

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

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»

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель
кандидат экономических наук, доцент
И.С. Пыжев

Красноярск – 2022

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические подходы к анализу и оценке взаимодействий экономических агентов, их институтов и издержек	10
1.1. Экономическое взаимодействие в контексте институтов, трансформаций и трансакций	10
1.2. Проблемы измерения экономических институтов.....	30
1.3. Измерение трансакционных издержек и контрактный процесс.....	49
Глава 2. Методические основы прямой оценки институтов и институциональных соглашений	81
2.1. Трансакционно-контрактный подход к описанию и оценке институтов на уровне институциональных соглашений.....	81
2.2. Концепция оценки институтов с использованием трансакционно-контрактного подхода...	96
Глава 3. Формализация процесса оценки институтов на уровне институциональных соглашений и возможности прикладного институционального анализа.....	114
3.1. Моделирование трансакционного процесса в рамках институциональных соглашений....	114
3.2. Методика выбора типа контрактации в трансакционно-контрактном процессе.....	138
3.3. Возможности применения результатов формализации оценки институтов	154
Заключение	165
Список литературы	169
Приложения	184

Введение

Актуальность темы исследования.

В современной экономической науке исследование взаимодействий между экономическими агентами осуществляется через анализ институтов и институциональных соглашений. А в более широком контексте исследовательские программы теоретической экономики все больше рассматривают вопросы связи экономических отношений и институтов.

В рамках новой институциональной экономической теории идут поиски способов формализованной оценки влияния институтов на результаты экономических отношений - в том числе на уровне институциональных соглашений. В современных исследованиях 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. В данном контексте 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 взаимодействуют в соответствии с установленными правилами игры, которые отражаются в институтах и институциональных соглашениях. Экономические взаимодействия реализуются в институциональной среде, как на микро-, так и на макроуровне. С прикладной точки зрения решение проблем результативности и эффективности институтов представляет собой достаточно сложный процесс, а разработка способов оценки и измерения институтов в этом контексте становится одним из необходимых звеньев в решении указанной проблемы. Нужно отметить, что исследование возможностей оценки институтов порождает проблему измерения сопутствующих институтам издержек. Следовательно, практическую актуальность исследования представляют собой проблемы 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.

Таким образом, актуальность исследования заключается в разработке способов оценки институтов и сопутствующих им издержек, в первую очередь на теоретическом 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. Капелюшниковой, Дж. Коммонса, А. Шаститко, П. Милгорма, Дж. Робертса, А. Грейфа, Т. Парсонса, К. Поланьи, Б. Ерзнкяна, С. Барсукковой 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, C. Crouch, H. Farrell, D. Puffert, J. Bednar, S. Page, P. David 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, B. Amable, J. Platteau, A. Грейфа, С. Измалкова, К. Сониной, М. Юдкевич, А. Обыденова и других. Индикативные методы измерения институтов и их эффективности используются в работах J. Aron, D. Kaufmann, A. Краау, M. Mastruzzi, A. Баранова, Е. Малковой, Л. Полищука, Г. Сюняева, Е. Балацкого, Н. Екимовой, S. Knack, P. Keefer, P. Mauro, S. Borner, A. Brunetti, B. Weder, C. Clague, R. Gastil, R. Putnam, X. De Vanssay, Z. Spindler, K. Bollen, R. Bates, R. Barro, D. Gupta, A. 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 «трансакционные 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, C. Dalhman, G. Marshall, H. Hansmann, G. Libecap, S. Cheng, C. Webster, Е. Николаевой и другими.

Проблемой оценки трансакционных издержек на уровне национальной экономики занимались Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Ченг, Г. Литвинцева, Н. Гахова, В. Кокорев, В. Тамбовцев, И. Рождественская, S. Shahab, A. Polinsky, S. Shavell, J. Clinch, E. O'Neil, D. Thompson, L. McCann,

R. Sravins, B. Colby, K. Falconer, M. Whitby, K. Easter, P. Dupraz и другие. Проблемы оценки трансакционных издержек в сфере государственных закупок рассматривались в работах В. Мельникова, В. Вольчика, А. Нечаева, О. Балаевой, А. Яковлева, Ю. Родионовой, Д. Есаула и других. Трансакционные 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. Измерением и моделированию трансакционных издержек экономических агентов фондового рынка посвящены работы Н. Demsetz, Н. Stoll, R. Whaley, P. Schultz, R. Bhardwaj, L. Brooks, D. Lesmond, J. Ogden, С. Trzcinka, В. 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. Милгрома, 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 пункту 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) Рассмотреть теоретические понятия: «институт» «транзакции», «транзакционные издержки», провести анализ и систематизацию основных подходов к оценке институтов и транзакционных издержек.
- 2) Разработать подход и концепцию к оценке экономических институтов на уровне институциональных соглашений.
- 3) Произвести моделирование оценки экономических институтов и издержек на уровне институциональных соглашений.
- 4) Разработать методику, демонстрирующую применение подхода.
- 5) Рассмотреть возможности применения разработанного способа оценки экономических институтов и сопутствующих издержек.

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 на внутрифирменном или внешнем уровне, которые основываются на сопоставлении транзакционных издержек обеспечивающего характера и издержек передачи прав собственности на следующую стадию производства во внутрифирменных и внешних контрактах и позволяют определять наиболее приемлемый тип контрактации на каждой из 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 трансакционно-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 трансакционно-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 трансакционно-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 трансакционных 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 экономки, 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.).

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.

Глава 1. Теоретические подходы к анализу и оценке взаимодействий экономических агентов, их институтов и издержек¹

1.1. Экономическое взаимодействие в контексте институтов, трансформаций и трансакций

Теоретический анализ экономических явлений и процессов, как правило невозможен без определения сути экономических взаимодействий между агентами. Именно поэтому исследованию экономических взаимодействий посвящены многочисленные работы, которые отводят им особую роль в изучении поведения, действий и мотивов индивидов. Одни авторы склонялись к тому, что экономические взаимодействия должны исследоваться опосредованно от других типов взаимодействий между индивидами. Так, к анализу чистых экономических отношений стремились маржиналисты, а затем и неоклассическая школа. В рамках других экономических школ, к примеру немецкой исторической, считалось, что экономические отношения подвергаются воздействию других видов общественных отношений и неразрывно связаны с ними, что сказывается на поведении экономических агентов и экономическом развитии в целом. Экономические отношения с этой точки зрения являются составной частью общественных отношений, их «включенность» в общественные отношения позволяет индивидам создавать различные смешанные типы отношений, которые поражают своим многообразием.

Развернутое понимание экономического характера общественных отношений предложил К. Маркс, согласно которому отношения между людьми складываются в процессе общественного производства, движения общественного продукта. В производственном процессе люди вступают в отношения, так как без координации и кооперации процесс производства, обмена, распределения и потребления был бы невозможен. Производственно-экономические отношения по Марксу обусловлены отношениями собственности: общественной/ коллективной и частной². Сегодня существуют множество исследований, посвященных экономическим взаимодействиям, которые отталкиваются от понимания отношений К. Маркса, например, Ермилов А.³, Вопленко Н.⁴, Мокроносов Г. и Москаленко А.⁵, Дубовский С. и Патреева О.⁶ и другие.

Нас интересует понимание экономических взаимодействий через призму распределения

¹ Результаты исследования, изложенные в данной главе, опубликованы в статьях: 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; Таненкова Е. Н. Определение трансакций и трансакционных издержек в современной экономической теории // Научный экономический журнал «Теоретическая экономика». – 2020. – №4(64). – С.85-94.

² Маркс К. Наёмный труд и капитал. К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2, т. 6, 441 с.

³ Ермилов А. Проблемы типологии хозяйственных и экономических отношений // Общество и экономика. - №11.- 2017.-С. 26.

⁴ Вопленко Н. Н. Правовые отношения: понятия и классификация // Вестник ВолГУ. - Серия 5.-Вып. 6.- 2003–2004.-С. 76.

⁵ Мокроносов Г. В., Москаленко А. Т. Методологические проблемы исследования общественных отношений и личности // Новосибирск: Наука СО. - 1981.- С.97-98.

⁶ Дубовский С. П., Патреева О. В., Сулова Е. М. Социально – экономические отношения как комплекс технико – экономических, организационно- экономических, социокультурных и правовых отношений // Экономика образования. - 2009.- №4. - часть. 1. - С.28.

прав собственности. С точки зрения кодифицированного права, права собственности можно определить как возможность использования ресурса, владения, и отчуждения (распоряжения). Тогда предметом экономических взаимодействий будут права собственности, их распределение между индивидами, условия, при которых возможно их отчуждение, присвоение и многое другое.

Т. Эггертссон и А. Алчян определяют права собственности как «совокупность методов предоставления конкретным индивидам «полномочий» выбирать любой способ использования конкретных благ из класса незапрещенных способов использования этих благ»⁷⁸.

Э. Фуруботн и Р. Рихтер отмечают, что при обмене любой собственностью ее ценность будет зависеть от пучка прав собственности, которые передаются в процессе сделки и отмечают, что «господствующую структуру прав собственности в обществе можно трактовать как множество экономических и социальных отношений, определяющих положение каждого индивида относительно использования ресурсов»⁹.

Д. Норт определяет права собственности как «права, которые индивиды относят к своему труду, к товарам и услугам, находящимся в их владении».¹⁰

Эггертссон разграничивает три категории прав собственности: права на использование актива (законные права на использование, трансформацию, уничтожение актива); право на доход от использования актива, а также передача этих прав другим лицам; право на отчуждение и продажу актива.

Наиболее обширный «пучок правомочий» в рамках прецедентного права был предложен английским юристом А. Оноре в 1961 г.¹¹, который включает в себя 11 правомочий.

Капелюшников отмечает, что теория прав собственности — это один из наиболее ярких примеров экономического империализма, целью которого является унификация многочисленных наук, изучающих общество посредством неоклассического анализа. Эта унификация выражается в том, что предметом изучения экономической науки становятся различные сферы отношений¹².

Новая институциональная экономическая теория рассматривает экономические отношения как изменения в структуре прав собственности в результате взаимодействий между индивидами. Взаимодействия между индивидами регулируются и контролируются особой системой, которая формирует границы и рамки взаимодействий, облегчает обмены или делает их

⁷Alchian A. Some Economics of Property Rights// Politico. - 1965. - 30 (#4). - P. 816-829.

⁸Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: пер. с англ./ Т. Эггертссон//М: Дело. - 2001.-С.47.

⁹Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория / Р. Рихтер, Э. Г. Фуруботн.-СПб.: Изд. дом СПбГУ. – 2005.- С. 93-94.

¹⁰Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: пер. с англ./ Д. Норт.- М: Фонд экономической книги «Начала». - 1997. - С 37.

¹¹Economic portal: [сайт] URL: <http://www.economicportal.ru/ponyatiya-all/teoriya-prav-sobstvennosti.html>. (дата обращения 17.02.2018)

¹²Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем // М.: ИЭ АН СССР. - 1990. - С. 3.

невозможными. Этой системой являются институциональная среда и институциональные соглашения. Таким образом, теоретический анализ экономических отношений может опираться на подходы, сформированные в рамках новой институциональной теории, которая анализирует действия и поведение индивидов через призму механизмов координации и кооперации, которые формируются и становятся доступны благодаря системе действующих институтов.

Первый институционалист Веблен Т. определял институты как «привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди»; «это результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени»¹³. Веблен придерживался «эволюционной» точки зрения, согласно которой общественное устройство создает механизмы, согласно которым выживают наиболее сильные социальные институты, являющиеся результатом естественного самоотбора. Социальные институты образуют особую систему общественных отношений. Если происходят изменения в структуре социальных институтов, то, согласно логике Веблена, «выживают» индивиды, способные к адаптации, обладающие определенным складом характера, привычек и темперамента¹⁴.

Гамильтон У. в статье «Институциональный подход в экономической теории» пишет, что институциональная теория предлагает концепцию, в которой институты понимаются как социальные соглашения, способные к гибким изменениям, которые, с одной стороны, происходят благодаря сознательному контролю через конвенции и привычки, с другой стороны – бессознательно¹⁵.

По Коммонсу Дж. универсальным признаком институционального поведения является поведение в рамках института, который определяется как «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия»¹⁶. Индивидуальные действия корректируются и контролируются в рамках коллективных действий. Контроль будет выражаться в выгодах или убытках для других индивидов и может принимать формы табу и запретов на отдельные виды действий. Экономическое поведение регулируется правилами, установленными государством или другими экономическими организациями. Коммонс считал, что коллективные действия экономических организаций могут обладать большей властью, чем поведение, регламентированное государственными нормами.

Центральное место в анализе человеческого поведения Ходжсон Дж. отводит привычкам и рутинизированному поведению, в отличие от «экономического человека» неоклассической экономической теории, где обсуждение привычек и их роли сводится к тому, что привычки являются

¹³Веблен Т. Теория праздного класса/ Пер. с англ.- М: Изд-во Прогресс. - 1984. - С. 202.

¹⁴Там же, с. 200.

¹⁵Hamilton W. The Institutional Approach to Economic Theory//The American Economic Review. – 1919. - vol. 9. - no.1. - P. 309–318.

¹⁶Коммонс Д. Институциональная экономика //Тerra Economicus. – 2012. – Т. 10. – №. 3. – С. 70.

следствием всеобъемлющих рациональных расчетов. Так, привычки понимаются как закреплённый результат повторяющихся действий, какой бы ни была природа их возникновения. В конечном счете экономические институты Ходжсон определяет как «комплексы привычек, ролей и общепринятых типов поведения»¹⁷.

Вслед за К. Поланьи¹⁸, Грановеттер М. считает институты «аргументом «укорененности», которые ограничены социальными отношениями. Акторы, согласно позиции ученого, действуют в социальном контексте – «их попытки целенаправленного действия укоренены в конкретных системах длящихся социальных отношений»¹⁹.

Д. Норт определяет институты как ««правила игры» в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком, ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми»²⁰. Ученый считает, что «это конструкции, созданные людьми для структурирования политических, экономических и социальных взаимодействий. Они состоят из формальных конструкций (санкции, табу, привычки, традиции и кодифицированные образцы действий) и формальных правил (конституции, законы, права собственности)»²¹.

Согласно Д. Норту, экономические, социальные и политические институты создаются с целью уменьшения неопределенности, а также с целью снижения трансформационных и транзакционных издержек. Таким образом, по Д. Норту, институты организуют повседневную жизнь индивидов, систематизируют отношения и «ограничивают набор альтернатив»²².

Норт разделил институты на формальные и неформальные:

- формальные институты представляют собой правила и нормы, созданные людьми, закреплённые законодательно, документально. Эти правила могут сложиться в процессе эволюционного, исторического развития общества, либо могут сознательно создаваться агентами для снижения асимметрии информации, которая, в свою очередь, способствует образованию транзакционных издержек;

- к неформальным ограничениям относятся общепринятые правила, не закреплённые в письменной форме в законодательстве, договорах и проч. К ним могут относиться традиции, обычаи, нормы поведения в обществе.

Формальные и неформальные ограничения регламентируют «правила игры», согласно которым, если рассматривать экономические взаимодействия, будут совершаться экономические обмены. Институты предполагают наличие механизмов контроля и принуждения к соблюдению

¹⁷Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории/ пер. с англ. - М: Дело. - 2003. - С. 2013.

¹⁸Нуреев Р. М. «Великая трансформация» Карла Поланьи: Прошлое, настоящее, будущее. Под общ. ред./М.: ГУ-ВШЭ. - 2007. - С. 51.

¹⁹Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности//Экономическая социология. -2002. - Том3. -№3. - С. 50.

²⁰Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер с англ./М: Начала. – 1997. - С. 17.

²¹North D. Institutions//Journal of economic perspectives. -1991. -Vol. 5.- №1. - P.97.

²²Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 18.

правил.

Рассматривая институты и организации, Норт заметил, что, с одной стороны, как институты, так и организации призваны структурировать взаимоотношения. С другой стороны, принципиальную разницу между организациями и институтами Норт видит в том, что организации являются «игроками», функционирующими в определенной институциональной среде. К организациям Норт относит индивидов, объединенных в группы и стремящихся достичь одной цели в рамках правил игры.

Грейф А. определяет институт как «систему социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения»²³. По Грейфу, институт состоит из элементов, влияющих на поведение индивидов и его регулярность. Институциональными элементами автор считает «правила, убеждения и нормы, а также их проявления в виде организаций»²⁴. Эти элементы имеют различные роли в процессе порождения регулярности поведения индивидов. Автор ограничивает свой анализ именно регулярным поведением, то есть «повторяющимися ситуациями на протяжении долгого времени»²⁵. Кроме регулярности поведения, институциональный анализ должен учитывать социальные позиции экономических агентов.

Как замечает А. Нестеренко, «институты – средство снижения трансакционных издержек»²⁶. Главным методом снижения трансакционных издержек, по мнению автора, является снижение неопределенности экономической среды посредством создания таких институтов, которые будут способствовать «соблюдению прав собственности за счет устойчивых правил поведения»²⁷. Автор отмечает, что такие исследователи, как У. Гамильтон, Т. Парсонс, Дж. Ходжсон, Т. Веблен в основе природы институтов видят привычки, образ мышления, простейшие привычки и потребности. Соответственно, исходя из этого, наиболее устойчивые «образы мышления» фиксируются в первую очередь в неформальных нормах, а затем закрепляются формальными институтами. Основной акцент в контексте анализа отношений (в том числе экономических) институционалисты «старой» школы делают на культурных особенностях, ментальных моделях, традициях и стереотипах, подчеркивая при этом не принуждающую, ограничивающую функцию институтов, а аспекты поддержки, поощрения и стимулирования, создаваемые институциональными структурами²⁸.

Найт Дж. определяет социальный институт как набор правил, структурирующих социальные взаимодействия в определенном ключе²⁹. Знания об этих правилах должны распространяться членами соответствующей группы или общества. Социальные институты, по Найту, «делают

²³Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли// М: Издательский дом ВШЭ. - 2013. - С. 41.

²⁴Там же.

²⁵Там же, с. 43.

²⁶Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория//М.: Эдиториал УРСС. - 2002. - С. 252.

²⁷Там же, с. 253.

²⁸Там же, с. 79.

²⁹Knight J. Institutions and social conflict//New York: Cambridge University Press. - 1992. - P.2.

жизнь проще; в мире социальной взаимозависимости они создают условия для жизни и совместной работы»³⁰. Индивиды нуждаются в стабильных социальных институтах для получения выигрышей от совместных действий.

Фуруботн Э. и Рихтер Р. считают, что достаточно удачная дефиниция была предложена Э. Остром³¹: «Институты можно определить как совокупности действующих правил, на основе которых устанавливается, кто имеет право принимать решения в соответствующих областях, какие действия разрешены или ограничены, какие общие правила будут использоваться, каким процедурам необходимо следовать, какая информация должна предоставляться, а какая нет и какой выигрыш в зависимости от своих действий все правила содержат предписания, которые запрещают, разрешают или требуют определенных действий или решений. Действующие правила – это такие правила, которые действительно используются, за соблюдением которых осуществляется мониторинг, и они защищены соответствующими механизмами, когда индивиды выбирают те действия, которые они намерены предпринять»³².

