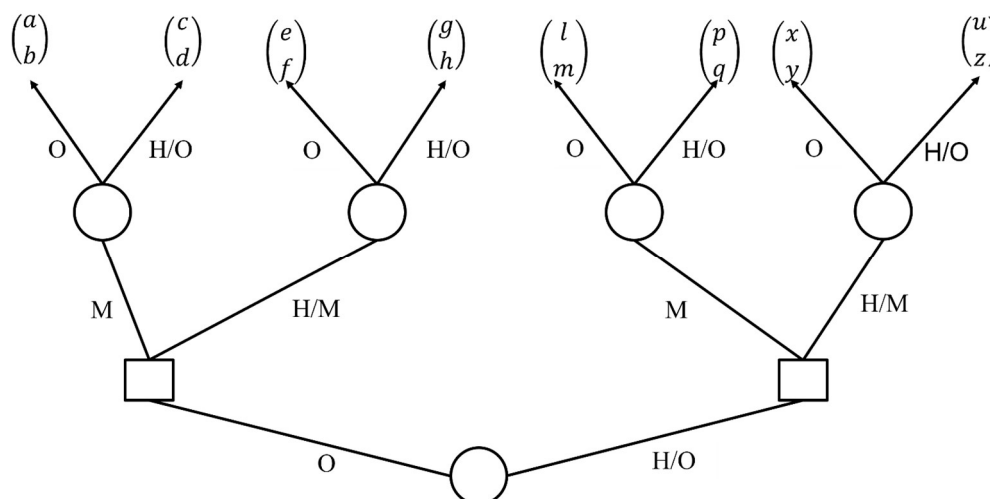


Рисунок 7 – Дерево игры «принципал-агент» в условиях оппортунизма и мониторинга

Автором продемонстрированы возможности анализа оппортунистического поведения на основе модели и подхода. Показано, что усилия принципала, связанные с мониторингом оппортунистического поведения агента, могут повлечь за собой рост уровня трансакционных издержек. В результате для такого анализа могут рассматриваться методики стимулирования агентов через выплату комиссий за определенные типы усилий. Предположим, что агент в каждый момент времени выбирает стратегию поведения относительно оппортунистического поведения внутри организации; а принципал – относительно мониторинга и контроля деятельности агента. Кроме того, пусть оппортунистическое поведение агента выражается в том, что он перекладывает часть собственных трансакционных издержек, на принципала. Проиллюстрируем возможные стратегии и выигрыши агента и принципала для производства, имеющего две стадии (Рисунок 7).

Пусть агент делает первый ход (ход агента обозначен кругами; ход принципала –

квadrатами). На каждой стадии производства у агента есть две стратегии поведения – оппортунистическое поведение и не оппортунистическое, то есть честное поведение, относительно принципала. В то время, как принципал принимает решение по поводу затрат на мониторинг и введение санкций в случае, если на первой стадии было выявлено оппортунистическое поведение.

Равновесием по Нэшу будут $(\frac{a}{b}); (\frac{l}{m})$, то есть ситуации, в которых: 1) агент проявляет оппортунизм на всех стадиях производства, а принципал проводит мониторинг; 2) агент на первой стадии ведет себя честно, однако принципал проводит мониторинг, а на второй стадии агент – оппортунист.

Итак, проведение мониторинга не может в полной мере исключить оппортунистического поведения в организации. С практической точки зрения принципал, исследуя возможный оппортунизм со стороны агента, перекладывает часть собственных издержек на агента. Из этого следует, что стимулирующим эффектом могут обладать другие механизмы, заложенные контрактами.