Эггертссон Т. в своем исследовании обращает внимание на то, что институты могут трактоваться как результат обмена между индивидами. Возникновение конкуренции между институтами, их борьба за «выживание» ведет к возникновению равновесных состояний – равновесных институтов³³. Обмен и производство становятся возможны благодаря установленным и обеспеченным политически и социально правилам. Эггертссон рассматривает установление политических институтов путем голосования, определяя институт как «множества правил, управляющих межличностными отношениями»³⁴. Таким образом, он считает появление норм и, как следствие, институтов результатом взаимодействия индивидов на политическом рынке. Этот подход к возникновению институтов объясняется в рамках теории общественного выбора, которая основывается на понимании эффективности норм как способа реализации совместных выигрышей, путем принятия единогласных решений относительно выбора института или нормы. Нормы и институты рассматриваются теорией общественного выбора как товар, относительно которого принимаются рациональные решения группами индивидов. В зависимости от наличия политической или другого рода власти у групп, они могут влиять на исходы голосований.

Примером другой точки зрения на возникновение институтов и норм является «теория соглашений» или «экономика конвенций». Данное направление зародилось в рамках современного французского институционализма, основными представителями которого можно считать Л. Тевено и О. Фаворо, а в России одним из наиболее ярких последователей теории конвенций является А. Олейник.

³⁰*Ibid.*, p.24-25.

³¹Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория / Р. Рихтер, Э. Г. Фуруботн.-СПб.: Изд. дом СПбГУ. – 2005.- С. 9.

³²Ostrom E. *Governing the Commons: The evolution of institutions for collective action.* - Cambridge University Press, 1990. - P.51.

³³Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты/ Пер. с англ. - М: Дело. - 2001. - С. 44.

³⁴Там же, с. 87.

Бесси К. и Фаворо О. отмечают, что экономическая теория институтов первоначально не была в центре исследований экономики конвенций, основным объектом анализа которой на тот момент являлись индивидуальные действия³⁵. Целью теории конвенций, по мнению ученых, является: «согласовать автономию социального с идеей о том, что действуют именно индивиды, а не надындивидуальные сущности»³⁶. Авторы отмечают, что в теории регуляции институты понимаются следующим образом: «институты, а точнее институциональные формы, выступают для регуляционистов кодификацией одного или нескольких фундаментальных социальных отношений³⁷».

Экономика соглашений вводит идею «разумного», «обоснованного» или «осмысленного»³⁸ действия, которое означает не только индивидуальную выгоду, но и политическое изменение, критерий общего блага. Далее правила игры подразделяются на конвенции, институты и организации. Под конвенциями понимаются «коллективные объекты, делающие возможным применение/ интерпретацию/ пересмотр институтов»³⁹. Такая постановка вынуждает представителей теории конвенций отказаться от «нортовского» определения институтов как правил игры: «Отныне институты рассматриваются в свете потребности в оправдании, оттесняющей на второй план неизбежные проблемы координации и/или конфликты воспроизводства»⁴⁰.

Правила игры, содержащиеся в институтах, в рамках теории конвенций понимаются как заданная изначально и «объективируемая» совокупность ресурсов оправдания, которая позволяет решать экономическим агентам проблемы координации и конфликты воспроизводства⁴¹. Организации являются реальными объединениями индивидов, которые «активируют» ресурсы, подчиняются «оправданным» институтам или создают новые внутренние «не оправданные» правила. Таким образом, «конвенции порождают институты и вдыхают в них жизнь, институты формируют конвенции, а организации являются местом функционирования как тех, так и других»⁴².

В работах Л. Тевено рассматриваются проблемы координации. Фирму ученый предлагает определять как «средство достижения компромисса между несколькими способами координации, по меньшей мере, между двумя из них – рыночным и индустриальным»⁴³. Тевено рассматривает механизмы вовлеченности, которые являются первичными относительно конвенциональных способов координации. Таким образом, «большинство легитимных конвенциональных способов координации складываются на основе более фундаментальных режимов вовлеченности»⁴⁴.

³⁵Бесси К., Фаворо О. Институты и экономическая теория конвенций// Вопросы экономики. - 2010. - №7. - С. 13.

³⁶Там же, с. 13.

³⁷Там же, с. 18.

³⁸Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире// Вопросы экономики. – 1997. – Т. 10.- С. 69

³⁹Бесси К., Фаворо О. Институты и экономическая теория конвенций. С. 23.

⁴⁰Там же, с. 23.

⁴¹Там же, с. 24.

⁴²Там же, с. 27.

⁴³Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.: РОССПЭН. - 2002. - С. 29.

⁴⁴Там же, с. 26.

Способы координации, по Тевено, реализуются благодаря легитимным принципам оценивания («обоснованием» или «оправданием»), которые выражаются в распознавании качества индивидов и материальных объектов. Индивиды вовлекаются в различные формы координации исходя из реальных ситуаций, однако институты и организации не «жестко соответствуют тому или иному порядку оценивания»⁴⁵. Тевено также анализирует способы достижения компромисса между порядками, которые на макроуровне поддерживаются стабилизирующими институтами.

Согласно Мэттьюзу Р., институты являют собой набор правил и обязанностей, некоторые из которых «безусловны», то есть не зависят от контрактов; некоторые возникают добровольно – путем включения в контракт. Мэттьюз пишет, что институциональная система, таким образом, может быть описана как набор действующих правил и обязанностей: говоря социологическим или антропологическим языком, как «роль – система» или «статус – система»; говоря экономическим языком, институциональная система может быть определена как: 1) существующие рынки – рынки в более широком контексте, включая все добровольные обмены; 2) механизмы регулирования вне рыночных отношений⁴⁶.

Бромли Д. считает, что концепция институтов охватывает две плоскости, одна из которых отражает регулярность человеческого поведения и базируется на общих предпочтениях и ожиданиях относительно действий других индивидов. Тогда как вторая основана на социальных санкциях и механизмах принуждения относительно ожиданий в отношении действий других индивидов. Исходя из этого, Бромли выделяет два класса институтов⁴⁷:

1) Конвенции, закрепляющие регулярно повторяющееся поведение, позволяющие предугадывать отношения между индивидами.

2) Права – социально узнаваемы и регулирующие посредством наборов санкций общественные отношения как де факто, так и де юре, это дает спектр возможностей для действий индивидов относительно спектра возможностей других индивидов.

Свод рассмотренных и производных от них трактовок понятия «институт» представлен в Приложении А.

Рамки институциональных ограничений влияют на образование организации, ход ее деятельности и ее развития. Институты порождают структуру взаимодействия между людьми, которая является устойчивой, но необязательно эффективной. Институциональные изменения — являются результатом от изменений «правил игры», которые могут нести как дискретный, так и инкрементный характер. И хотя формальные ограничения можно рассматривать с точки зрения дискретности, так как они могут быть изменены в достаточно короткие сроки, в связке с

⁴⁵Там же, с. 28.

⁴⁶Matthews R. The economics of institutions and the sources of growth// Economic journal. -1986. - Vol.96. - P.905

⁴⁷Bromley D. W. Institutions and institutional change in national economic development //Proceedings “Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts-und Sozialwissenschaften des Landbaues eV”. – 1992. – Т. 28. – №. 874-2016-61682. – P.222.

сопутствующими им неформальными институтами, которые не всегда подвержены «сознательным человеческим усилиям», их дискретность может быть поставлена под сомнение.

Дэвид П. отмечает, что институциональные изменения обусловлены предшествующим путем развития экономики. Влияние институциональных изменений на экономическую историю можно объяснить, исходя из следующих условий⁴⁸:

- долгосрочность и устойчивость режимов обучения и коммуникации, а также типов ролей;
- разнообразие стратегий, обеспечивающих выигрыши от координации;
- комплиментарность, возникающая в случае, если организации адаптируют одни процедуры.

Институциональные изменения обусловлены изменениями относительных цен и предпочтений: поскольку стороны обмена вынуждены проводить дополнительные переговоры, реконструируя тем самым существующие правила игры.

Пуфферт Д. указывает, что позитивная отдача от экономической аллокации в зависимости от пути предшествующего развития будет расти, так как агенты распределяют увеличивающуюся ценность между растущим количеством взаимодействий (интеракций) с другими агентами. Взаимодействия зависят от адаптации общих техник, применяемых для «буквальных» и «виртуальных» связей/сетей. Различные сетевые формы по-разному влияют на аллокационную динамику – увеличивая стандартизацию или создавая разнообразие между регионами и/или внутри групп. «Экономика пути предшествующего развития рассказывает нам не только о том, какое влияние на аллокацию оказывает история, но и более фундаментальные вещи – о том, как влияет время»⁴⁹. Таким образом, процессы изменений на основе пути предшествующего развития влияют не только и не столько на технологии, они влияют на результат взаимодействий по перемещению ценности между агентами. Взаимодействия включены в институты, организации и субкультуры и зависят от общих практик и «техник». В такой интерпретации к «техникам» автор относит: язык, жаргон, символы, правила, нормы и прочее. Образцы взаимодействий, характеристики инновационных процессов, возможности прогнозирования и интернализации внешних выигрышей от переключения, а также издержки на переключение – все это влияет на то, каким будет путь предшествующего развития, технологические изменения, эволюция институтов и организаций.⁵⁰

Беднар Дж. и Пейдж С. замечают, что необходимо учитывать влияние культуры на институты и институтов на культуру: «культура имеет как горизонтальные, так и вертикальные

⁴⁸David P. Why are institutions the “carriers of history”? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions// Structural change and economic dynamics. - 1994. – Vol. 5. - № 2. - P.218.

⁴⁹Puffert D. J. Path dependence in spatial networks: the standardization of railway track gauge //Explorations in Economic History. – 2002. – Т. 39. – №. 3. – P. 308.

⁵⁰Ibid, p. 307-309.

компоненты»⁵¹. То, как агенты взаимодействуют зависит от текущей ситуации, например от того, как агенты строили взаимодействия в прошлом, каких норм и моделей поведения придерживались. Под вертикальным компонентом авторы понимают предшествующий путь развития культуры в целом и институциональный выбор в частности. Набор существующих институтов и последовательность, в которой они создаются, влияют на культуру. Рациональный выбор между институтами может влиять на набор существующих институтов, а также на последовательность их создания. Институциональный выбор может ограничивать набор созданных в будущем институтов.

Махони Дж. предполагает, что анализ пути предшествующего развития характеризуется как минимум тремя отличительными особенностями⁵²:

1. Исследование причин, высокочувствительных к процессам, имевшим место на ранних стадиях исторического развития. Например, в модели урн Пойа – как показано в некоторых исследованиях, урна заполняется цветными шарами; несколько первых раундов игры очень важны с точки зрения определения композиции шаров в финале игры. Было доказано, что с некоей вероятностью пропорция цветов в урне будет стабилизироваться в определенной точке.

2. В исторических событиях существуют случаи, которые не могут быть объяснены с точки зрения базовых или предшествующих событий и начальных условий. Например, в игре с урнами первый шар выбирается случайно, и только когда случайные процессы приводят к выбору определенных цветов, система начинает стабилизироваться.

3. Случайные исторические процессы имеют место. Путь предшествующего развития определяется причинными паттернами и инерционными процессами — процессами, находящимся в движении и приводящими к определенной отдаче. Природа инерционных процессов может варьироваться в зависимости от типа анализируемой последовательности. Например, в «самоукрепляющейся» последовательности инерция создает механизмы, постоянно воспроизводящие определенные институциональные паттерны; в «реагирующих» последовательностях инерция воздействует на механизмы реакции, которые создают цепочку «врожденной логики» (в такой цепочке одно событие «естественно» следует за другим).

Автор представил в работе различные подходы к объяснению институционального воспроизводства в самоукрепляющейся системе (Приложение Б)⁵³. В реагирующей системе каждое событие является следствием реакции на предшествующие события и причиной последующих событий⁵⁴. Если в самоукрепляющихся системах процесс воспроизводства поддерживает и укрепляет события, происходившие ранее, то в реагирующих системах процессы обратной

⁵¹Bednar J., Page S. Culture, institutional performance and path dependence// University of Michigan. - 2006. - P.3.

⁵²Mahoney J. Path dependence in historical sociology // Theory and Sociology. - 2000. - Vol.29. - №4. - P. 510 - 512.

⁵³Ibid, p.517.

⁵⁴Ibid, p. 527.

реакции трансформируют или обращают вспять события, произошедшие ранее.

В работе К. Кроуча и Г. Фаррелла⁵⁵ представлены результаты исследования, основанного на Байесовском принятии решений, в котором моделируются отношения между акторами и средой. В модели показано, что путь предшествующего развития не может в полной мере объяснять принятие решений и поведение агентов, поскольку вероятности действий не могут быть эксплицитно смоделированы. Однако исследование демонстрирует возможность реакции акторов на изменения сред, посредством изменения своих институциональных реакций (ответов). Институциональные ответы в то же время основаны на пути предшествующего развития, а перемещение на другой «путь» будет заставлять акторов нести издержки.

Таким образом, по результатам рассмотрения сути экономических взаимодействий можно попытаться, что нас интересуют возможности, которые обеспечивают институты для структурирования, организации, «наведения порядка», стимулирования и снижения неопределенности в экономической деятельности агентов. «Институты имеют значение» — с этим утверждением сложно не согласиться, и мы полагаем, что институциональная среда играет важнейшую роль в регулировании и создании не только рыночных механизмов, но и механизмов принятия решений в общественном секторе; кроме того, институты оказывают значительное влияние на индивидуальный выбор. Получается, что институты, с одной стороны, ограничивают индивидуальный выбор, с другой стороны, механизмы принятия решений отдельных индивидов в различных экономических ситуациях, как отмечают многие исследователи, становятся отправной точкой при создании институтов.

По итогам известных исследований видно, что понятие «институт» на сегодняшний день может трактоваться как в широком, так и в достаточно узком контексте. Пределы и комплексность исследований стимулируют авторов к уточнению и трансформации дефиниций. Мы не отрицаем того факта, что определение институтов порой не дает точного понимания сути данного явления и является «камнем преткновения» в многочисленных работах, посвященных возможностям институционального анализа. Однако, с нашей точки зрения, одним из наиболее значимых здесь является замечание Д. Норта относительно необходимости разведения понятий института и организации: организации являются игроками, в то время как институты – это правила игры. В определенном смысле такое понимание задает точное теоретическое направление исследовательской работы.

Суммируя определения Гамильтона, Веблена, Коммонса, Норта и других, можно заметить, что институты понимаются как комплексы неких правил, которые фиксируются в традициях, обычаях, других законах и нормах общественного или коллективного поведения, которые

⁵⁵Crouch C., Farrell H. Breaking the path of institutional development? Alternatives to the new determinism//Rationality and society. - 2004. - 16(1). - P. 5-43.

устанавливают рамки хозяйственной и социальной деятельности отдельных индивидов, согласуя таким образом отдельные индивидуальные действия с действиями коллективного характера, что является проблемой координации. Парсонс, Шмоллер, Эдквист и Джонсон понимают институты как набор моделей, предписывающих направление общественного поведения и определяющих общественные действия, а также базу для создания долгосрочных эффективных взаимоотношений между акторами, входящими в рассматриваемую группу. Отклонение индивидуального поведения от базовых моделей влечет за собой невозможность вступления в отношения или их разрыв. У Норта, Мэттьюза и Гамильтона отмечается, что институты — это уже созданные в рамках общества, «узаконенные» конструкции, которые могут существовать в формах соглашений, конвенций, формальных и неформальных правил. Эти институциональные «формы», заключенные и согласованные между индивидами, помогают группам/коллективам/обществу в достижении общих целей.

Исходя из определений, которые были рассмотрены, можно выделить следующие характеристики институтов:

1. Существующие «формы» институтов разнообразны, однако главным является их согласованность и общепризнанность членами группы/коллектива/общества.
2. Институты демонстрируют взаимосвязи между индивидуальным и коллективным действием, и в общем случае определяют возможности для кооперации и координации.
3. Институты – это комплексы, модели, то есть являются «базой», согласно которой формируются, структурируются и упорядочиваются действия индивидов.
4. Институты создают границы/рамки индивидуальных и коллективных действий.

Существуют альтернативные точки зрения на понятие «институт», признаки и характеристики институтов. Так, согласно В. Дементьеву институты: 1) описывают различные аспекты экономического поведения; 2) являются социальной структурой; 3) являются внешней регулирующей силой, ограничивающей выбор индивида и хозяйственное поведение; 4) создает определенную структуру взаимодействий; 5) являются правилом; 6) принудительная сила; и т.д. Более подробно с признаками институтов, выделенными В. Дементьевым, можно ознакомиться в Приложении В.

Опираясь на Д. Норта⁵⁶, можно сформулировать рабочее определение понятия «институт». Так, под институтами будем понимать правила игры, созданные и общепризнанные в обществе, а также механизмы принуждения к исполнению этих правил. Нортковский подход к определению и пониманию институтов подчеркивает отличие институтов от организаций, а также акцентирует внимание на механизмах инфорсменты, заложенных в действующих институтах.

⁵⁶ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер с англ./М: Начала. – 1997. - С. 17.

На рисунке 1.1 представлена попытка визуализации институционального влияния на индивидуальные и коллективные действия. Действия индивидов имеют оболочку, которая меняется в различных ситуациях, а также под влиянием индивидуальных потребностей индивида. В процессе жизнедеятельности индивиды осваивают различные формы координации. Это «обучение» позволяет сдвигать границы индивидуального действия и менять его форму. Спектр возможных коллективных действий (или форм координации) также имеет собственную форму и границы, составляя более широкие рамки направленных индивидуальных действий. В то же время коллективные действия имеют рамки, которые будут определяться имеющимися институтами. Институциональные рамки сужают спектр коллективных действий, корректируют, регулируют и направляют их.

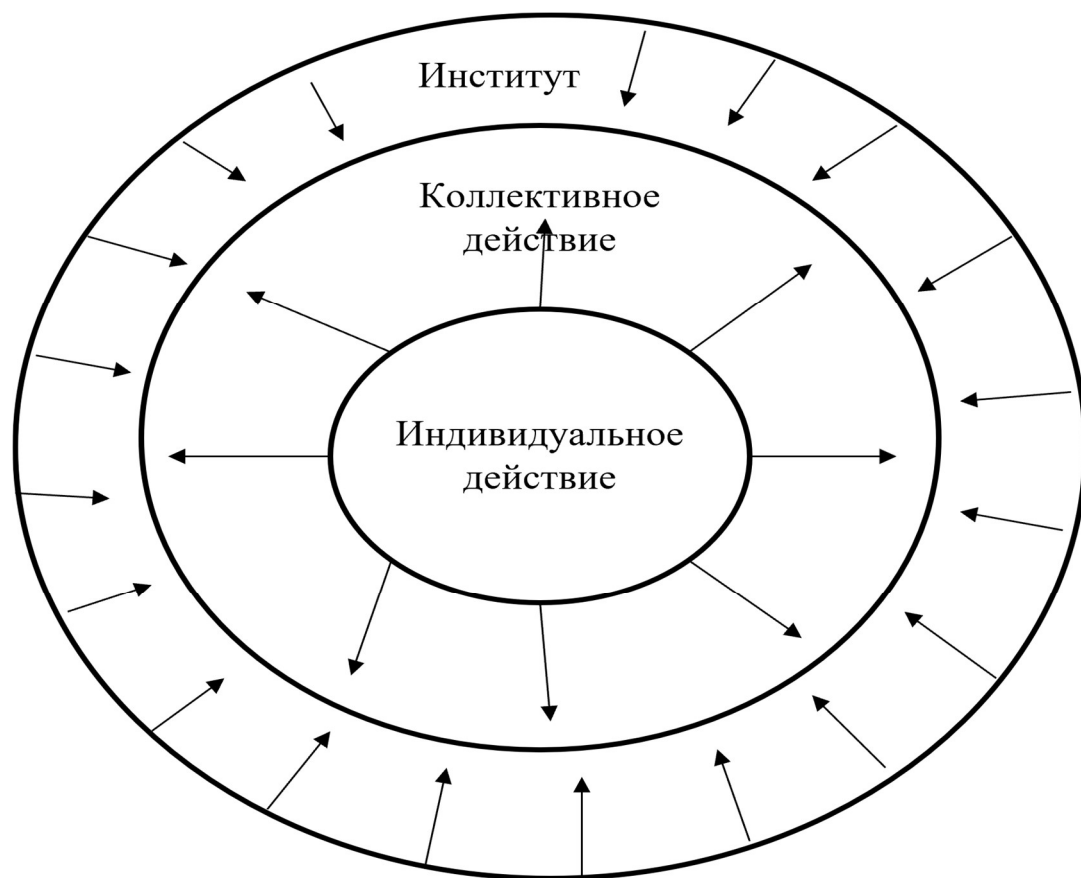


Рисунок 1.1. Авторская визуализация характеристик понятия «институт».

Институциональная среда формирует формы коллективных действий, одновременно упорядочивая индивидуальное поведение, остающееся в рамках коллективного. Таким образом, в нашем анализе индивидуальная форма действия не противопоставляется общественной – «включенное» индивидуальное поведение в формальные рамки коллективных действий анализируется как составной элемент структуры координации. Институты играют роль довлеющей силы принуждения к упорядоченной деятельности. Функцией институтов здесь становится «сдерживание» рамок и пределов координации экономических агентов, что может быть расценено как ограничение спектра возможностей индивидов для взаимодействия и осуществления направленных

действий с позиций экономической эффективности.

Экономическая эффективность в таком случае будет достигаться благодаря снижению издержек экономических агентов по прилагаемым усилиям при осуществлении координации. Характер этих издержек может быть оценен как в широком, так и в узком смысле. В широком аспекте анализа предполагается учет совокупных различного рода издержек индивида (группы индивидов, общества) относительно его индивидуального действия. Так же может анализироваться структура совокупных издержек, их уровень и соотношение. В узком контексте вычленяются издержки определенного характера.

Как в широком, так и в узком аспектах анализа функциональную пользу несет применение концепции, предписывающей ограниченную рациональность индивидуального поведения. В отличие от полной рациональности, подвергнутой всесторонней критике, концепция ограниченной рациональности, предложенная Г. Саймоном⁵⁷, предполагает, что человек стремится к максимизации индивидуального выбора, однако в силу когнитивных, ментальных, социальных и прочих ограничений не может реализовать обоснованно максимизирующее поведение. Однако концепция ограниченной рациональности не отрицает того факта, что индивиды при осуществлении выбора опираются на очевидное соотношение издержек и выгод. В нашем случае измерение экономической эффективности структурированных институтами экономических взаимодействий так же должно опираться непосредственно на соотношение «издержки – выгоды», но в более смягченном варианте по сравнению с абсолютной и бескомпромиссной оптимизацией – а именно в той трактовке, как это понимается концепцией ограниченной рациональности.

Измерение институтов должно опираться на выделенные характеристики. Это означает, что существует необходимость в определении того, каким образом могут быть измерены коллективные действия и вплетенное в них индивидуальное действие.

Характеристики институтов указывают на то, что в основе их функций лежит трансформация индивидуальных действий в коллективные, а именно механизмы координации участников экономических взаимодействий. При этом механизмы координации, как считает В. Тамбовцев⁵⁸, фактически являются механизмами регулирования процессов заключения и исполнения контрактов.

Механизмы координации определяются институциональными соглашениями. Как отмечается некоторыми исследователями, данный термин не получил однозначной дефиниции в современной литературе и имеет несколько трактовок, а именно: управление контрактными

⁵⁷Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. - № 3. - С. 16-38.

⁵⁸Тамбовцев В. Институты и механизмы координации экономической деятельности. Тезисы выступления на международной конференции «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения». М.: Государственный университет управления, 17 ноября 2009 г.

отношениями, транзакционные отношения, формы организации/управления и другие⁵⁹.

Основными формами механизмов координации считаются рынки, фирмы/иерархии и гибриды. Каждому из типов управления отношениями присущи собственные виды транзакционных издержек, сопоставляя которые становится возможным определить наиболее предпочтительного механизма.

Р. Коуз рассматривая фирму, показывает ее преимущества перед рыночным управлением в случае, когда аналогичные сделки на рынке осуществляются с более значительными издержками или вовсе не могут быть реализованы⁶⁰. О. Уильямсон указывает, что выбор между различными механизмами координации может быть также осуществлен на основе уровня специфичности активов и процедур, предполагающих дискреционные правила⁶¹.

Как замечает Шаститко А. в настоящее время «не существует однозначно определенного соотношения между институциональными соглашениями и механизмов управления транзакциями, хотя понятно, что если базовых институциональных соглашений три (фирма, гибрид, рынок), а механизмов управления транзакциями – минимум четыре (механизм цен, трехсторонний, двухсторонний и односторонний механизм управления транзакциями, или иерархия), то между ними нет тождества и использовать их как совершенные заменители нет достаточных оснований»⁶².

Некоторые исследователи отмечают следующее понимание институциональных соглашений⁶³:

- институциональные соглашения – это основные типы взаимодействий индивидов в рамках институциональных структур;

- институциональные соглашения – это договоренности между субъектами экономики, причем преимущественно по поводу определения способов кооперации и/или конкуренции между ними как основных направления взаимодействия;

- институциональные соглашения – это совокупность механизмов регулирования процессов заключения и исполнения контрактов.

Для целей данного исследования контракт обозначается как реализация институционального соглашения.

Контракты играют важную роль в оформлении взаимодействий между экономическими агентами, однако Фуруботн Э. и Рихтер Р. отмечают, что «изучение научной литературы наводит

⁵⁹ Таранова А. Л. Формы институциональных соглашений как способы организации транзакций // Экономика и управление (Минск). – 2015. – №. 4. – С. 27-30.

⁶⁰ Коуз Р. Природа фирмы: пер. с англ./Р. Коуз//Фирма, рынок и право: Сборник статей.-М: Новое издательство, 2007. – 192 с.

⁶¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ./ О. Уильямсон// СПб.: Лениздат; CEV Press. - 1996. – 702 с.

⁶² Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. - 4-е изд., перераб. и доп.- М: Экономический факультет МГУ. - ТЭИС. - 2010. – С. 486

⁶³ Гужва Е. Г., Брискер О. П., Чибинов А. М., Куцевский В. В. Институциональные соглашения как базовые механизмы координации в экономике России //Вестник гражданских инженеров. – 2019. – №. 1. – С. 210–218.

на мысль о том, что слово контракт описывает несколько расплывчатое понятие, причем не только в экономической теории, но и в юридической науке»⁶⁴.

Согласно трактовке О. Уильямсона, контракт представляет собой «соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями...»⁶⁵.

Тамбовцев В. определяет контракт следующим образом: «контракт – это соглашение, добровольно заключаемое его сторонами и координирующее их действия путем определения взаимных прав, обязательств и механизмов их соблюдения»⁶⁶.

Как уже было отмечено выше, экономические отношения, как правило, в первую очередь связывают с производственной сферой деятельности. Интересно, что О. Уильямсон, исследуя процесс производства через призму его организации, заметил, что производственный процесс представляет собой последовательную смену трансформаций и трансакций. То есть производство – это некий комплекс экономических отношений по поводу физического процесса преобразования продукта на каждой следующей стадии процесса, то есть трансформации; и изменений в структуре прав собственности при переходе от стадии к стадии – трансакции. Трансформация, по О. Уильямсону, связана непосредственно с физической трансформацией продукта и «наращиванием на каркас» конечного продукта его различных компонентов⁶⁷.

Д. Норт, в свою очередь, отмечал, что институты регулируют трансакции и трансформации. По мнению ученого, эффективность институтов может быть оценена через сопоставление издержек индивидов при осуществлении трансакции и при осуществлении трансформации, поскольку институты регулируют не только структуру прав собственности, но и оказывают влияние на технологические изменения производства, то есть трансформационный процесс⁶⁸.

Итак, рабочим определением категории «трансформация» будем считать следующее: трансформация – это преобразование продукта на каждой из стадий производственного процесса, то есть последовательное приращение и усовершенствование продукта в течение полного производственного цикла. В современных условиях производственный процесс может касаться как материальных, так и нематериальных продуктов и ресурсов.

Как уже было отмечено выше, экономические взаимодействия между индивидами институциональная теория рассматривает как изменения в структуре прав собственности, регулируемые институциональной средой и институциональными соглашениями. Теория располагает

⁶⁴ Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория.

⁶⁵ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ./ О. Уильямсон// СПб.: Лениздат; CEV Press. - 1996. - С. 688

⁶⁶ Тамбовцев В. Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории /В. Л. Тамбовцев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т.5. - №3.

⁶⁷ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ./ О. Уильямсон// СПб.: Лениздат; CEV Press. - 1996. - С. 170.

⁶⁸ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 90-94.

категорией, которая определяет изменения в структуре прав собственности в результате взаимодействий между индивидами. Этой категорией является «транзакция». Начало в исследованиях транзакций было положено в работах Дж. Коммонса. В своих работах Коммонс рассматривает институты как «коллективное действие по контролю, либерализации и расширению индивидуального действия»⁶⁹. Наименьшей единицей измерения в институциональной экономике являются действия, отношения между индивидами, речь идет о транзакциях как базовых единицах институционального анализа. Транзакции, по Коммонсу, это «отчуждение и приобретение между индивидуумами прав собственности и свободы, созданных обществом, которые поэтому должны быть оговорены сторонами до того, как труд начнет производить что-либо, или потребители смогут потребить, или товары смогут быть обменены»⁷⁰. Экономическое взаимодействие между экономическими субъектами в случае выполнения вышеперечисленных условий определяется как транзакция. Фуруботн и Рихтер отмечают, что экономические транзакции являются «специфическим видом социальных транзакций». Под «социальными» транзакциями авторы понимают социальные действия, которые необходимы для поддержания социальных ограничений, в рамках которых осуществляется экономическая деятельность⁷¹.

Шаститко А. обращает внимание на то, что транзакции — это «действия индивидов, складывающиеся на фоне социальных взаимодействий, и с этой точки зрения имеют место три контекста социальных отношений: взаимозависимость, порядок и конфликт»⁷².

Свод рассмотренных и производных от них трактовок понятия «транзакция» представлен в Приложении Г.

Рассмотрим классификацию транзакций, предложенную Коммонсом:

1. Транзакции сделки (добровольное соглашение между сторонами).
2. Транзакции управления (право принимать решение принадлежит одной стороне).
3. Транзакции рационирования (распределение правомочий, инициируемое претендентами права, но осуществляемое третьей стороной).

Шаститко А. на основе работ Бромли⁷³ подразделяет транзакции на товарные и институциональные. В случае, если индивиды производят взаимодействия (экономические обмены) в сложившейся институциональной среде, не меняя ее структуры, транзакция определяется как товарная. Если индивидами предпринимаются действия по изменению институциональной среды с целью реализации экономического обмена, такая транзакция характеризуется как институциональная.

⁶⁹ Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика. С. 648-657.

⁷⁰ Там же.

⁷¹ Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. С 57.

⁷² Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория: 3-е изд. перераб. и доп. – М: Экономический факультет МГУ. - ТЕИС. - 2002. - С 22.

⁷³ Там же, с. 237.

Ерзнкян отмечает, что необходимо различать два типа общественных взаимодействий: «транзакцию» и «интеракцию». «Единица человеческого взаимодействия – интеракция».⁷⁴ Автор считает, что для того, чтобы интеракция стала экономической, то есть взаимодействие между индивидами несло экономический характер, необходимо, чтобы экономическое взаимодействие складывалось между уже взаимодействующим индивидами в институциональных рамках как формального, так и неформального характера.

Анализируя транзакции, важно учитывать некоторые их характеристики. К таким характеристикам Милгром П. и Робертс Дж. относят:⁷⁵

- Частота повторения транзакции или продолжительность транзакции.
- Специфичность активов, необходимых для осуществления транзакции.
- Сложность и неопределенность транзакции в отношении последующих действий.
- Трудность измерения результатов транзакции.
- Взаимосвязь с другими транзакциями, совершаемыми другими людьми.

Транзакции определяются А. Грейфом как «действие, совершаемое, когда нечто (например, товар, социальная установка, эмоция, мнение или информация) переходит от одной социальной единицы к другой».⁷⁶ Социальные единицы — это индивиды, организации и другие агенты, между которыми происходит трансфер. Таким образом, автор приходит к выводу, что транзакции могут быть политическими, социальными и экономическими.

Для целей исследования целесообразно сформулировать рабочее определение понятия «транзакция», опираясь на дефиниции, предложенные Дж. Коммонсом⁷⁷ и О. Уильямсоном⁷⁸. Тогда под транзакцией мы будем понимать микроаналитическую единицу анализа, которая характеризуется процессом отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, созданных обществом, на материальные и нематериальные блага и ресурсы. С учетом того, что в процессе производства транзакция имеет место тогда, когда продукт пересекает границу смежных технологических процессов.

Опираясь на транзакционную интерпретацию обменов, можно считать, что их сутью являются возникновение отношений между экономическими акторами. В данной работе анализируются экономические отношения, которые возникают между основными акторами, участвующими в процессах производства, распределения, обмена и потребления. Мы определили, что социальные связи оказывают влияние на экономические отношения – отношения в экономике не возникают опосредованно от других видов отношений, «включенность» социальных и правовых

⁷⁴Ерзнкян Б. А. Государственная политика в свете институциональной модернизации социально – экономических отношений// Экономика и математические методы. – 2007. - №4.- Т.1. - С. 58.

⁷⁵Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: пер. с англ./ П. Милгром, Дж. Робертс-СПб.: Экономическая школа, 2001. Т.1. - С. 61-64.

⁷⁶Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли// М: Издательский дом ВШЭ. - 2013. - С. 53.

⁷⁷Commons J. R. Institutional Economics// American Economic Review, 1931. - V.21. – P. 652.

⁷⁸Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция.

отношений в экономические, создают определенные институциональные условия, влияющие на транзакционный процесс.

К примеру, Парсонс Т. понимает институциональную структуру как один из видов интеграции действий индивидов⁷⁹. Эта интеграция необходима для стабильности и возможности управления внутренними конфликтами. Возможные виды действий и отношений дифференцируются: некоторые из них принимаются обществом, другие могут быть отторгнуты или запрещены. Устойчивость системы определяется устойчивостью (то есть долговременным характером) выполнения определенного действия в определенных обстоятельствах. Кроме того, система располагает назначением индивидуальных институциональных ролей, которые предписывают индивидам определенное поведение. Каждый индивид системы может иметь некий набор таких ролей, комбинации которых варьируются в зависимости от «социальных типов» индивидов⁸⁰. К. Поланьи считает, что хозяйственная деятельность людей институционально «оформлена»: «Человеческое хозяйство укоренено в институтах, экономических и неэкономических, вплетено в них»⁸¹. Исследование институциональной составляющей хозяйственной деятельности должно начинаться с устойчивых, стабильных элементов хозяйственной деятельности, находящихся в равновесии. Эти связи (паттерны) Поланьи понимает как формы интеграции, к которым относит реципрокные отношения (обмен дарами), перераспределение, рыночные обмены.

Капелюшников Р., анализируя работы Поланьи, указывает, что в процессе «обмен дарами», в котором экономический смысл иногда сложноуловим, стороны получают неравномерные выгоды. Примером реципрокной формы отношений может выступать обязательное страхование, принудительное применение которого является «дисциплинирующим» средством, предотвращающим проблемы безбилетника и морального риска. «Дарение» или реципрокность не эквивалентно понятию «альтруизм», поскольку альтруизм предполагает безвозмездную передачу, в то время как дарение предполагает «обмен дарами»⁸². Как поясняет Барсукова С. Ю., отношения в реципрокном обмене пролонгированы, так как «ответное» дарение производится в долгосрочном периоде⁸³.

Определение акторов, отношений между ними, выявление основных транзакций, влияние институциональной среды может быть проанализировано с точки зрения институционального анализа, основы которого были заложены у О. Уильямсона⁸⁴, Э. Остром⁸⁵. В их работах были предприняты попытки разработки критериев анализа способных предоставить формализованное

⁷⁹Парсонс Т. О структуре социального действия// М: Академический Проект, 2000. - С. 146.

⁸⁰Там же, с. 147.

⁸¹Нуреев Р. М. «Великая трансформация» Карла Поланьи: Прошлое, настоящее, будущее. Под общ. ред./М.: ГУ-ВШЭ. - 2007. - С. 51.

⁸²Капелюшников Р. И. Деконструкция Поланьи: заметки на полях «Великой трансформации» // Социологический журнал, 2005. - № 3. - С. 5-36.

⁸³Барсукова С. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами //В сб.: Нуреев Р. М. (общ. ред.) «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. М.: ИД ГУ ВШЭ. – 2006. – С. 370-394.

⁸⁴Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ./ О. Уильямсон// СПб.: Лениндат; CEV Press. - 1996. - 690 с.

⁸⁵Ostrom E. Background on the institutional analysis and development framework// Policy studies journal. – 2011. - V.39. - №1. - P. 12.

структурированное описание экономических отношений.

Кроме того, сегодня существуют смежные теории, в рамках которых исследуются внутрифирменные и рыночные взаимосвязи агентов, к которым относится, к примеру теория стейкхолдерства. Основоположителем теории стейкхолдерства считается Фриман⁸⁶, по мнению которого данная теория расширяет возможности отношений между агентом и принципалом с точки зрения обязательств, которые дают друг другу стороны и того, как это отражается на третьих лицах. Согласно определению Фримана, «стейкхолдеры это группы или отдельные лица, которые могут влиять или влияют на результаты деятельности фирмы». Дональдсон Т. и Престон Л. отмечают, что теория стейкхолдерства может быть рассмотрена через призму отношений принципала и агента, а также наборов как внутрифирменных, так и внешних по отношению к фирме контрактов⁸⁷.

Ученые отмечают тот факт, что теория стейкхолдерства создает возможности для теории и моделирования контрактных отношений, пересекаясь таким образом с теорией контрактов. Результаты анализа теории стейкхолдерства и теории контрактов в той или иной степени сопоставимыми. Они могут рассматриваться как взаимодополняющие друг друга, поскольку анализ отношений производится относительно экономических акторов, основной целью которых является минимизация трансакционных издержек, что, в свою очередь, должно отразиться на повышении эффективности работы фирмы. Однако теория отношений «принципал-агент» недостаточно хорошо вписывалась в теорию стейкхолдерства с позиции определения роли принципала и агента в отношениях между организациями и стейкхолдерами. В связи с этим были предприняты новые исследования, в которых были разграничены роли групп специальных интересов и фирм. Была разработана так называемая стейкхолдерская теория агентских соглашений, в которой менеджеры компаний рассматривались в качестве агентов, а стейкхолдеры – как принципалы. Дифференциация стейкхолдеров изучалась в работах Дональдсона Т. и Престона Л.⁸⁸, Митчелла Р. и соавторов⁸⁹, Quezada R.⁹⁰.

Опираясь на вышеизложенное, можно сделать следующие выводы. Новая институциональная экономическая теория позволяет учесть включенность индивидов в различные типы взаимодействий. В рамках экономической науки исследуются процессы обменов, ценность которых определяется совокупностью прав собственности на благо. Институты регулируют, контролируют и организуют экономические взаимодействия. Институциональная среда и

⁸⁶Freeman R. E. The politics of stakeholder theory: some future directions// Business Ethics Quarterly 4:4. - 1994. - P. 9-10.