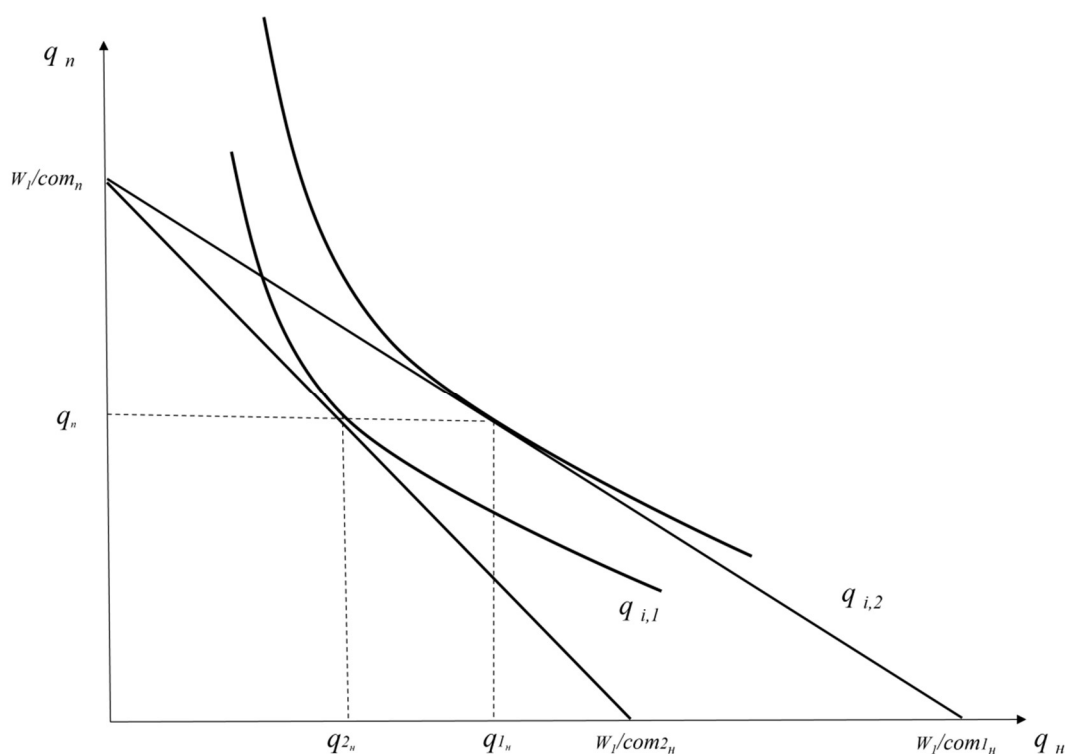


Рисунок 8 – Авторская интерпретация производственной функции преподавателя высшего учебного заведения

В сфере услуг большую продуктивность приносят трансакционные усилия, в соответствии с которыми формируется большая часть трансформационного продукта. Исследование сферы услуг имеет иную специфику и связано в большей степени с экономией на трансакционных усилиях при росте трансакционного выигрыша. Здесь можно заметить, что тенденции развития данной сферы на прикладном уровне связаны с развитием технологий,

цифровизацией, внедрением новых систем учета и прочее.

Например, рассуждения относительно выплат в соответствии с результатами деятельности могут быть применимы к анализу деятельности преподавателя высшей школы.

Представлена авторская интерпретация производственной функции преподавателя (Рисунок 8), где по горизонтальной оси – выпуск, связанный с научной деятельностью (q_n), по вертикальной оси – выпуск от преподавательской деятельности (q_p). На графике представлены производственные функции преподавателя $q_{i,1}$ и $q_{i,2}$. Увеличение комиссии за научную деятельность (с com_{1n} до com_{2n}), при фиксировании результатов преподавательской деятельности и фиксированной ставке заработной платы, не создает стимула для преподавателя к увеличению усилий, затраченных на научную деятельность. Таким образом, часть преподавателей не перераспределяет усилия в сторону научной деятельности, предпочитая получать фиксированную заработную плату, другая часть – перераспределяет усилия в сторону оппортунизма для снижения собственных издержек, связанных с производством выпуска от научной деятельности.