⁸⁷Donaldson T., Preston L. E. The stakeholder Theory of the Corporation; Concepts, Evidence, and Implications// Academy of Management Review. - 1995. - Vol. 20. - №1. - P. 79.

⁸⁸Ibid, p. 78.

⁸⁹Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle Of Who And What Really Counts// Academy of Management Review. - 1997. - Vol. 22. - № 4. - P. 855.

⁹⁰Quezada R. G. Pluralist University Government. An Analysis Proposal Based on Stakeholder Theory// Universities and Knowledge Society Journal. - Universitat Oberta Catalunya. - Barcelona. - 2012. - P. 298.

институциональные соглашения создают предпосылки для координации действий индивидов, то есть для возможности осуществления трансакций и трансформаций. Процесс передачи прав собственности одного экономического агента другому понимается как «трансакция». В то время как физическое приращение продукта на каждой стадии производственного процесса – трансформация. Производственный процесс в целом (в том числе экономические взаимодействия, которые возникают при производстве благ) представляет собой последовательную смену трансакций и трансформаций. Таким образом, оценка экономических взаимодействий напрямую связана с измерением институтов, а также возможностями моделирования производственного процесса.

1.2. Проблемы измерения экономических институтов

В первую очередь нужно отметить, что описание институтов должно, на наш взгляд, отвечать таким задачам анализа, как определение частей института или его компонентов, определение взаимосвязей между компонентами, а также возможности качественной интерпретации института и результатов его воздействия на экономические отношения в целом. Тогда под описанием институтов можно понимать формализованные способы определения общих параметров и характеристик институтов, определение степени и механизмов влияния институтов на экономические взаимодействия. Под измерением институтов можно понимать 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. Как будет показано ниже методы измерения институтов могут быть прямыми или косвенными. Под оценкой институтов может пониматься получение количественных показателей, отражающих институциональное влияние на экономические взаимодействия на основе измерения отдельных компонентов институтов, а также определение степени взаимосвязи и взаимозависимости этих элементов.

В современной теории институционального анализа существует проблема, связанная с измерением результатов действий институтов. Для данного исследования имеет смысл подробный анализ существующих подходов и методов, направленных на решение искомой проблемы.

Формы описания институтов исследует Тамбовцев В. и предлагает способ, который предполагает стандартизованную логическую структуру описания норм, включающую следующие элементы: содержание нормы (A); условия приложения нормы (Cn); субъект нормы (St); характер (M); перечень санкций (P); гарант нормы (G)⁹¹.

«Набор вышеуказанных элементов считается институтом $(A, Cn, St, M, P, G) = dfI$, когда любой индивид, являющийся субъектом нормы $(x \in St)$, в любой момент времени $(\square t)$, оказавшись в

⁹¹Тамбовцев В. Л. О разнообразии форм описания институтов //Общественные науки и современность. – 2004. – №. 2. – С. 108.

условиях приложения нормы $C_n(x,t)$), выполняет предписываемые ею действия ($M(A(x,t))$), значит $C_n(x,t) \square M(A(x,t))$, либо, если он находится в ситуации приложения нормы и не выполняет предписанных действий, то $(C_n(x,t) \& M(A(x,t)))$, тогда гарант нормы через какое-то время ($t+\Delta t$, $\Delta t \geq 0$) применяет к индивиду санкции $G(P(x,t+\Delta t))$, то есть $C_n(x,t,0 \& M(A(x,t))) \square G(P(x,t+\Delta t))$. Необходимо отметить, что такой алгоритм описывает ситуацию для отдельного индивида, в то время как большинство правил регулируют взаимодействия индивидов. Следовательно, описания институтов должны «представлять собой согласованную совокупность частичных алгоритмов действий для каждого из индивидов, находящихся в регламентируемой ситуации»⁹².

В научной литературе можно встретить множество подходов к исследованию влияния институтов и институциональных изменений на взаимодействие экономических субъектов, которые, по сути, сводятся к двум. Подход Д. Норта, рассматривает институты как «правила игры», регулирующие поведение индивидов в определенных социальных, экономических, правовых и многих других контекстах, – то есть институты задаются «извне» и по своей природе являются экзогенными для моделируемой ситуации. Другого взгляда придерживаются такие ученые, как А. Шоттер⁹³, А. Грейф⁹⁴, М. Аоки⁹⁵ и некоторые другие: они рассматривают институты как эндогенные структуры. Говоря кратко, в этом подходе институты понимаются как равновесные состояния.

Таким образом, имеется два диаметрально противоположных взгляда на природу институтов и механизмы их влияния на индивидуальное поведение. Исходя из позиции, которую занимает ученый по отношению к природе институтов, им выбираются различные способы описания институтов и измерения институциональных характеристик.

Мы придерживаемся той позиции, что методы измерения институтов могут быть подразделены на прямые и косвенные. К прямым методам измерения можно отнести методы, которые позволяют измерять рассмотренные выше характеристики институтов. К косвенным методам мы относим методы, не позволяющие напрямую измерять отдельные институты и их характеристики; применение таких методов основано на измерении косвенных эффектов в результате воздействия институтов на экономические отношения и агентов. Можно предположить, что исследователи, разделяющие позицию относительно природы возникновения институтов, как равновесных состояний, придерживаются методов косвенного анализа; в то время как измерение прямыми методами становится более предпочтительным для исследователей, занимающих позицию Норта.

Рассмотрим методы косвенного анализа.

⁹²Тамбовцев В. Л. О разнообразии форм описания институтов. С. 109

⁹³Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions//Cambridge Books. - 1981.

⁹⁴Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли.

⁹⁵Aoki M. Mechanisms of endogenous institutional change //Discussion Papers. – 2006. – № 05-013. – P. 01-40.

Методы микроэкономического неоклассического анализа институтов включают неоклассический инструментарий: кривые безразличия и бюджетные линии, производственные функции и функции издержек. Институциональные изменения в таких моделях экзогенны, а неоклассический инструментарий позволяет наглядно представить изменения в количественных характеристиках модели и сделать выводы относительно эффективности/неэффективности институциональных изменений. Определение эффективности здесь строится преимущественно на измерении выгод и издержек.

Например, Бромли Д. замечает, что «колебания издержек и выгод определяют господствующую институциональную структуру»⁹⁶. В своей работе Бромли использует инструменты неоклассической теории, к примеру, анализируя ситуации⁹⁷:

- потребление товара снизилось в результате повышения его цены (как результат сдвиг бюджетной линии, переход на более низкую кривую безразличия, и, как следствие, новая точка равновесия);

- потребление товара снизилось в результате коллективного решения, которое привело к запрету на потребление данного товара выше допустимых норм.

С помощью бюджетных линий исследователь демонстрирует, что в обоих случаях результатом становится снижение потребления данного товара. Так автор показывает, что принятие коллективных решение оказывает такой же эффект на индивидуальное потребление индивидов, как и рыночный механизм.

Теоретико-игровые модели анализа институтов.

Применение данного инструментария, по мнению многих исследователей, оправдано в рамках концепции «институты как равновесия».

В первую очередь, на наш взгляд, речь идет о пионерных работах в области теории экономических механизмов, авторами которых стали Гурвиц Л.⁹⁸, Маскин Э.^{99 100}. Они базируются на игровых моделях и внесли большой вклад не только в экономическую науку в целом, но и в институциональную теорию в частности. Теория экономических механизмов дает «структуру» для анализа различных институтов, или «механизмов аллокации», учитывая проблемы создания стимулов и частной информации¹⁰¹. Основы теории экономических механизмов были заложены Л. Гурвицем, который определял экономические механизмы как системы коммуникации, в которых участники создают сигналы друг другу и центральному актору. Теория экономических

⁹⁶Bromley D.W. Economic interests and institutions: the conceptual foundations of public policy// New York: Basil Blackwell. -1989. - P.78.

⁹⁷Ibid, p. 75-77.

⁹⁸Hurwicz L. On informationally decentralized systems, in Radner and McGuire Decision and Organization. North-Holland, Amsterdam. - 1972.- pp. 297-336

⁹⁹askin E Nash equilibrium and welfare optimality. Paper presented at the summer workshop of the Econometric Society in Paris, June 1977. Published 1999 in the Review of Economic Studies. - 66. - p. 23-38

¹⁰⁰Maskin E, Sjostrom T. Implementation theory in Arrow K., Sen A. Suzumura Handbook of Social Choice and Welfare. Elsevier Science. Amsterdam. Vol. 1.

¹⁰¹The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2007/advanced-information/>. (дата обращения 17.09.2018)

механизмов стала возможной для применения благодаря введенному Гурвицем понятию «совместимости по стимулам». Механизм удовлетворяет условию совместимости по стимулам, если для каждого игрока является доминирующей стратегией сообщать свои истинные предпочтения (to report private information truthfully)¹⁰². Прямой (direct) экономический механизм предполагает, что агент типа t раскрывает свой тип, посылая сообщение $m(t)$. Агент может отправлять сообщение с ложной информацией о своем типе $m(t')$, где $t \neq t'$, однако в случае прямого экономического механизма агент предпочтет истинную информацию ложной. В играх необходимо создать такой экономический механизм, который позволит удовлетворять условиям совместимости стимулов агентов и позволит достигнуть равновесия Нэша.

На основе этих выводов Э. Маскин развивает идею об имплементации, согласно которой необходимо создать экономический механизм, в котором все равновесия по Нэшу будут Парето-оптимальны. Это условие называется монотонностью Маскина¹⁰³. Результаты исследований Маскина, в частности, применяют в теории общественного выбора, для определения стратегий и механизмов, предписываемых общественным правилом для настоящих предпочтений, для любых возможных предпочтений и во всех равновесиях¹⁰⁴.

Применением результатов, полученных в области экономических механизмов на основе игровых моделей, занимался Р. Майерсон^{105 106 107}. Майерсон доказывает, что если участники аукционов «симметричны» и если продавец устанавливает допустимую минимальную цену (цену ниже которой товар не будет продан), тогда все известные виды аукционов будут оптимальны.

Более поздние работы Гурвица посвящены институтам. Измалков С., Сонин К. и Юдкевич М. замечают, что позиция Гурвица относительно институтов заключалась в следующем: «множественность равновесий в модельной игре соответствует множественности параметров институтов, которые могут формироваться в обществе для решения тех или иных проблем»¹⁰⁸.

Эти идеи развиваются в работах Аоки М., который склоняется к тому, что игровые модели создают возможности для представления институтов как равновесий¹⁰⁹. Ученый отмечает, что в повседневной жизни институты «молчаливы», они устойчивы и подкрепляют социальные взаимодействия, дают агентам общие знания о том, как следует или не следует поступать. Эти знания передаются вербальным и невербальным способами и закрепляют поведенческие установки присущие агентам и согласующиеся с повторяющимся выбором агентов¹¹⁰. Описания институтов и

¹⁰²Ibid.

¹⁰³Ibid.

¹⁰⁴Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) //Вопросы экономики. – 2008. – №. 1. – С. 17-18.

¹⁰⁵The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2007/advanced-information/>. (дата обращения 17.09.2018)

¹⁰⁶Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.). С. 4-26.

¹⁰⁷Веретенникова А. Ю., Омонов Ж. К. Концепция институционального механизма в экономической теории //Журнал экономической теории. – 2017. – №. 2. – С. 156-162.

¹⁰⁸Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.). С. 24.

¹⁰⁹Aoki M. Mechanisms of endogenous institutional change. P. 5- 6.

¹¹⁰Ibid, p.9.

институциональных изменений, с точки зрения Аоки, не могут быть унифицированы, то есть специфика сферы хозяйственной деятельности агентов накладывает отпечаток на типы игроков и осуществление им выбора относительно обменов¹¹¹. К сферам обменов ученый относил следующие сферы: экономических обменов; организационных обменов; политических обменов; социальных обменов.

Комплементарность институтов Аоки М. интерпретирует через призму «связанных» игр (linked games). «Связанные» игры, по Аоки¹¹², — это игры, в которых один или несколько игроков координирует свои стратегии между двумя и более сферами обменов, с целью получения выигрыша большего, чем выигрыш от игры в одной сфере. Институциональная комплементарность тогда понимается как единое равновесие (равновесный институт) в «связанных» играх¹¹³. По Аоки, улучшение по Парето в случае с комплементарными институтами не всегда необходимо, так как они могут быть субоптимальны по Парето. Комплементарность институтов также рассматривалась в работах Бойера Р., который утверждает, что комплементарность — это влияние одного института на другой: например, согласованность экономической системы достигается благодаря институциональным иерархиям¹¹⁴. В отличие от Аоки, Бойер считает, что комплементарность требует сочетания двух Парето – эффективных институтов. Кроме того, институциональная комплементарность рассматривалась в работах Эмэбл Б.¹¹⁵, Платто Дж. и Секи И.¹¹⁶, Милгрона П. и Робертса Дж.¹¹⁷, и других.

Грейф А. также придерживается мнения, что теория игр «является аналитическим инструментом, полезным в ситуациях, когда преобладают институционализированные правила, поскольку они отвечают теоретико-игровой посылке общеизвестности»¹¹⁸. Социальные правила, нормы, убеждения и поведения агентов, по Грейфу, образуют равновесную систему, а теория игр позволяет учитывать взаимодействия этих элементов, ограничивая при этом допустимое множество институтов.

Некоторые современные исследователи признают применение теории игр для целей институционального анализа возможным. Например, в исследовании Обыденова А. утверждается, что игровые модели помогают исследовать свойства институтов, а именно разграничить распределительные и координационные аспекты функционирования институтов и, кроме того,

¹¹¹Ibid, p.12-15.

¹¹²Ibid, p. 16.

¹¹³Ibid, p.18-19.

¹¹⁴Boyer R. Coherence, diversity, and the evolution of capitalisms. The institutional complementarity hypothesis// Evolutionary and Institutional Economics Review. - 2005. - 2 (1). - P. 45.

¹¹⁵Amable B. Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production.// Review of International Political Economy.- 2000. - №7. - P. 645–687.

¹¹⁶Platteau J., Seki E. Community arrangements to overcome market failures: pooling groups in Japanese fisheries //Communities and markets in economic development. – 2001. – P. 343-403.

¹¹⁷Milgrom P., Roberts J. Rationalizability, learning, and equilibrium in games with strategic complementarities //Econometrica: Journal of the Econometric Society. – 1990. – P. 1255-1277.

¹¹⁸Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. С. 130.

объединить правила, которые производят одинаковые действия в классы¹¹⁹.

Норт Д. критикует такой подход к исследованию институтов и институциональных изменений. По его мнению, теория игр может применяться в случае, когда взаимодействие между индивидами имеет долгосрочный характер, когда они имеют информацию друг о друге и, наконец, в случае если группа индивидов невелика – как правило, речь в таком случае идет о персонифицированном обмене. Проблема координации для неперсонифицированных обменов, анализируемая посредством применения игровых моделей, будет несостоятельна в вышеупомянутых условиях. Кроме того, модели теории игр не включают некоторые аспекты человеческого поведения, непосредственно влияющие на результат их выигрышей, а также принятия решений относительно выбора стратегии поведения. Норт пишет: «Существует огромная пропасть между сравнительно ясными, точными и простыми решениями теории игр и тем сложным неточным способом, которым наощупь двигаются индивиды, чтобы установить взаимодействие с другими людьми»¹²⁰.

Ходжсон Дж. также ставит под сомнение применение аппарата теории игр к анализу институтов по следующим причинам¹²¹:

1) Не учитывается неопределенность среды и степень неведения индивидов, так как разработка стратегии индивидом предполагает знание о выигрышах, которые он получит, принимая те или иные действия.

2) Не уделяется внимание факторам, влияющим на поведение индивидов, поскольку теория игр предполагает экзогенный характер заданных интересов и целей индивида. К факторам автор относит функции привычек, рутин и институтов, которые оказывают влияние на формирование целей и среды, в которой эти цели должны быть реализованы. Таким образом, теория игр близка к применению постулатов методологического индивидуализма.

3) Не обсуждаются внутренние убеждения индивидов, которые могут формироваться, например, под давлением санкций, штрафов и другого рода наказаний и ограничений. Цели и варианты поведения индивидов формируются культурой и средой, тем самым формируя внутренний мир индивидов и как следствие создавая нормы поведения в обществе.

Индикативные методы измерения институтов и их эффективности.

Такие методы сосредоточены в большинстве своем на исследовании и анализе различных индикаторов. К таким как правило к ним относятся индексы и индикаторы макроуровня (например, индекс восприятия коррупции). В таблице Приложения Д представлены некоторые наиболее популярные индексы измерения институтов на макроуровне. На основе таких индексов, например, специализированными организациями составляются рейтинги стран по уровням

¹¹⁹Обыденов А. Ю. Математическая формализация институтов // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2018. – №. 4 (107). – С.54-57.

¹²⁰Норт Д.. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 32.

¹²¹Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. С. 207-208.

институционального развития.

Рассмотрим более подробно одну из методик не представленную в таблице, позволяющую оценить эффективность государственных институтов управления. Метод был разработан Всемирным Банком – Индикаторы качества государственного управления (Worldwide Governance Indicators). Автором разработанной методики, которая совершенствуется на протяжении нескольких лет, является Кауфманн Д. и соавторы^{122 123}. Согласно методике, страны ранжируются по следующим аспектам (кластерам) управления¹²⁴:

- Право голоса и подотчетность (voice and accountability) – измерение восприятия возможности участия местных жителей в выборе органов власти, свобода высказываний в СМИ и свобода некоммерческих организаций;
- Политическая стабильность и отсутствие насилия/ терроризма – измерение восприятия вероятности того, что правительство будет дестабилизировано или свергнуто неконституционным, насильственным способом, включая политическое насилие и терроризм;
- Эффективность управления – измерения качества общественных и государственных услуг и степени их зависимости от политических решений (давления), качества формулирования и внедрения государственной политики, а также обеспеченность государственного бюджета на выполнения этой политики;
- Качество регулирования – измерение восприятия государственных возможностей по реализации политики, в том числе относительно регулирования развития частного сектора;
- Верховенство закона – измерение восприятия степени доверия, соблюдения общественных правил: исполнение контрактов, вероятность совершения преступления, насилие, работа судов и полиции;
- Предотвращение коррупции – измерение восприятия о том, как общественная власть влияет на частную выгоду (влияние элит и частных интересов на государственные органы власти).

Вокруг методики Кауфманна идут всевозможные дискуссии. Так, данная методика подверглась всесторонней критике, например Томасом М.¹²⁵. По мнению оппонента, измерение «восприятия» само по себе достаточно интересно, но есть существенные различия в измерении какого-либо процесса или явления и в измерении его восприятия: «Например, можно показать, что восприятие риска криминализации существенно отличается от фактического уровня преступности»¹²⁶. Кроме того, измерение восприятия технически реализуемо только на основе

¹²²Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. The Worldwide Governance Indicators. Methodology and Analytical Issues// World bank. - Policy Research Working paper. - 2010. - № 5430.

¹²³Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. Governance matters //The World Bank. – 1999. – 63 p.

¹²⁴Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. The Worldwide Governance Indicators. Methodology and Analytical Issues.

¹²⁵Thomas M. A. What do the worldwide governance indicators measure? //The European Journal of Development Research. – 2010. – Т. 22. – №. 1. – P. 31-54.

¹²⁶Ibid, p.36.

экспертных мнений, которые, как правило, являются весьма субъективными. Баранов А. и соавторы считают, что «опрашиваемые эксперты охотно ставят высокие оценки институтам в экономически благополучных странах и без особых сомнений признают неэффективными институты стран, неспособных преодолеть бедность, стагнацию...» – это, другими словами, в этом случае можно ожидать «зашумленности» результатов.¹²⁷ Другим аспектом, подвергнутым критике, является вопрос, связанный с определением кластеров и их составляющих. Томас М. считает, что такие определения кластеров, как «верховенство закона», «право голоса и подотчётность» понимаются в научной литературе несколько иным образом, чем было предложено в данном подходе, являясь, таким образом, по сути изобретением Кауфманна и соавторов. Также вызывают сомнения вопросы, связанные с агрегированными показателями, включенными в кластеры. Автор отмечает, что отсутствие понимания сущности процессов приводит к тому, что «коррелированность между индикаторами управления настолько высока», что вызывает вопросы со стороны научного сообщества о том, «в действительности ли индикаторы демонстрируют различные конструкции»¹²⁸.

В связи с неоднозначностью рассмотренного подхода предпринимаются различные попытки разработки индексов, которые бы наиболее полно и однозначно отражали институциональную составляющую общества.

Многоплановость зарубежных исследований институциональных измерений на макроуровне обобщена в работах Арон Дж.¹²⁹ и Джиттинг Дж.¹³⁰

Арон Дж. классифицировала компоненты индикаторов институциональных измерений следующим образом: качество формальных институтов; измерение социального капитала, включая этнические, культурные, исторические и религиозные контексты (измерение социального капитала, по мнению, автора позволяет дать оценку влияния неформальных институтов); характеристика политических институтов, включая конституционные права, описания политических режимов; измерение политической стабильности, куда относят бунты, забастовки, гражданские войны, изменения политических режимов, изменения в исполнительной власти¹³¹. Переработанная и дополненная информация об индексах измерения институтов на основе статьи Арон Дж. представлена в Приложении Е.

Отечественные ученые не остаются в стороне от этих тенденций и изучают возможности измерения институтов формальным образом с целью анализа эффективности и результативности институциональной среды и, как следствие, с целью оценки благоприятности экономического

¹²⁷Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Сюняев Г. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // Вопросы экономики. – 2015. – № 2. – С. 73.

¹²⁸Thomas M. A. What do the worldwide governance indicators measure? P. 41-46.

¹²⁹Aron J. Growth and institutions: a review of the evidence //The World Bank Research Observer. – 2000. – Т. 15. – №. 1. – P. 99-135.

¹³⁰Jütting J. Institutions and development: a critical review. – OECD Publishing, 2003. – Т. 11. – 47 p.

¹³¹Aron J. Growth and institutions: a review of the evidence //The World Bank Research Observer. – 2000. – Т. 15. – №. 1. – P. 99-135.

климата для функционирования экономических агентов. Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлиц М., Сюняев Г.¹³² полагают, что измерение экономической эффективности институтов создает экономическим агентам возможности для принятия экономически обоснованных решений (в том числе политических). В своем исследовании авторы предпринимают попытку усовершенствования методики оценки региональных институтов на основе методики проекта BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) Европейского Банка Реконструкции и Развития. Методика проекта BEEPS заключается в оценке сферы ведения бизнеса. Исследования проводятся посредством личных опросов респондентов – представителей бизнес-сообществ. Стандартный подход к определению качества бизнес-среды по методике проекта BEEPS включает данные: о характеристиках фирмы, половой принадлежности работников, финансовой доступности, годовых продажах, средних издержках на выпуск/на работника, рабочей силе, взятках, лицензировании, инфраструктуре, торговле, преступности, конкуренции, производственных мощностях, земле, налогообложении, отношениях «бизнес – государство», инновациях и технологиях, показателях выпуска¹³³. Как считают авторы, к институтам, которые таким образом могут быть оценены, относятся: административные барьеры, верховенство закона, безопасность ведения бизнеса, доступ к инфраструктуре. Авторами выделяются два типа институтов: институты-правила и институты-услуги – каждый из типов, в свою очередь, рассчитывается по нескольким индексам. Описание индексов и соответствующих им индикаторов представлены в таблице Приложения Ж.

Балацкий Е. и Екимова Н.¹³⁴ разработали индекс оценки эффективности институтов – базовый индекс институционального развития (БИИР). По мнению авторов, разработанный индекс (в отличие от международных индексов, ранее рассмотренных в таблице) позволяет более точно определить место РФ в рейтинге стран по уровню институционального развития. Логическая схема построения индекса строится из трех типов институтов: индекса политических институтов, индекса экономических институтов, индекса эффективности социальных институтов.

Рассмотренные индикативные методы измерения институтов и их эффективности имеют ряд недостатков. Дж. Джиттинг считает, что к таким недостаткам относятся¹³⁵:

✓ Отсутствие единообразия в подходах к тому, какие параметры/характеристики институтов необходимо измерять и, следовательно, включать в модель, а какие параметры/характеристики могут быть нивелированы. Эффективные институты обеспечивают защиту прав собственности, снижение риска экспроприации, эффективность судебной системы, политическую

¹³²Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлиц М., Сюняев Г. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ. С. 69-103.

¹³³European Bank for Reconstruction and development: [сайт] URL: <https://ebrd-beeps.com/methodology/> (дата обращения 04.04.2019)

¹³⁴Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Эффективность институционального развития России: альтернативная оценка// Terra Economicus.- 2015.- Том 13.- №4. - С. 31 – 51.

¹³⁵Jütting J. Institutions and development: a critical review. P.18.

стабильность и многое другое. Учет всех аспектов функционирования институтов может стать непосильной задачей для исследователя, в связи с чем ученые прибегают к агрегированию показателей. Агрегирование, в свою очередь, как правило, сводится к изучению влияния различных укрупненных характеристик на изменение доходов экономических агентов, что нивелирует все возможные положительные и отрицательные эффекты институтов на экономические, социальные и политические аспекты жизнедеятельности экономических агентов.

✓ Оценка «качества» институтов осуществляется исходя из простой логики: эффективные институты обеспечивают политическую и экономическую стабильность государства. Констатация очевидного факта не дает возможностей для понимания природы институтов и институциональных соглашений, а также определение набора их характеристик, создающих основу политической (и других видов) стабильности.

✓ Измерение институтов зачастую основывается на «восприятии» и экспертных оценках иностранных агентов. С одной стороны, для развитых стран это может служить мотивацией к дальнейшему развитию своих институтов. С другой – для развивающихся стран «восприятие» характеризует лишь качество формальных институтов. Очевидно, что качество формальных институтов развивающихся стран с точки зрения иностранных экспертов может быть определено как низкое. Вопрос, связанный с оценкой качества неформальных институтов при использовании такого подхода, остается открытым.

Арон Дж. также отмечает, что необходимо различать описания институтов и измерение институтов. Под описанием институтов понимается описание различных характеристик институтов (например, наличие или отсутствие конституционных прав собственности). Под измерением формальных и неформальных институтов – эффективность существующих (и внедренных) правил и норм. Например, измерение качества формальных институтов может иметь вид субъективного ранжирования прав собственности с точки зрения их эффективности, наличия бюрократических барьеров и других связанных характеристик. Считается, что такие характеристики позволяют провести измерение институтов, но по своей сути они являются прокси-переменными и отражают транзакционные и трансформационные издержки производства, которые влияют на объем и эффективность инвестиций и, как следствие, на экономический рост¹³⁶.

В целом, на наш взгляд, косвенные методы анализа институтов в большинстве своем рассматривают и моделируют институты, упуская внутренние причины и ориентируясь на внешние проявления институциональной среды, а именно на влияние, которое она, как предполагается, оказывает на агентов.

Рассмотрим основные проблемы, возникающие при применении методов косвенного анализа институтов.

¹³⁶Aron J. Growth and institutions: a review of the evidence. P. 105-106.

Применение индикативных методов измерения институтов может вызывать следующие проблемы методологического характера:

1. Невозможность определения эффективности отдельных институтов. Метод не позволяет измерить качество отдельного института, а только лишь совокупности институтов определенного вида (например, политические институты, институты социального капитала). Группы институтов определяются исходя из сферы обменов, на которую направлено действие институтов.

2. Измерение отдельных видов институтов может дать неоднозначный результат вследствие того, что эффекты различных групп институтов могут накладываться друг на друга (например, в результате комплементарности). Мультипликативные эффекты взаимосвязей между институтами и их группами не учитываются данным методом.

3. Предшествующий путь развития может снижать или (многократно) увеличивать институциональные эффекты, что также не учитывается в данном методе измерения.

Данные методы «интуитивно» связывают реальные экономические показатели с теми эффектами, которые, по мнению исследователя, создаются институтами. В случае отсутствия формальных моделей и детально проработанных причинно-следственных связей такие методы могут давать неоднозначные результаты оценки институтов и институциональных измерений.

При применении теоретико-игровых методов в первую очередь ставятся задачи объяснения возникновения/существования институтов, а также их устойчивости, которая определяется повторяющимся выбором экономическими агентами определенного вида действий в определенных ситуациях. Количественное измерение институтов в теоретико-игровых моделях сводится к соизмерению выгод и издержек агентов в результате применения определенного института.

Таким образом, применение теории игр к измерению институтов имеет следующие проблемы и недостатки:

1. Предполагается, что агенты имеют ограниченный набор действий. Более того, агенты осведомлены о наличии возможного набора действий у другого игрока. Издержки и выигрыши агентов заданы в модели экзогенно.

2. Множественность равновесий в многопериодных (бесконечных) играх с множеством игроков не может в полной мере служить для предсказаний реальных ситуаций.

3. В чистых и смешанных стратегиях игроков не могут быть учтены все институциональные характеристики, влияющие на поведение игроков.

4. Принятие решения относительно того или иного действия и его реализация на практике могут составлять сложный динамический процесс.

5. Ограниченность «качественного» и «количественного» объяснения и измерения институтов.

Теперь обсудим сущность и возможности методов прямого анализа институтов. Так как в данном случае речь идет о непосредственной оценке и измерении действий институтов, то следует обратиться к исследованию выгод и издержек таких действий. В связи с этим считаем необходимым подробно остановиться на трансакционных издержках как экономической категории, производной от категории «трансакция».

Собственно теория трансакционных издержек, как известно, берет свое начало в работах Коуза Р. Задача, которую ставил в своем исследовании Коуз¹³⁷, заключалась в том, чтобы определить причины возникновения фирмы. По мнению автора, в основе внутрифирменных отношений лежит идея о снижении тех или иных затрат. Будь то затраты на ведение переговоров, заключение контрактов или какие-либо еще. Таким образом, фирма формируется с целью снижения неопределенности. По Коузу, трансакционные издержки — это издержки использования рыночного механизма. Он определяет трансакционные издержки как «издержки, сопряженные с выяснением того, каково соответствие цены и неизбежные на рынке издержки проведения переговоров и заключения контрактов на каждую трансакцию обмена». Работы Коуза имели большой отклик в связи с тем, что автор уделил много внимания эффективному распределению ресурсов и вопросам собственности. Чтобы осуществить рыночную трансакцию, с позиции Коуза, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются. Коузом была сформулирована гипотеза, впоследствии названная Дж. Стиглером как «теорема Коуза», ставящая вопрос о возможности (невозможности) организации рыночных отношений внутри корпораций.

Принципиальные различия в интерпретации трансакционных издержек между неоклассической и новой институциональной экономическими теориями согласно Аллену Д. представлены в Приложении И.

Эрроу К., рассматривая рынок как систему, дает следующее определение: «трансакционные издержки — это издержки эксплуатации экономической системы»¹³⁸. Это более глубокое понимание трансакционных издержек. Их можно определить как затраты функционирования рыночного механизма. Трансакционные издержки являются элементом издержек производства наряду с трансформационными издержками. Разделение на два типа издержек проводится в соответствии с характеристиками благ - физическими и правовыми. Двум типам характеристик благ соответствуют две функции - трансформационная и трансакционная. Трансформационная функция направлена на изменение физических свойств блага. Трансакционная функция направлена на изменение характеристик блага, относящихся к правам собственности.

¹³⁷Коуз Р. Природа фирмы: пер. с англ./Р. Коуз//Фирма, рынок и право: Сборник статей.-М: Новое издательство, 2007. - С. 36-58.

¹³⁸Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов/ К. Эрроу // THESIS. - 1993. - Т. 1. - Вып. 2. - С. 53 - 68.

Норт Д. отмечает, что институты структурируют обмен, определяя таким образом издержки трансакций и трансформации. Сложность обменов определяется уровнем контрактов, которые необходимы для регулирования обменного процесса в экономиках с различной степенью специализации. А степень специализации в свою очередь определяется величиной трансакционных издержек и уровнем неопределенности среды. Так, чем выше издержки трансакций и уровень неопределенности, тем выше роль «надежных» институтов, обеспечивающих сложные контрактные отношения.

С точки зрения Норта, причиной возникновения трансакционных издержек является асимметричность информации. Вследствие этого проявляется несовершенство рынков, что выражается в случаях обмана при обходе рыночных правил, заложенных в институциональной матрице и генерируемых институтами. На структуру и величину трансакционных издержек, по Норту, влияют следующие факторы:¹³⁹

- Издержки измерения. В данном случае речь идет о количественном измерении характеристик благ (размер, вес, количество и прочее), а также об оценке отдельных параметров обмениваемых прав собственности. Издержки измерения, как отмечает автор, могут быть очень высокими, поскольку права собственности могут иметь размытые границы и не иметь четкой спецификации.

- Размеры рынка, который определяется степенью персонифицированности/обезличенности обменов. Персонифицированные обмены основаны на доверии, дружбе и лояльности. Кроме того, они характеризуются постоянством заключаемых соглашений, так как участники сделки не нуждаются в использовании санкций, принуждения и спецификации прав собственности по отношению к своим партнерам. В неперсонифицированных (обезличенных) сделках необходима более четкая спецификация обмениваемых прав собственности.

- Принуждение возникает как механизм компенсации пострадавшей стороне вследствие недобросовестных действий (таких, как оппортунистическое поведение, мошенничество, уклонение) со стороны партнера. Эффективная работа данного механизма также требует дополнительных издержек со стороны экономических агентов.

Последний фактор определяется автором как идеологические установки и представления индивидов, и также оказывает значительное влияние на возникновение и величину издержек трансакций.

Итак, наличие неопределенности и асимметрии информации в экономике является причиной возникновения у экономических агентов специфического вида издержек. Как пишет Норт Д.: «Даже если бы все индивиды, участвующие в обмене, имели одинаковую функцию цели, то

¹³⁹North D. Institutions, Ideology, and Economic Performance//CATO Journal. – 1992. - Vol.11. - №3. - P.477- 479.

все равно возникли бы трансакционные издержки, связанные с получением необходимой информации о степени проявления свойств каждой дополнительной единицы обмена, нахождения покупателей (продавцов) и т.д. Но на деле имеет место асимметрия информации, которой располагают игроки. В сочетании с поведенческой функцией игроков, определяющей их участие в обмене, это имеет радикальное значение для экономической теории и изучения институтов».¹⁴⁰ Норт отмечает, что производственные издержки делятся на трансформационные и трансакционные издержки.¹⁴¹ По его мнению, все издержки производства в неоклассическом анализе сводились к трансформационным издержкам, а условия максимизации прибыли – к задаче минимизации этого вида издержек.

Опираясь на исследования Уильямсона О., можно сделать вывод, что трансформационные издержки — это издержки, связанные с физической трансформацией продукта и «наращиванием на каркас» конечного продукта его различных компонентов.¹⁴²

Уильямсон считал, что экономическая наука на сегодняшний день занимается исследованием контрактного процесса, а не процесса принятия решений и выбора. Контракты являются одной из форм институциональных соглашений, которая призвана снижать трансакционные издержки. Рассматривая «внутренний мир» контракта, Уильямсон определяет основные предпосылки (факторы), влияющие на контрактные отношения в целом и величину трансакционных издержек в частности:¹⁴³

1. Ограниченная рациональность всех экономических агентов (люди ведут себя рациональной в той мере, в которой они на это способны в силу ограниченности когнитивных способностей).

2. Оппортунистическое поведение экономических агентов, то есть поведение в условиях асимметрии информации, которое заключается «в преследовании ими личных интересов с использованием коварства».

3. Специфические активы, которые определяют специфику организации транзакции. Автор отмечает, что полезно выделять несколько типов специфичности активов: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность целевых активов.¹⁴⁴ Специфичность активов связана с долгосрочностью инвестиций в специфические активы, ценится постоянство взаимоотношений между участниками сделок, а также для поддержания транзакций такого типа создаются контрактные и организационные гарантии.

4. Неопределенность среды.

5. Частота транзакций.

¹⁴⁰Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 48.

¹⁴¹Там же, с. 45-55.

¹⁴²Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. С. 170.

¹⁴³Там же, с. 71-74.

¹⁴⁴Там же, с. 109.

Первые два вида факторов автор трактует как поведенческие предпосылки, которые определяют базовое (типичное) поведение людей в мире контрактов. Рассматривая данные предпосылки, автор приходит к следующему заключению: специфичность активов является основным фактором, определяющим механизм реализации контракта. Так, конкурентный контракт используется в случае, если специфичность активов отсутствует. Однако в этой связи отмечается, что не все активы легко перемещаемы и годятся для альтернативного применения и это означает, что конкурентная модель контрактации в таком случае не будет пригодной. В ситуации, когда имеют место специфические активы, должен заключаться управленческий контракт.¹⁴⁵

Вслед за Уильямсоном О., Милгромом П. и Робертсом Дж., Кук Т. и другие замечают, что на величину транзакционных издержек оказывает влияние «разнообразие способов организации транзакций»¹⁴⁶, дополняя к факторам О. Уильямсона^{147,148}: трудность измерения результатов и взаимосвязь с другими транзакциями.

Общий свод наиболее часто встречающихся определений понятия «транзакционные издержки» представлен в Приложении К. Понятие «транзакционные издержки» не имеет общепризнанной формулировки. Анализ определений проводится по следующим характеристикам:

- Содержательная определенность понятия: на сколько определение раскрыто содержательно, посредством описания отдельных элементов и отличительных признаков, на сколько раскрыты элементы понятия, учитывается ли содержательный контекст и возможно ли по данному контексту четко отделить границы применения понятия.
- Абстрактность понятия или его конкретность: использование в понятии абстрактных формулировок и образных выражений, которые затрудняют определение его четкого смысла. При отсутствии определения понятия «транзакционные издержки» через «неизвестные» — абстрактные формулировки — делается заключение относительно конкретности данного определения.
- Пересечение с другими понятиями: такая характеристика присуща понятиям, которые имеют пересечения с другими понятиями. Например, по определению невозможно разделить трансформационные/транзакционные/альтернативные или другие виды издержек.

По результатам анализа можно заключить, что в большинстве своем определения носят «размытый», неопределенный характер, что существенно сказывается на понимании транзакционных издержек в научной литературе, в связи с чем возможны расхождения в результатах научных исследований транзакций и транзакционных издержек.

Опираясь на дефиниции категории «транзакционные издержки», предложенные

¹⁴⁵Там же, с. 90.

¹⁴⁶Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: пер с англ// Спб:Экономическая школа. - 1999. - С.60.

¹⁴⁷Там же, с. 61-64.

¹⁴⁸Cook T.R., Combs J.G., Ketchen D.J., Aguinis H. Organizing around transaction costs: What have we learned and where do we go from here?// Academy of management perspectives. - 2013. - Vol. 27. - №1. - P. 63-79.

Эггертссоном Т.¹⁴⁹, Менаром К.¹⁵⁰, а также Шаститко А.¹⁵¹, мы в качестве рабочего определения будем использовать следующее: транзакционные издержки – это издержки экономических агентов, возникающие в процессе координации их деятельности, которые связаны с изменениями в структуре прав собственности.