Таким образом, третья глава содержит новые научные результаты: с помощью факторов оценки усилий, демонстрирующих вклад агентов в общий продукт кооперации, как элемента научной новизны, разработана транзакционно-контрактная модель, представляющая собой формализованное описание покомпонентной структуры институтов на уровне институциональных соглашений через издержки и выгоды экономических агентов; такой элемент научной новизны, как условия вступления в кооперацию на внутрифирменном и внешнем уровнях, позволил сформировать методiku применения транзакционно-контрактного подхода, концепции и модели в области определения возможностей различных типов контрактации. В качестве нового научного результата, также, на защиту выносятся разработанные направления применения и пути развития транзакционно-контрактного подхода, концепции и модели оценки институтов в части исследования различных типов производственных процессов в реальной экономике.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам исследований, нашедших отражение в диссертации, можно сделать следующие выводы:

В результате анализа и систематизаций таких понятий и категорий, как «экономические отношения», «институты», «транзакции», «транзакционные издержки», а также современных подходов к оценке институтов, автором показана необходимость развития прямого подхода к оценке институтов. Прямым подходом к измерению институтов на сегодняшний день можно признать методы, в основе которых лежит идея об измерении транзакционных издержек, сопутствующих экономическим взаимодействиям в рамках действующих институтов. (Глава 1. Параграфы 1.1 и 1.2)

Отсутствие единообразия в определении понятия «транзакционные издержки» не

позволяет выявить универсальные подходы к оценке этой категории на уровне институциональных соглашений, однако модели теории контрактов создают необходимые инструменты формализации контрактных отношений в части определения индивидуальных усилий и издержек, и получения совместного результата деятельности. (Глава 1. Параграфы 1.2 и 1.3)

Автором предложен трансакционно-контрактный подход к моделированию и измерению экономических отношений на уровне институциональных соглашений, который базируется на трех фундаментальных теориях – институциональной теории, теории трансакционных издержек и теории контрактов. Предложенный трансакционно-контрактный подход к оценке институтов, заключается в непосредственной оценке структурных компонентов институциональных соглашений при преобразовании индивидуальных усилий экономических агентов в коллективные действия на основе процесса смены трансформаций и трансакций. (Глава 2. Параграф 2.1)

На основе трансакционно-контрактного подхода к оценке институтов предложена концепция. Концепция реализации трансакционно-контрактного подхода включает в себя определение основных компонентов институциональных соглашений, выявление типов институциональных норм, анализ структуры институциональных компонентов полных и неполных контрактов, определение взаимосвязи трансакционных и трансформационных издержек в производственном процессе, анализ структуры контрактных отношений в контексте трансакционных и трансформационных издержек и выгод, а также моделирование, разработку методик измерения институтов и их практические возможности. (Глава 2. Параграф 2.2)

На основе предложенных трансакционно-контрактного подхода и концепции разработана модель трансакционно-контрактного процесса, в которой формализуется система факторов оценки трансформационных и трансакционных усилий экономических агентов на различных стадиях производственного процесса, демонстрирующая индивидуальный вклад отдельных индивидов в производственный продукт на каждой из стадий, а также непроизводительных усилий агентов, оказывающих негативное влияние на кооперацию в целом. Универсальность модели заключается в том, что она позволяет анализировать и измерять различные типы производственных циклов, выделять стадии, на которых выявляются проблемы в кооперации и мотивации индивидов, определять приемлемые механизмы координации индивидуальных действий и устанавливать адекватную систему стимулов, применять механизмы принуждения и разрабатывать необходимые санкции в случае нарушения установленных правил игры. (Глава 3. Параграф 3.1)

Методика применения трансакционно-контрактного подхода демонстрирует попытку определения наиболее приемлемого типа контрактации для различных типов производственных процессов. Методика позволяет выявлять проблемные стадии контрактного процесса и подбирать наиболее адекватные типы контрактации в разрезе получения оптимальных выигрышей сторон экономических отношений. (Глава 3. Параграф 3.2)