Кроме вопросов, связанных с определением транзакционных издержек, существует также проблема их четкой классификации. На сегодняшний день не существует общепринятой классификации транзакционных издержек. Рассмотрим наиболее распространенные виды транзакционных издержек, которые встречаются в экономической литературе.

Милгром П. и Робертс Дж. выделяют два основных вида издержек: издержки координации и издержки мотивации. Первый вид издержек связан с проблемой координации. Например, продавцам необходимо иметь информацию о вкусах и предпочтениях потребителей, информировать покупателей о своих товарах и/или услугах. Покупатели, в свою очередь, несут издержки на поиск информации о продавцах, поставщиках товаров, ценах и прочее. Издержки мотивации авторы подразделяют на две группы. К первой группе относятся издержки, связанные с асимметричностью информации, когда у сторон недостаточно информации для того, чтобы заключить взаимовыгодную сделку. Ко второй группе относят издержки, связанные с недостоверностью обязательств – «неспособность сторон гарантировать выполнение ими своих угроз или обещаний, от выполнения которых они впоследствии могут отказаться».¹⁵²

Менар К. считает, что возникновение транзакционных издержек обусловлено самим фактом обмена, и предлагает разделять транзакционные издержки на 4 группы¹⁵³:

1. Издержки вычленения. Примером издержек вычленения служит работа, выполняемая совместными усилиями, когда сложно определить вклад/предельную производительность конкретного участника группы.

2. Информационные издержки. К ним относятся так называемые издержки по использованию рыночного механизма — это кодирования, стоимости передачи сигнала, издержки расширения. То есть информационные издержки — это те издержки, которые несут агенты в результате «зашумления» рыночной информации. Шумы «понижают степень точности сигналов/цен»;

3. Издержки масштаба. Издержки развития и поддержания институционального механизма с целью управления контрактными отношениями в масштабах обезличенных актов обмена.

4. Издержки поведения. Издержки, возникающие в результате эгоистического поведения агентов — это издержки «наведения порядка» на рынке.

¹⁴⁹Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. С.28.

¹⁵⁰Менар К. Экономика организаций//М.: Инфра-М. - 1996. - С. 29.

¹⁵¹Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. С. 250.

¹⁵²Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С.60.

¹⁵³ Менар К. Экономика организаций. С. 29.

В исследовании Норта Д. и Уоллиса Дж.¹⁵⁴ была предложена классификация транзакционных издержек в соответствии с контрактным процессом, который, в свою очередь, распадается, по мнению авторов, на три периода: *ex ante*, *ex interim* и *ex post*. В соответствии с данными периодами ученые выделяют три типа транзакционных издержек:

- Издержки, которые возникают до обмена и включают в себя издержки на получение информации о ценах и альтернативах, качестве товара, надежности контрагентов.
- Издержки, возникающие в процессе обменов, – это издержки на ожидание в очереди, на получение документов, на получение страховки и осуществление расчетов.
- Издержки *ex post* – издержки после заключения контрактов, по их защите, контролю за выполнением и качеством.

Классификация, предложенная Нортом Д., а позднее дополненная Эггертссоном Т., является более простой и в то же время более полной. В ней выделяются шесть основных видов транзакционных издержек: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки составления контракта; издержки мониторинга; издержки принуждения к исполнению контрактов; издержки защиты от третьих лиц.¹⁵⁵

Еще одна классификация транзакционных издержек была разработана Далманом К.: издержки поиска информации и выявления альтернатив; издержки измерения; издержки ведения переговоров и заключения контрактов; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения.¹⁵⁶

Хансман Г., рассматривая механизмы интеграции фирмы, права собственности (в частности, право владения) и механизмы управления, выделяет следующие виды издержек (которые он определяет как издержки владения фирмой):¹⁵⁷ издержки мониторинга, издержки принятия коллективных решений, издержки, связанные с принятием риска (*risk bearing*).

Вслед за Алчяном и Демсецом, рассматривая фирму как цепочку заключаемых контрактов, Дженсен и Меклин выделяют такой тип издержек, как агентские издержки (*agency costs*).¹⁵⁸ Агентские отношения, согласно авторам, могут быть определены как заключение контракта между принципалом (-ами) и агентом с целью предоставления неких услуг посредством делегирования каких-либо полномочий и возможностей по принятию решений агенту.¹⁵⁹

Фуруботн Э. и Рихтер Р. выделяют три основных типа транзакционных издержек¹⁶⁰: рыночные, управленческие и политические. Каждый вид транзакционных издержек, выделенных

¹⁵⁴Wallis J. J., North D. C., Davis L. E. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 //Long-term factors in American economic growth. – University of Chicago Press, 2007. – С. 95-162.

¹⁵⁵Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты.

¹⁵⁶Dahlman C. J. The problem of externality //The journal of law and economics. – 1979. – Т. 22. – №. 1. – P. 141-162.

¹⁵⁷Hansmann H. The ownership of the firm//Journal of Law, Economics, and Organization, 1988. - V. 4. - P. 275-281.

¹⁵⁸Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. "Journal of Financial Economics", 1973. - V. 3. - № 5. - P.305-360.

¹⁵⁹Ibid, p.309.

¹⁶⁰Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. С. 58-63.

авторами, распадается еще как минимум на два типа: постоянные транзакционные издержки, под которыми понимаются специфические инвестиции в создание институциональных устройств (к постоянным издержкам авторы относят, например, издержки создания, поддержания или изменения организационного дизайна; и переменные транзакционные издержки, зависящие от количества и объема транзакций.

Кроме того, существуют комбинированные варианты классификаций, например, Шаститко А.,¹⁶¹ а также классификации, разработанные для целей конкретных исследований Поповым Е., Николаевой Е. и соавторами.¹⁶² Существуют исследования, показывающие, как транзакционные издержки влияют на размер предприятия и структуру экономики.¹⁶³



Рисунок 1.2. Распределение транзакционных издержек по контрактному процессу (по Уильямсону О.)¹⁶⁴

¹⁶¹Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. С. 233 -262.

¹⁶²Николаева Е.В., Плетнев Д.А., Лушников С.В. Экономика хозяйствующих субъектов / Е.В. Николаева, Д.А. Плетнев, С.В. Лушников// Вестник Челябинского государственного университета. Экономика.- Вып. 44. -№9. - 2014. - С. 63.

¹⁶³Ореховский П. А. Транзакционные издержки и их влияние на размер предприятия и структуру экономики // Экономика Профессия Бизнес. – 2021. - №1. – С. 63-74

¹⁶⁴Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. С. 84–88.

Уильямсону О. и его последователям^{165 166 167 168 169}, разрабатывающим современную теорию контрактов, удалось, на наш взгляд, существенно продвинуться в разработке и реализации методов прямого измерения институтов. Сам Уильямсон, опираясь на Норта, Уоллиса и Эггертсона, четко определил трансакционные издержки по возможным действиям сторон, участвующих в контрактном процессе (рисунок 1.2).

В затраты *ex ante* контрактного процесса включают затраты на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения.¹⁷⁰ Речь идет об издержках, которые несут стороны для составления наиболее полного контракта. «В противном случае договор может остаться неполным, и пробелы в нем будут заполняться сторонами по ходу возникновения непредвиденных обстоятельств»¹⁷¹. Издержки *ex post* включают: издержки «плохой адаптации», которые возникают вследствие непредвиденных ситуаций нарушения сделок; расходы на судебные разбирательства (в случае нарушения контрактных обязательств); организационные и эксплуатационные расходы, связанные со структурами управления (под структурами управления здесь понимаются структуры, куда обращаются стороны с целью улаживания споров и конфликтов); затраты на реализацию точного выполнения контрактных обязательств.¹⁷²

Итак, оценка институтов является важной теоретической проблемой в современной институциональной экономической теории. Соответствующие подходы, методы и модели активно разрабатываются. На наш взгляд, можно выделить методы косвенного и прямого анализа институтов.

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:

- 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);

¹⁶⁵Spence M., Zeckhauser R. Insurance, information and individual action // American Economic Review. – 1971. - No. 61. – P. 380-387.

¹⁶⁶Holmstrom B. Moral Hazard and Observability// The Bell Journal of Economics. - 1979. - Vol.10. - №1. - P. 74-91.

¹⁶⁷Holmstrom B. Milgrom P. The firm as an Incentive System// The American Economic Review, 1994. - №4. - P. 972-991.

¹⁶⁸Grossman S., Hart O. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration//Journal of Political Economy. – 1986. - 94(4). - P. 691-719.

¹⁶⁹Hart O., Moore J. Property rights and the nature of the firm// Journal of Political Economy. – 1990. - 98(6). - P.1119-1158.

¹⁷⁰ Там же, с. 55.

¹⁷¹ Там же, с. 56.

¹⁷² Там же, с. 58.

- 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).

Сами по себе косвенные методы анализа институтов могут быть относительно приемлемыми в нескольких случаях:

- при оценке и сравнительном анализе последствий институциональных изменений на макроуровне;

- для моделирования и анализа последствий некоторого ограниченного набора индивидуальных и коллективных действий на микроуровне.

При этом создаются определенные неточности в интерпретации результатов, поскольку косвенные методы не подразумевают моделирование и дизайн институтов, сосредотачиваясь в большинстве случаев на сравнительных оценках.

Методы прямого анализа институтов заключаются в непосредственном измерении действий институтов. Их можно разделить на две группы:

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

Для целей анализа внутренних характеристик институтов и их измерения наиболее предпочтительным, с нашей точки зрения, является прямой подход к измерению, поскольку в его основе лежит создание методов для измерения экономических отношений как результата действия институтов. Собственно говоря, прямой подход должен отталкиваться от измерения компонентов института и моделировать различные варианты поведения индивидов.

Критериями оценки методов прямого анализа могут выступать различные виды издержек и выгод, которые несут индивиды в процессе организации, вступления и реализации экономических отношений. Мы предполагаем, что в модели измерения институтов могут быть включены издержки и выгоды, которые отражают, во-первых, структуру производственных отношений, а во-вторых, структуру прав собственности и изменения в ней.

1.3. Измерение трансакционных издержек и контрактный процесс

Развитие теории трансакционных издержек все больше связано с вопросом измерения и оценки трансакционных издержек. Это актуально и для прикладных экономических

исследований.

Шаститко А.¹⁷³, Балаева О., Яковлев А. и др.¹⁷⁴ выделяют два основных подхода к количественной оценке трансакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Для ординалистского подхода характерно определение «направления изменений трансакционных издержек»¹⁷⁵, это означает, что при применении данного подхода не предполагается прямого измерения величины трансакционных издержек, рассматривается динамика трансакционных издержек на основе качественных/косвенных показателей. В то время как кардиналистский подход предполагает непосредственное измерение величины трансакционных издержек (или их отдельных видов). Однако Шаститко отмечает, что на сегодняшний день преобладающим в применении является ординалистский подход в связи с размытостью понятия трансакционных издержек.¹⁷⁶

Существуют попытки формализации и качественного моделирования трансакционных издержек через включение их в модели рыночных обменов с использованием неоклассического инструментария.¹⁷⁷ В современной отечественной литературе предпринимаются попытки моделирования трансакционных издержек на качественном уровне. К примеру, Попов Е. в статье «Трансакционная функция фирмы»¹⁷⁸ предлагает моделирование трансакционной функции, применяя производственную функцию Кобба – Дугласа. Интересно заметить, что автор для данной модели разделяет трансакционные издержки для формальных и неформальных институтов. Так, в общем случае, к измерению неформальных институтов исследователь относит издержки поиска информации, поиск покупателей и продавцов, издержки ведения переговоров, издержки защиты от оппортунизма. А к издержкам, измеряющим соглашения формальных институтов, – нормы составления контрактов, обеспечения выполнения контрактов, контроля качества и защиты прав собственности.

О национальной экономике в целом. Одной из наиболее известных попыток измерения трансакционных издержек на макроуровне является исследование Д. Норта и Дж. Уоллиса «Измерения трансакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 год».¹⁷⁹ Статья была опубликована в 1986 году и по сей день не потеряла своей актуальности, поскольку альтернативного подхода к измерению трансакционного сектора национальной экономики не было предложено. В статье решаются три основные задачи: определение понятий трансакционных издержек и трансакционного сектора, создание методологической основы для эмпирической оценки, а также включение категории трансакционного сектора в структуру счетов национальной

¹⁷³Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики. – 1997. – Т. 7. – С. 65-75.

¹⁷⁴Балаева О. Н. и др. Трансакционные издержки в сфере госзакупок РФ: оценка на макроуровне на основе микроданных // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2018. – Т. 10. – № 3. – С. 58-84.

¹⁷⁵Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации). С. 71.

¹⁷⁶Там же, с. 71.

¹⁷⁷Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. С. 73–78.

¹⁷⁸Попов Е.В. Трансакционная функция фирмы // Экономика региона. - №4. - 2007. - С. 143–152.

¹⁷⁹Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy // University Chicago Press, 1986. - Vol. 51. - P. 53-56.

экономики.¹⁸⁰ С точки зрения эмпирической оценки трансакционного сектора авторы предлагают следующий подход: необходимо разделить трансформационную и трансакционную деятельность. Трансакционные издержки определяются как издержки обменов, то есть издержки, возникающие в отношениях продавца и покупателя, внутрифирменные издержки и посреднические издержки, издержки защиты прав собственности. К трансформационным относят издержки, связанные преобразованием «материальных затрат в конечный продукт».¹⁸¹

На базе подхода к измерению трансакционного сектора, предложенного Д. Норт и Дж. Уоллисом, было предпринято множество попыток оценки трансакционных издержек национальной экономики, в том числе и в российской литературе. Так, например, в исследовании Литвинцевой Г. и Гаховой Н.¹⁸² осуществлена оценка трансакционных издержек на макроуровне в российской экономике.

В этой связи стоит упомянуть также исследование, проведенное В. Кокоревым. В статье «Институциональные образования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек»¹⁸³ предпринята попытка оценки трансакционных издержек российской экономики. Автор считает, что критерием эффективности типа хозяйственной системы может выступать совокупный объем трансакционных издержек. Автором был проведен анализ трансакционных издержек по таким отраслям, как автомобилестроение, добывающая отрасль, судостроение, машиностроение. Трансакционные издержки рассчитывались как отношение затрат, не связанных непосредственно с производством (накладные расходы), к прочим статьям себестоимости.¹⁸⁴ Трансформационные издержки рассматривались согласно методике Норта и Уоллиса, то есть как издержки по превращению затрат в готовую продукцию.¹⁸⁵

Существует и критика данного подхода: к примеру, Л. Дэвис считает, что заключения авторов статьи не имеют достаточной логической и эмпирической поддержки и законченного доказательства всех своих выводов относительно динамики трансакционного сектора.¹⁸⁶

Чен С. в своей статье «Transaction costs paradigm» сконцентрировался на оценке экономических реформ, проводимых в Китае.¹⁸⁷ Ученый отмечает, что везде, где есть институты и «социум», трансакционные издержки положительные. В странах с традиционной экономической системой, а также менее в политизированных государствах доля трансакционных издержек в общем доходе ниже. Но в современных развитых странах, по мнению автора, доля трансакционных

¹⁸⁰ Хасанов И., Хасанова К. Зарубежный опыт измерения трансакционного сектора национальной экономики (методология определения трансакционных издержек американскими экономистами Дугласом Норт и Джоном Уоллисом)// Вестник ТГГПУ. - 2008.- №3(14)

¹⁸¹ Там же.

¹⁸² Литвинцева Г., Гахова Н. Динамика трансакционного сектора экономики России: как учил Д. Норт//Journal of institutional studies. - 2016. - Том 8. - №2. - С. 38–50

¹⁸³ Цитируется по Кокореву В. Институциональные преобразования в современной России: Анализ динамики трансакционных издержек//Вопросы экономики. – 1996. - №12.- С.61-72

¹⁸⁴ Там же, с. 63.

¹⁸⁵ Так же.

¹⁸⁶ Там же.

¹⁸⁷ Cheung S. The transaction costs paradigm 1998 presidential address western economic association //Economic inquiry. – 1998. – Т. 36. – С. 514-521.

издержек в национальном доходе составляет не менее 50%.¹⁸⁸ Чен выдвигает следующую идею, согласно которой трансакционные издержки не требуют изменения в стоимостном выражении: для того чтобы понять изменились ли трансакционные издержки, необходимо сравнить две ситуации (А и Б) и проранжировать эти ситуации относительно величины трансакционных издержек в каждой из них (возможно, на интуитивном уровне). Таким образом можно сделать вывод о величине предельных трансакционных издержек.¹⁸⁹

Некоторые отечественные ученые считают, что на сегодняшний день не существует «хорошего» способа измерения и сравнения объема трансакционных издержек на уровне стран.¹⁹⁰

О разработке и реализации экономической политики. Разрабатывая институциональную теорию стратегического планирования^{191 192}, В. Тамбовцев обратил внимание на проблему анализа трансакционных издержек при планировании.¹⁹³ Исследователь замечает, что как для плановой, так и для рыночной экономики характерны трансакционные издержки, отличные от нуля. По мнению автора, уровни трансакционных издержек могут быть различными, следовательно, для осуществления рационального выбора необходимо сопоставление этих уровней. При этом планирование рассматривается как трансакция и анализируются различные виды планирования и возможности возникновения оппортунистического поведения. Различные типы трансакционных издержек и оппортунистическое поведение при планировании представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1. Оппортунизм и трансакционные издержки, возникающие при планировании (по Тамбовцеву В.).¹⁹⁴

Вид планирования	Характеристика планирования	Оппортунистическое поведение	Трансакционные издержки
Самопланирование	Саморегуляция для достижения отдаленных целей. Следствие намерения, которое определяется установкой, субъективной нормой и предполагаемым поведенческим контролем.	Оппортунистическое поведение может планироваться в отношении других индивидов. В данном случае трансакция рассматривается как заключение соглашения с самим собой – оппортунистическое поведение в отношении себя невозможно	-

¹⁸⁸Ibid, p. 515.

¹⁸⁹Ibid, p. 516.

¹⁹⁰Панова А. А. Теория трансакционных издержек: логика возникновения и развития // Экономическая политика. – 2018. - № 4. - С. 90-107.

¹⁹¹Тамбовцев В.Л., Рождественская И.А. Теория стратегического планирования: институциональный подход// Terra Economicus. - 2020. - №2. - С.22-48.

¹⁹²Тамбовцев В.Л., Рождественская И.А. Институциональная теория планирования как общая теория планирования: состояние и возможное развитие// Terra Economicus. - 2018. - №2. - С.27-45.

¹⁹³Тамбовцев В.Л. Планирование и оппортунизм// Вопросы экономики. – 2017. - №1. – С. 22-39.

¹⁹⁴ Составлено автором на основе статьи Тамбовцева В.Л. «Планирование и оппортунизм».

Коллективное планирование	Планирование группой индивидов возможностей использования своих ресурсов с целью достижения общей цели. Индивид принимает решение на основе сопоставления выгод и издержек (что не всегда соответствует нормам общества).	Предконтрактный оппортунизм: занижение возможностей, завышение ожидаемых издержек. Постконтрактный оппортунизм: уклонение.	Издержки поиска информации, издержки составления контрактов, издержки мониторинга усилий работника. Для малых групп издержки мониторинга низкие.
Директивное планирование	Планировщик определяет цель, формирует эффективный вариант (который он считает эффективным – ограниченная рациональность планировщика) ее достижения, определяет задания для исполнителей. Большое число исполнителей, следовательно, их действия не наблюдаемы.	Предконтрактный оппортунизм: занижение возможностей, завышение ожидаемых издержек. Постконтрактный оппортунизм: уклонение	Издержки поиска информации, издержки составления контрактов, издержки мониторинга усилий работника. Издержки мониторинга запретительно высокие.