Через призму трансакционно-контрактного подхода и модели проанализированы

некоторые типы производственных процессов, которые предлагается разделять в зависимости от соотношения транзакционной и трансформационной составляющих общего продукта коллективных усилий, а также показаны возможности теоретического развития и практического применения транзакционно-контрактного подхода и модели к анализу экономических отношений. (Глава 3. Параграф 3.3)

Рекомендации для использования результатов диссертационного исследования:

- предложенный подход, концепция, модель и методика носят универсальный характер благодаря чему могут использоваться для анализа как различных типов производственных процессов, так и для его отдельных стадий;

- разработанная модель транзакционно-контрактного процесса рекомендуется для использования в институциональном проектировании контрактных отношений;

- методика выбора типа контрактации рекомендуется для выявления наиболее затратных с транзакционной точки зрения стадий производства на уровне предприятий и учреждений различных сфер.

Перспективы дальнейшей разработки темы:

- транзакционно-контрактный подход может быть масштабирован до уровня макроэкономического анализа;

- на основе подхода могут быть разработаны концепции эффективности и результативности институциональных изменений;

- на теоретическом уровне модель может быть расширена с позиции анализа межфирменных, рыночных и других взаимодействий между экономическими агентами, может быть дополнена и расширена в части определения оптимальных компенсационных механизмов, а также исследования и моделирования оппортунистического поведения;

- с практической точки зрения в качестве реализации положений модели имеется необходимость разработки еще целого ряда методик: определение эффективных комиссий за транзакционную и трансформационную деятельность в различных типах контрактов и для различных сфер хозяйственной жизни; выявление оппортунистического поведения и снижения издержек мониторинга в определенных типах контрактации; стимулирование определенного типа усилий агентов в контракте; разработка способов снижения транзакционных издержек.

IV. СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ АВТОРОМ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Публикации в рецензируемых журналах перечня ВАК

1. Пыжев И.С., Таненкова Е.Н. Моделирование транзакционно-контрактного процесса для оценки усилий экономических агентов // Terra Economicus («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»). – 2022. – Т. 20, №3. С. 39-51 (1, 1 п.л., авторский вклад – 0, 61 п.л., Web of Science, Scopus, ВАК).

2. Таненкова Е. Н. Вопросы применения транзакционно-контрактного подхода к оценке экономических институтов // Journal of Economic Regulation («Вопросы регулирования

экономики»). – 2022. – Т. 13, № 3. С. 6-17 (0,95 п.л., ВАК).

3. Пыжев И.С., Таненкова Е.Н. Оценка институтов микроэкономического уровня: трансакционно-контрактный подход и его реализация // Journal of Institutional Studies («Журнал институциональных исследований»). – 2022. – Т. 14, № 2. – С. 36-46 (1,1 п.л., авторский вклад – 0, 61 п.л., Web of Science, RSCI, ВАК).

4. Таненкова Е. Н. Определение трансакций и трансакционных издержек в современной экономической теории // Научный экономический журнал «Теоретическая экономика». – 2020. – №4(64). – С.85-94 (1,1 п.л., ВАК)

5. Таненкова Е. Н. Возможности измерения институтов и институциональных изменений в современной экономической науке // Вестник Омского университета. - Серия «Экономика». – 2020. – Т. 18, №1. – С. 45-56 (1,1 п.л., ВАК).

Публикации в прочих научных изданиях

1. Пыжев И. С., Таненкова Е. Н. Основания концепции прямого измерения экономических институтов на уровне институциональных соглашений // Институциональная трансформация экономики: человек и социум: материалы VII Междунар. науч. конф. - Томск: Изд-во Томского гос. ун-та. – 2021. – С. 187–188.