Вообще, многочисленные исследования сегодня признают транзакционные издержки одним из критериев эффективности любой политики.^{195 196} Так, например, в исследовании, посвященном эффективности политики стратегического планирования (*planning policy effectiveness*), авторы указывают, что анализ эффективности, как правило, рассматривается через призму теории благосостояния.¹⁹⁷ Исследуя дилемму «эффективность – справедливость» в контексте общественного благосостояния, авторы предлагают рассматривать «транзакционные издержки» в качестве основного критерия и отмечают, что «исследователи теории общественного благосостояния не придают должного значения транзакционным издержкам и другим институциональным аспектам при разработке экономической политики и ее анализе».¹⁹⁸

Shahab S. и соавторы предлагают анализировать транзакционные издержки политики стратегического планирования через определение характеристик транзакции, трансакторов и политики стратегического планирования.¹⁹⁹ Кроме того, они обращают внимание, что простое снижение величины транзакционных издержек не гарантирует эффективность политики.

Сегодня существует большое количество исследований в области анализа внешних эффектов и, соответственно, социальных и транзакционных издержек. Для целей своих исследований ряд авторов предлагает рассматривать определенные виды транзакционных издержек, возникающих при внешних эффектах. В работе Полински и Шавелл²⁰⁰ представлена модель определения оптимальных штрафов в условиях возникновения, которая анализирует определенный вид транзакционных издержек, который они называют издержками принуждения. Такие издержки

¹⁹⁵Версан В. Г. Качество жизни и совершенствование управления экономикой на основе минимизации транзакционных издержек // Россия: тенденции и перспективы развития. - 2019. - №14-2. – С. 253-262

¹⁹⁶ Соснило А.И., Зайцев И.П. Транзакционные издержки как фактор снижения эффективности экономики и общественного благосостояния // Экономика и экологический менеджмент. - 2018. - №3. – С. 53-60

¹⁹⁷Shahab S., Clinch J.P., O'Neill E. Accounting for transaction costs in planning policy evaluation//Land Use Policy. Elsevier. – 2018. - № 70. - P. 263.

¹⁹⁸Ibid, p. 264.

¹⁹⁹Ibid, p. 264-272.

²⁰⁰Polinsky A. M., Shavell S. Enforcement costs and the optimal magnitude and probability of fines //The Journal of Law and Economics. – 1992. – Т. 35. – №. 1. – С. 133-148.

авторы предлагают подразделять на постоянные, не зависящие от количества индивидов, производящих экстерналии (например, издержки агентств, измеряющих уровень загрязнения воды); переменные издержки, которые зависят от количества индивидов, производящих внешние эффекты (к примеру, издержки преследования и наказания).

Другие исследователи рассматривают выработку оптимальной стратегии регулирования внешних эффектов и оптимального распределения ресурсов на основе сравнительного анализа транзакционных издержек. Например, Д. Томпсон,²⁰¹ анализируя издержки проведения экологической политики, которая осуществляется регулирующей стороной, выделяет институциональные транзакционные издержки, состоящие из четырех компонентов: издержки на принятие, издержки внедрения, издержки на выявление, издержки на судебное преследование. Идея Томпсона была развита в более поздних работах МакКанн и др.²⁰² Авторы считают, что в классификацию транзакционных издержек, предложенную Томпсоном, необходимо также добавить издержки поиска и информационные издержки, поскольку «они являются важными для всего цикла политики»²⁰³.

Stavins R.²⁰⁴ считает, что разница между ценами покупки и продажи на разрешения выбросов оксида серы может быть использована в качестве измерения транзакционных издержек, хотя не включает ни время, проведенное вне фирмы, ни издержки мониторинга и принуждения, которые несет государство.

Colby B.²⁰⁵ сопоставляет фактические транзакционные издержки различных западных штатов, которые были измерены посредством опросов покупателей воды и сотрудников региональных агентств. Автор обнаружила, что транзакционные издержки составляют в среднем 6% от цены, уплаченной за передачу воды.

Falconer K. & Whitby M.²⁰⁶, MacCann L. & Easter K.²⁰⁷, Falconer K. et al.²⁰⁸ измеряют транзакционные издержки определенного вида экономической политики и отмечают, что предлагаемые ими методы оценки могут быть использованы для анализа *ex post*. Кроме того, авторы анализируют финансовые документы из открытых источников, не прибегая к интервьюированию, что затрудняет, по их мнению, выделение отдельных типов транзакционных издержек при измерении и анализе.

Некоторые авторы предпринимают попытки исследования транзакционных издержек

²⁰¹Thompson D. B. Beyond benefit-cost analysis: Institutional transaction costs and regulation of water quality //Natural Resources Journal. – 1999. – С. 517-541.

²⁰²McCann L. et al. Transaction cost measurement for evaluating environmental policies //Ecological economics. – 2005. – Т. 52. – №. 4. – P. 533.

²⁰³Ibid.

²⁰⁴Stavins R.N. Transaction costs and tradable permits//Journal of Environmental Economics and Management. - 1995. - 29(2). - P.133-148.

²⁰⁵Colby B.G. Transactions costs and efficiency in western water allocation//Am.J.Agric. Econ. - 1990. - 72. - P.1184-1192

²⁰⁶Falconer K., Whitby M. The hidden costs of countryside stewardship policies: investigating policy administration and transaction costs in eight European member states //Agricultural Economics Society Annual Conference, Belfast. – 1999. – С. 26-29.

²⁰⁷McCann L., Easter K. W. Estimates of public sector transaction costs in NRCS programs //Journal of agricultural and applied economics. – 2000. – Т. 32. – №. 3. – С. 555-563.

²⁰⁸Falconer K., Dupraz P., Whitby M. An investigation of policy administrative costs using panel data for the English environmentally sensitive areas //Journal of agricultural economics. – 2001. – Т. 52. – №. 1. – С. 83-103.

государственной политики с учетом новых вызовов для экономики и экономических шоков.²⁰⁹
210

О государственных закупках. Сегодня ряд исследований сконцентрирован на проблемах оценки институциональных изменений и, как следствие, на измерении транзакционных издержек проведения процедур госзакупок. В. Мельников отмечает, что транзакционные издержки на осуществление государственных закупок есть совокупность «технологических» издержек проведения конкурсных процедур и группы издержек заключения, исполнения и контроля контрактных отношений.²¹¹

Вольчик В. и Нечаев А. считают целесообразным разделить контрактного процесса закупочной деятельности на *ex ante* и *ex post* и, как следствие, измерение транзакционных издержек в соответствии с этим разделением.²¹²

Другой подход к измерению транзакционных издержек в области государственных закупок предлагают Балаева О. и соавторы.²¹³ В разработанной методике основу составляют эмпирические данные, собранные посредством опросов, о трудоемкости закупочных процедур, измеренные в человеко-днях или человеко-часах; далее для перевода трудозатрат в денежное выражение используются данные официальной статистики (или экспертные оценки) о среднем размере оплаты труда сотрудников, вовлеченных в закупочную деятельность.

Исследование транзакционных издержек в области государственных закупок осуществляется и зарубежными авторами.²¹⁴

О сфере образования. Многие исследователи посвящают свои работы анализу и измерению транзакционных издержек в сфере образования и науки. К примеру, Вольчик В. с соавторами²¹⁵ интерпретирует эффективность институциональных изменений в сфере высшего образования, признавая в качестве основного критерия эффективности транзакционные издержки. По результатам исследования авторы приходят к заключению, что институциональные изменения в сфере высшего образования не могут быть признаны эффективными, так как существенного снижения транзакционных издержек не наблюдается.

Трубникова Е. в своей работе подразделяет трансформационные и транзакционные

²⁰⁹Ramírez de la Cruz E. E. et al. The Transaction Costs of Government Responses to the COVID-19 Emergency in Latin America //Public Administration Review. – 2020. – Т. 80. – №. 4. – С. 683-695.

²¹⁰Argyres N., Mahoney J. T., Nickerson J. Strategic responses to shocks: Comparative adjustment costs, transaction costs, and opportunity costs //Strategic Management Journal. – 2019. – Т. 40. – №. 3. – С. 357-376.

²¹¹ Мельников В.В. Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России: монография//Новосибирск: Изд-во НГТУ. - 2008. - С.102-110.

²¹² Вольчик В.В., Нечаев А.Д. Транзакционный анализ сферы государственных закупок: Монография// Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век». - 2015. - С. 83-90.

²¹³Балаева О.Н., Яковлев А.А., Родионова Ю.Д., Есаул Д.М. Транзакционные издержки госзакупок РФ: оценка на макроуровне на основе микроданных// Журнал институциональных исследований. - 2018. - Том 10. - №3. - С.58-84.

²¹⁴Yahaya M. L., Oyediran O. S., Onukuwbe H. N. Evaluating Factors Affecting Transaction Costs of Contractors in Public Procurement in Nigeria: PLS-SEM Approach //FUTY Journal of the Environment. – 2019. – Т. 13. – №. 1. – С. 46-64.

²¹⁵Вольчик В. В. и др. Транзакционные издержки в высшем образовании в контексте организационных и институциональных изменений //Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2018. – Т. 9. – №. 3. - С. 57-68.

издержки деятельности преподавателей.²¹⁶ К трансформационным издержкам деятельности преподавателей Трубникова относит издержки времени на выполнение профессиональных обязанностей, которые определяются должностными инструкциями и другими нормативно-правовыми актами. Издержки времени на выполнение работ, не отраженных в нормативно-правовых документах (неформальные требования), определяются автором как трансакционные²¹⁷. Далее Трубникова изучает проблему конфликтных отношений, а именно конфликтных отношений, возникающих в процессе публикации научных статей между работником образовательной сферы и редактором/издателем научного журнала, используя игровые модели. Автор приходит к выводу, что реализация стратегии повышения качества научного труда может быть сопряжена с большими трансакционными издержками по сравнению со стратегией обмена дарами, что говорит, по мнению автора, о низком качестве формальных институтов сферы высшего образования.

Анализу контрактных отношений «преподаватель – вуз (администрация вуза)» посвящен ряд исследований, предметом которых выступает система стимулирования действий преподавателя (агента, в терминах теории контрактов). Примером такого исследования выступает работа Курбатовой М. и Левина С.²¹⁸, где вуз рассматривается как клиентоориентированная организация по предоставлению образовательных услуг; преподаватели – наемные работники, вуз – работодатель; создается система внешних стимулов, внешнего оценивания деятельности наемных работников и осуществляется контроль за этой деятельностью с использованием преимущественно экономических показателей.

Исследуя систему внешнего контроля, Курбатова М. и Каган Е. определяют в качестве одного из эффектов ее введения в сфере высшего образования с позиций профессорско-преподавательского состава – эффект трансакционных издержек.²¹⁹

Вольчик В., Фурса Е., Оганесян А., Кривошеева-Медянцева Д.²²⁰ рассматривают институциональные изменения в системе высшего образования, которые были связаны с динамичным реформированием системы, заключающемся в укрупнении учебных заведений. Авторы замечают, что студентам и преподавателям, вовлеченным в образовательный процесс, приходится адаптироваться под изменяющиеся условия и правила игры. Однако в результате оппортунистического поведения, специфических активов, а также ограниченной рациональности процесс адаптации сопровождается высокими трансакционными издержками участников образовательного процесса.

²¹⁶Трубникова Е. Паттерны поведения в преподавательской среде//Высшее образование в России. - 2016. - №1. - С. 60.

²¹⁷Там же.

²¹⁸Курбатова М.В., С.Н. Левин Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования//Журнал институциональных исследований. - 2013. - Том 5. - №1. - С. 63.

²¹⁹Курбатова М.В., Каган Е.С. Оценка степени значимости эффектов внешнего контроля деятельности преподавателя вузов// Журнал институциональных исследований. - 2015. - Том 7. -№3. -С. 125.

²²⁰Вольчик В.В., Фурса Е.В., Оганесян А.А., Кривошеева-Медянцева Д.Д. Адаптивное поведение и институты в организации учебного процесса// Terra Economicus.-Т. 14.- №14. -2016.-С.119-141

Проблемам влияния транзакционных издержек на результативность научной деятельности занимались Попов Е., Власов М., Орлова Н. Транзакционные издержки приращения знаний понимаются как «издержки формирования и поддержания экономических институтов, обеспечивающих генерацию, распространение и применение новых знаний»²²¹ Для оценки результативности научной деятельности относительно динамики транзакционных издержек предлагается выделение затрат организации на непроизводственные расходы, и сравнение динамики данных затрат с динамикой публикационной активности. Авторы пришли к выводу, что между динамикой транзакционных издержек генерации знаний и результативностью научной деятельности в академическом секторе существует прямая корреляция²²². В данном контексте исследователями подробно описывается методика исследования транзакционных издержек для академических институтов/научных организаций.

Фури́н А. рассматривает характеристики транзакционных издержек оказания платных образовательных услуг согласно классификации О. Уильямсона.²²³

Об измерении транзакционных издержек экономических агентов фондового рынка. Измерение транзакционных издержек на фондовом рынке довольно распространено среди зарубежных исследователей. Так, Демсец Г. посвятил одну из своих работ изучению Нью-Йоркской фондовой биржи, а именно организации транзакций на рынке капитала, а также влияния транзакционных издержек на масштабы и количество заключаемых на рынке сделок.²²⁴ Автор предлагает определять транзакционные издержки для данного случая как «издержки обмена правами собственности на деньги и на доли в акциях».²²⁵ Исходя из такого «более узкого» определения, на бирже можно выделить два элемента, которые, по мнению автора, отражают практически все транзакционные издержки – это брокерские сборы и bid-ask спреды. Bid-ask спред демонстрирует объем незамедлительно заключаемых сделок на различных секторах рынка, где «ask» цена – минимальная цена, по которой представитель продаст акции незамедлительно; «bid» цена – максимальная цена, по которой представитель сможет незамедлительно приобрести акции. На величину спреда, по Демсецу, оказывают влияние следующие факторы:

- период времени, в который совершаются транзакции. Рост частоты заключаемых сделок приведет к снижению издержек от «ожидания в торговой очереди» (costs of waiting in a trading queue) и, как следствие, к снижению спредов;

- конкуренция между участниками рынка (специалисты, трейдеры и проч.). Автор предполагает, что «негативные отношения» между спредом и количеством конкурирующих рынков

²²¹ Попов Е. В., М.В. Власов, Н.В. Орлова Влияние транзакционных издержек на результативность научной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №. 19. – С. 22.

²²² Там же, с. 23.

²²³ Фури́н А.Г. Транзакционные издержки при оказании платных образовательных услуг: особенности, виды и формы проявления // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2016. - Том 8. - С. 35. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/29EVN516.pdf>.

²²⁴ Demsetz H. The cost of transacting // The Quarterly Journal of Economics. - 1968. - Vol.82. - №1. - P.33-53.

²²⁵ Ibid, p.35.

отражают «отношения между спредом и транзакционным уровнем».²²⁶ В свою очередь, положительную зависимость Г. Демсец находит между спредом и ценой.

В целом существует два основных подхода к измерению транзакционных издержек на фондовом рынке. Согласно первому подходу, транзакционные издержки понимаются как издержки торговли и могут быть измерены через bid ask спреды.

Например, Agarwal V., Wang L. предлагают измерять транзакционные издержки, используя метод «S+C» bid-ask spread and commissions, где котируемый quoted bid-ask spread для фондов-*i* в году-*t* определяется как²²⁷:

$$\text{Quoted Spread}(i,t) = \frac{1}{12} \sum_{m=1}^{12} \frac{(Ask(i,t,m) - Bid(i,t,m))}{\frac{1}{2}(Ask(i,t,m) + Bid(i,t,m))}, \quad (1.1)$$

где *m* – месяц.

Амихуд Ю. и Менделсон Х.²²⁸ исследовали эффект, который оказывает bid-ask спред на формирование цен на активы. В модели анализировались инвесторы с разными ожидаемыми периодами владения, торгующие активами с разными относительными спредами. Гипотеза, проверяемая моделью, заключалась в том, что ожидаемая доходность, наблюдаемая на рынке, является возрастающей и вогнутой функцией распределения. Эмпирические результаты исследования подтвердили выдвинутую гипотезу.

Другие авторы пытаются вывить взаимосвязи между рыночной стоимостью фирмы и транзакционными издержками. Причем транзакционные издержки измеряются также через спреды. Так, Столл Х. и Вэлей Р.²²⁹ предприняли попытку объяснить взаимосвязь между размерами фирмы и bid ask спредом. Они предположили, что оценки инвесторов строятся исходя из транзакционных издержек. Более того, они обнаружили, что транзакционные издержки в фондах малых фирм значительно более высокие, чем у фирм большего размера. Однако согласно исследованию, размер фирмы не будет оказывать влияния на транзакционные издержки, если транзакции повторяются каждые три месяца. Под размерами фирмы понимается рыночная стоимость капитала фирмы.

Шульц П.²³⁰ оспаривает идею о том, что транзакционные издержки можно в полной мере объяснять размерами фирмы. В его работе показано, что малые фирмы имеют возможность снижения транзакционных издержек, если период владения акциями составляет не менее одного года. Оба исследования, хоть и приходят к различным выводам, определяют права собственности на акции в качестве ключевой характеристики и «производят расчеты, вычитая транзакционные издержки из валовой прибыли, неявно предполагая тем самым один и тот же период держания

²²⁶Ibid, p.45.

²²⁷Agarwal V., Wang L. Transaction costs and value premium. – CFR Working Paper, 2007. – №. 07-06. – 51 p.

²²⁸Amihud Y., Mendelson H. Asset pricing and bid-ask spread// Journal of Financial Economics. - 1986. - 17. - P.223-249.

²²⁹Stoll H. R., Whaley R. E. Transaction costs and the small firm effect //Journal of Financial Economics. – 1983. – Т. 12. – №. 1. – С. 57-79.

²³⁰Schultz P. Transaction costs and the small firm effect: A comment //Journal of Financial Economics. – 1983. – Т. 12. – №. 1. – С. 81-88.

всех акций».²³¹ Шульц также предполагает, что влияние может оказывать сезонное поведение, которое особо ярко выражено в январе. Эффект январской аномалии на фондовых рынках изучался в работах Бардважа Р. и Брукса Л.^{232 233} В одной из работ²³⁴ авторами анализировался период с 1977 по 1986 г., в котором доход за вычетом транзакционных издержек по акциям с низкой ценой был ниже, чем по акциям с высокой ценой.

В исследовании Лесмонда Д. и др.²³⁵ так же отмечается, что «наиболее прямым методом измерения транзакционных издержек является метод «bid ask spread and commissions», который предполагает измерение пропорционального bid ask спреда, рассчитанного на основе текущих специальных котировок и репрезентативной комиссии брокерской фирмы.

Ролл Р.²³⁶ исследует транзакционные издержки торговли и их взаимосвязь с размерами фирмы, применяя метод измерения «effective bid-ask spread». От рассмотренного выше данный метод отличается тем, что измерения проводятся на «эффективном рынке», где стоимость акций имеет склонность к постоянным случайным изменениям. Издержки торговли оказывают негативное влияние на изменение стоимости акций. Ролл считает, что данный метод имеет преимущество, поскольку: во-первых, для расчета необходима информация только о ценах, что делает расчеты доступными, а метод «дешевым»; во-вторых, метод предполагает два допущения – рынок информационно эффективен (однако такая предпосылка не означает отсутствия издержек торговли), а вероятность распределения рассматриваемых изменений на рынке постоянна (как минимум для коротких периодов времени, например, 2 месяца). Эффективный спред, по Роллу, может быть измерен как последовательная ковариация изменения цен первого порядка. Такое неявное измерение транзакционных издержек может быть осуществлено на основе данных биржи о доходах по акциям как за год, так и за день. Результаты исследования Ролла показали, что транзакционные издержки – издержки торговли обратно пропорциональны размерам фирмы.