2. Таненкова Е. Н. Прямой подход к измерению институтов // Институциональная трансформация экономики: экономические субъекты современной России (ИТЭ-ЭССР 2020): материалы Междунар. науч. конф. виртуальных мастерских Международной ассоциации институциональных исследований, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Омск, Новосибирск, Кемерово, Красноярск. – 2020. – С. 134–135

3. Таненкова Е. Н. Современные взгляды на понимание трансакционных издержек в институциональной экономической науке // Региональное развитие: экономика и социум. Специальная тема: Национальные проекты: материалы II Всероссийской научно-практической конференции, Кемерово: Изд-во КемГУ. – 2020. – С. 74

4. Таненкова Е. Н. Походы к измерению институтов и трансакционных издержек // Институциональная трансформация экономики: ресурсы и институты (ИТЭРИ-2019): материалы VI Международ. Науч. конф, Красноярск: Сиб. федер. ун-т. – 2019. - С. 124–126.

5. Таненкова Е. Н. Экономика благ в сфере высшего образования // Сборник материалов XII Международной научной конференции по институциональной экономике «Новые институты для новой экономики». - Изд.: Казань. Познание. – 2018. – С. 365–368.

6. Пыжев И. С., Таненкова Е. Н. Институциональное обеспечение инновационного развития экономики «ресурсного региона» на примере Красноярского края // Вопросы региональной экономики. - Изд. Технологический университет. – 2018. - № 1. – С.89-96.

7. Руцкий В. Н., Таненкова Е. Н. Институциональные проблемы высшего образования как сферы трансфера знаний и технологий в постсоциалистических региональных инновационных системах // Институциональная трансформация экономики: пространство и время. Сборник докладов V международной научной конференции. - Изд: КемГУ. – 2017. - С. 200–

204.

8. Таненкова Е. Н. Внутрикorporативные отношения и транзакционные издержки // Сборник тезисов докладов XI Международной научной конференции «Проблемы современной экономики и институциональная теория». – М.: Финансовый университет. - 2016. – С. 167–170.

9. Таненкова Е. Н. Измерение изменений экономических институтов // Сборник тезисов докладов по результатам Международной научной конференции «Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития к 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»», 2016. - С. 451–456.

10. Таненкова Е. Н. Исследование транзакционных издержек в системе высшего профессионального образования // Материалы IV Международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики: Российский вектор новой индустриализации», 2015. - С. 63–68.

11. Таненкова Е. Н. Проблемы оценки транзакционных издержек в микроэкономике Проблемы современной экономики: Сб. тезисов // Краснояр. гос. ун-т, 2012. - С. 150–151

12. Pyzhev I. S., Rutskiy V.N., Tanenkova E. N., Ustyugova N.V. A study of the institutional environment through economic analysis of regulations on the example of the infrastructure for population living conditions // Журнал Сибирского федерального университета. Гуманитарные науки (Journal of Siberian federal university. Humanities and social sciences). – 2012. – С. 1419-1427.

13. Таненкова Е. Н. Транзакционный анализ системы высшего профессионального образования, на примере федеральных университетов // Молодежь и наука: сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 155-летию со дня рождения К. Э. Циолковского [Электронный ресурс], 2012. URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-265.pdf>

14. Таненкова Е. Н. Транзакционный подход к анализу экономических отношений в сфере образования // Молодежь и наука XXI века: материалы XII Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых. – 2011. – Том 1., С. 252.

15. Таненкова Е. Н. Проблемы оценки и моделирования транзакционных издержек на примере высшего профессионального образования // Материалы международной научно-практической конференции. - Санкт-Петербург: СПбГПУ, 2011. – ч. XXI., С. 153–155.

16. Таненкова Е. Н. Институциональный подход к анализу экономических отношений в сфере образования // Проблемы современной экономики: Сб. тезисов. – Красноярск: Сибирский Федеральный ун-т, Красноярск, 2011. – С. 140–141.

17. Таненкова Е. Н. Институциональный подход к исследованию промышленных кластеров // Проблемы современной экономики: Сб. тезисов – Красноярск: Сибирский Федеральный ун-т, Красноярск, 2010, С. 41–42.