Вторым подходом к измерению транзакционных издержек на фондовом рынке можно выделить подход, который основан на моделях неблагоприятного отбора, а также модели Кайла А.²³⁷ В общих чертах модель Кайла является динамической моделью цепи последовательных аукционов, которые структурированы и находятся в равновесии. В модели анализируются показатели информационного контекста цен, характеристик ликвидности на спекулятивных рынках, ценности частной информации для инсайдеров.

Транзакционные издержки в данном подходе определяются так же, как издержки

²³¹Agarwal V., Wang L. Transaction costs and value premium.

²³²Bhardwaj R. K., Brooks L. D. The January anomaly: Effects of low share price, transaction costs, and bid-ask bias //The Journal of Finance. – 1992. – Т. 47. – №. 2. – P. 553-575.

²³³Ibid, p. 101-112.

²³⁴Ibid.

²³⁵Lesmond D. A., Ogden J. P., Trzcinka C. A. A new estimate of transaction costs //The Review of Financial Studies. – 1999. – Т. 12. – №. 5. – P. 1113-1141.

²³⁶Roll R. A simple implicit measure of the effective bid-ask spread in an efficient market //The Journal of finance. – 1984. – Т. 39. – №. 4. – P. 1127-1139.

²³⁷Kyle A. S. Continuous auctions and insider trading //Econometrica: Journal of the Econometric Society. – 1985. – P. 1315-1335.

торговли, однако для их измерения применяется, например, метод LDV (the limited dependent variable).²³⁸

Модель LDV (the limited dependent variable) – модель ограниченной зависимой переменной. Инвестор принимает решения, исходя из наблюдаемой им актуальной рыночной информации и «другой» информации. «Другая» информация – рыночная информация о предыдущих периодах, а также специфическая информация о фирме, не отраженная в рыночных ценах. Оценка транзакционных издержек при использовании LDV модели будет как минимум на 30–40% ниже, чем при использовании метода “S+C”.²³⁹

Некоторые исследователи предпринимают попытку расширить понимание транзакционных издержек на фондовом рынке и предложить методики по их снижению. В этом смысле примечательная методика анализа транзакционных издержек Коллинса Б. и Фабоззи Ф.²⁴⁰. Предлагается схема анализа транзакционного процесса, использование которой позволяет минимизировать транзакционные издержки инвесторов. Этот подход рассматривает систему в реальном времени, анализирует отдачу от ресурсов и данные, соответствующие транзакционным издержкам. Авторы считают, что транзакционные издержки состоят из постоянных издержек, к которым относятся комиссии и сборы, и переменных издержек – издержки исполнения (execution costs) и издержки возможностей (opportunity costs). Авторы утверждают, что доля постоянной части в общей величине транзакционных издержек меньше, чем доля переменных издержек, с одной стороны. С другой стороны, имеет место сложность измерения переменной части транзакционных издержек.

О бухгалтерском и управленческом учете на уровне экономических организаций. Проблема измерения транзакционных издержек стала предметом исследований в области учета результатов экономической деятельности организаций в различных сферах. Такого рода разработки представляют интерес, так как позволяют придать прикладной характер теоретическим представлениям о структуре и величине транзакционных издержек.

Кириянов И. предлагает методику распределения транзакционных издержек по элементам затрат себестоимости.²⁴¹ Каждый из элементов себестоимости, к которым относятся материальные затраты, затраты энергообеспечения, фонд заработной платы (ФЗП), налоги и сборы, связанные с начислением ФЗП, прочие затраты и затраты коммерческого характера, распадаются на трансформационную и транзакционную составляющие. Стоимостная оценка каждого элемента себестоимости рассчитывается как сумма транзакционной и трансформационной частей, на основании динамики издержек автор делает вывод об относительно наиболее предпочтительной

²³⁸Lesmond D. A., Ogden J. P., Trzcinka C. A. A new estimate of transaction costs.

²³⁹Agarwal V., Wang L. Transaction costs and value premium.

²⁴⁰Collins B. M., Fabozzi F. J. A methodology for measuring transaction costs //Financial Analysts Journal. – 1991. – Т. 47. – №. 2. – С. 27-36.

²⁴¹Кириянов И. В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход //Вестник НГУЭУ. – 2015. – №. 1. - С. 78-101.

структуры управления (рынок, фирма, гибрид).

Схема для определения метода учета и источников информации о трансакционных издержках промышленных предприятий была предложена в статье И. Волгина и В. Соколенко,²⁴² в которой методы подразделяют на прямые и косвенные. К прямым методам учета относят анализ бухгалтерских документов, счетов-фактур и накладных; к косвенным — анкетирование и статистические данные.

На сегодняшний день российское законодательство в сфере бухгалтерского учета не предусматривает отдельного счета для аккумулирования издержек такого типа. Планом счетов бухгалтерского учета не предусмотрены отдельные счета для учета трансакционных издержек, в связи с чем ряд авторов предлагает учет трансакционных издержек посредством открытия отдельных специальных синтетических счетов и дополнительным к ним субсчетов, а также аналитических счетов для систематизации и обобщения информации.

Так, учет трансакционных издержек посредством открытия счета 47 «Трансакционные издержки» и субсчетов к нему был предложен И. Панженской.²⁴³ Автор подразделяет издержки на *ex ante* и *ex post* и указывает, что чем выше трансакционных издержки *ex ante*, тем ниже издержки *ex post* и наоборот.

Н. Лабынцев и А. Парашенко предлагают открывать счета 30 «Трансакционные издержки» с дополнительными субсчетами к нему и счет 31 «Трансформационные издержки». По дебету счета 30 будут отражаться суммы трансакционные издержек в корреспонденции с кредитом счетов: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»²⁴⁴.

Здесь нужно отметить, что согласно Плану счетов бухгалтерского учета,^{245 246} счет 47 является дополнительным в разделе IV «Готовая продукция и товары»; счета 30 и 31 также являются дополнительными счетами в разделе III «Затраты на производство».

Другие авторы, например, С. Егорова и Л. Юданова считают, что для учета трансакционных издержек можно использовать уже имеющиеся счета, такие как 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу», а также счета учета материальных ценностей²⁴⁷.

Исходя из рассмотренных вариантов учета трансакционных издержек можно сделать вывод о том, что большинство авторов имеют достаточно размытое понимание издержек

²⁴²Волгин И.С., В.В. Соколенко Трансакционные издержки в деятельности предприятия промышленности// Вестник ТГЭУ. - 2009. - №4. - С. 47.

²⁴³Панженская И. Г. Методика учета трансакционных издержек //Вестник Адыгейского государственного университета. – 2006. – №. 4.

²⁴⁴Лабынцев Н. Т., Парашенко А. Н. Трансакционные издержки и методика их учета //Учет и статистика. – 2011. – №. 3 (23). – С. 5 – 10.

²⁴⁵Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению". Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

²⁴⁶Приказ Минфина РФ от 06 июля 1999г. №43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (с изменениями и дополнениями от 18 сентября 2006г., 8 ноября 2010 г. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

²⁴⁷Егорова С.Е., Юданова Л.А. Подходы к выявлению, классификации и измерению трансакционных затрат в современной экономике// Вестник Псковского государственного университета. - 2014. - №4. - С. 12-16.

транзакции, в связи с чем, возникают дискуссии относительно вариантов открытия дополнительных счетов или учета на уже имеющихся счетах. Кроме того, открытие синтетических счетов, предлагаемые в литературе, не могут быть реализованы на практике без разрешения Министерства финансов РФ. С нашей точки зрения, оценка и учет издержек в бухгалтерском учете на сегодняшний день не являются главной проблемой практического анализа. Несомненно, некоторые издержки транзакционного характера могут быть включены в План счетов бухгалтерского учета, однако мы придерживаемся в большей степени ординалистского подхода к оценке издержек такого рода, согласно которому необходимо определять в большей степени соотношения транзакционных издержек.

Анализ транзакционных издержек для практических целей исследования, а именно их учета и внесения дальнейших предложений по снижению отдельных видов издержек или всей их совокупности, по мнению некоторых авторов может быть проведен следующими методами²⁴⁸: методом экспертных оценок; статистическими методами; методом ABC-анализа; методом функционально – стоимостного анализа; методом стратегического анализа затрат; методами теории транзакций; бенчмаркингом.

Оптимальным методом Садриев Д.²⁴⁹ считает экспертный метод Т. Саати.

Тем не менее другие авторы^{250 251} считают, что для информационного отражения транзакционных издержек оптимальным методом может стать метод, разработанный на основе принципов ABC-анализа. ABC-анализ (activity-based costing) используется для «учета и анализа накладных затрат по видам деятельности, в части распределения накладных расходов на конкретные товары, работы и услуги». Расчеты, произведенные методом ABC, не требуют ежемесячного отражения в бухгалтерском учете и носят долгосрочный характер. Кроме того, метод дает возможность выделения из накладных расходов затраты стратегического характера, которые могут быть не оценены в полном объеме в производственном сегменте текущей цепочки ценностей.²⁵²

Множество специализированных методик выявления и учета транзакционных издержек в информационных системах предприятий и отраслей можно встретить в работах О. Коврижных и П. Нечаевой,²⁵³ М. Красных,²⁵⁴ А. Шакировой,²⁵⁵ Градова А. и Коробовича Г.²⁵⁶, Анисовой Д. и

²⁴⁸ Садриев Д.С. Выбор оптимального способа оценки транзакционных издержек в логистике на основе метода анализа иерархий Томаса Саати/ Д. С. Садриев, О.Е. Коврижных, П.А. Шутова// Логистика сегодня. - 2009. - №4. - С.224-229.

²⁴⁹ Там же.

²⁵⁰ Владымыцев Н. В., Извольская Е. А. Экономические аспекты формирования концептуальных основ управления затратами //Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №. 14. - С. 25.

²⁵¹ Лабунцев Н. Т., Парашенко А. Н. Транзакционные издержки и методика их учета. С. 7-8.

²⁵² Там же.

²⁵³ Коврижных О. Е., Нечаева П. А. Анализ транзакционных издержек в логистике и методики их информационного отражения для автомобильно-строительных предприятий //Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – №. 2 (44). - С. 194-195.

²⁵⁴ Красных М.В. Оценка транзакционных издержек страховой компании/ М.В. Красных// Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально- экономические науки. - 2010. - №8. - С. 111-120.

²⁵⁵ Шакирова А.В. Модель транзакционного управления корпорации/А.В. Шакирова// Вестник ТИБСИ. - 2010. - вып. 2.

²⁵⁶ Градов А.П., Коробович Г.Ю. Проблемы формирования стратегии фирмы в свете теории транзакционных издержек//Экономическая наука современной России. - №3.- 2004. - С. 32-47.

Перевузника И.,²⁵⁷ Шишкина А., Шишкиной Н. и Осотовой Е.²⁵⁸, Шарафутдиновой К. И Власова М.²⁵⁹.

Теперь мы можем обратиться к изучению способов измерения трансакционных издержек на уровне институциональных соглашений в соответствии с иерархией правил Уильямсона О. Согласно этой иерархии, вся система экономических взаимодействий состоит из трех уровней: институты (индивидуальное поведение), институциональные соглашения, институциональная среда^{260 261}.



Рисунок 1.3. Моделирование контрактного процесса и решение проблем, вызванных асимметричной информацией (составлено автором на основе^{262 263}).

Для нашего исследования особый интерес представляют модели теории контрактов, поскольку они позволяют формализовать экономические отношения, возникающие на уровне

²⁵⁷Анисова Д. Ю., Перевузнник И. С. Понятие трансакционных издержек //Амурский Государственный Университет. – 2014. – С. 1-16.

²⁵⁸Шишкин А.Ф., Шишкина Н.В., Осотова Е.Ю. Трансакционные издержки в современной российской экономике: сущность, факторы, структура, механизм образования и меры по их сокращению// Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2012. - №3. - С. 83-84.

²⁵⁹Шарафутдинова К. А., Власов М. В. Сравнительный анализ трансакционных издержек // Журнал экономической теории. – 2019. - Т. 16. - № 4. – С. 881-886.

²⁶⁰Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация.

²⁶¹Williamson O.E. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective // Industrial and Corporate Change. - 1995. - 4 (1). - P. 21-49.

²⁶²Измалков С. Б., Сонин К. И. Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 года-Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем). С. 5-21.

²⁶³Скоробогатов А.С. Лекции и задачи по теории контрактов//СПб филиал ГУ-ВШЭ. – 2006. – С. 9.

институциональных соглашений. При такой формализации возникает возможность прямого измерения институтов с помощью соответствующих выгод и издержек.

Вопросы оценки трансакционных издержек в рамках контрактов связаны с информационной асимметрией, проявлением оппортунизма со стороны участников. Данное направление исследований зародилось в рамках теории контрактов, которая рассматривает отношения между сторонами контрактов, а именно «структурные свойства таких соглашений».²⁶⁴ На рисунке 1.3 проиллюстрированы проблемы *ex ante* и *ex post* контрактного процесса и способы их решения.

В целом теория контрактов имеет дело с двумя фундаментальными проблемами:

- неблагоприятный отбор в результате скрытой информации;
- моральный (субъективный) риск в результате скрытых действий.

Полные контракты – неблагоприятный отбор. Классическим примером проблемы неблагоприятного отбора, возникающей в результате скрытых действий со стороны агента, является статья Дж. Акерлофа «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм»²⁶⁵. Согласно рассуждениям Акерлофа, ситуация неблагоприятного отбора на рынке подержанных автомобилей такова: «плохие» (низкокачественные) автомобили будут вытеснять «хорошие» (качественные), поскольку и те и другие продаются по одной и той же цене.²⁶⁶ Акерлоф отмечает, что «Недобросовестность в деловых отношениях представляет собой серьезную проблему <...> В частности, в модели с автомобилями недобросовестное поведение, т.е. предоставление неверной информации о качестве автомобилей обуславливает пятидесятипроцентное снижение полезности каждого автомобиля; более того, оно сокращает размер рынка подержанных автомобилей с N продаж до 0. Следовательно, мы можем <...> непосредственно измерить издержки, порождаемые нечестностью».²⁶⁷

Решением проблемы неблагоприятного отбора может стать сигнализирование. Распространенным в литературе примером сигнализирования служит рынок труда, на котором диплом о высшем образовании является «сигналом» принципалу об уровне знаний агента и, как следствие, его производительности. Проблемы сигнализирования на рынке труда анализировались в работах М. Спенса^{268 269}. Автор рассматривал два типа работников: низко- и высокопродуктивных – предполагая, что образование до определенной степени не влияет на продуктивность работника. Работник будет выбирать настолько более низкий уровень образования, насколько это возможно. В модели Спенса²⁷⁰ работники получают образование до «выхода» на рынок труда.

²⁶⁴Измалков С. Б., Сонин К. И. Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 года-Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем) //Вопросы экономики. – 2017. – №. 1. – С. 5

²⁶⁵Акерлоф Дж. Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм //THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1994. – №. 5. – С. 91-104.

²⁶⁶Там же, с. 92.

²⁶⁷Там же, с. 99.

²⁶⁸Spence M. Job Market Signaling//Quarterly Journal of Economics. - 1973.- 87.- P. 355-374.

²⁶⁹Spence M. Job market signaling //Uncertainty in economics. – Academic Press, 1978. – С. 281-306.

²⁷⁰Akerlof G., Spence M., Stiglitz J. Markets with Asymmetric information //Committee, Nobel Prize. – 2001. - P. 4-7.

Продуктивность низкопроизводительных работников w^l , а доля работников такого типа составляет λ ; продуктивность высокопроизводительных w^H , их доля $(1-\lambda)$ соответственно. Принципал ожидает, что уровень образования работников соответствует некому минимальному уровню $s^h > 0$, который обеспечивает высокую продуктивность. Работники с другим уровнем образования имеют, соответственно, низкую продуктивность. Рассматривая модель совершенно конкурентного рынка труда, предполагается, что работникам с уровнем образования s^h будет предложена заработная плата, соответствующая высокой продуктивности (w^H). Для работников с уровнем образования ниже, чем s^h , будет предложена, заработная плата соответствующая w^l .

Если в случае с «сигнализированием» инициатива преодолеть информационную асимметрию исходит от агента, то в случае «фильтрации» действия по выявлению типа агента предпринимаются принципалом. Так, принципал может предложить агентам особое «меню» контрактов, с тем чтобы агент определенного типа выбрал подходящий его типу контракт. Весомый вклад в данное направление контрактной теории внес Дж. Стиглиц, который рассматривал равновесие на различных типах рынков, а также механизмы самоотбора и сигнализирования.

Так, изучая рынок страховых услуг, Стиглиц и Ротшильд рассматривают смешивающее и разделяющее равновесие. Учеными был сделан вывод о том, что в условиях конкурентного рынка и несовершенной информации не существует равновесия в привычном неоклассическом понимании.²⁷¹ Если информация раскрывается полностью, то равновесие на таком рынке будет разделяющим. В условиях разделяющего равновесия принципал имеет возможность определить тип агента и назначить ему соответствующую заработную плату. В противном случае, при смешивающем равновесии принципал не имеет такой возможности, и назначаемая заработная плата равна среднему значению предельного продукта труда. Причем, по мнению авторов смешивающее равновесие является более эффективным по Парето. Стиглиц подчеркивает, что неэффективность разделяющего равновесия обусловлена двумя причинами:²⁷² 1. рынки не обеспечивают соответствующие стимулы для раскрытия информации; 2. расходы на приобретение информации могут быть очень высокими.

Стиглиц и Вейс²⁷³ анализируют рынок кредитов и ситуацию рационирования кредитов. Исследователи показали, что снижение потерь от «плохих» кредитов может быть достигнуто путем рационирования объема выдаваемых кредитов, а не увеличением процентных ставок.²⁷⁴ «В условиях равновесия процентная ставка ниже той, при которой спрос на займы равен их предложению, – следовательно, существует рационирование кредитов».²⁷⁵ Необходимо отметить, что некоторые авторы выделяют «рационирование» (наряду с «фильтрацией» и

²⁷¹ Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории//Эковест.- 2003.- №3.- С. 352.

²⁷² Там же, с. 362.

²⁷³ Stiglitz J, Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information//American economic review. - 1981. - 71. - P. 393-410.

²⁷⁴ Akerlof G., Spence M., Stiglitz J. Markets with Asymmetric information. P. 9.

²⁷⁵ Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории. С. 364.

«сигнализированием») как отдельный механизм борьбы с неблагоприятным отбором (см. Скоробогатов²⁷⁶).

Стиглиц и Гроссман²⁷⁷ в своей работе анализируют эффективность финансовых рынков и приходят к следующему выводу (так называемому парадоксу Гроссмана – Стиглица²⁷⁸): если рынки обладают информационной эффективностью – то есть вся необходимая информация отражена в рыночных ценах, – у агентов нет стимула к приобретению информации. Но если все не осведомлены, то агент, чтобы получить дополнительную информацию, вынужден заплатить за нее. Следовательно, в ценах содержится не вся необходима информация и такой рынок признается неэффективным.

Глостен Л. и Милгром П. предложили модель неблагоприятного отбора для фондового рынка²⁷⁹. В модели авторы интерпретируют спред как «информационный феномен, возникающий даже в случаях, когда все транзакционные издержки специалистов (как постоянные, так и переменные) равны нулю, и тогда доход специалистов тоже становится равен нулю вследствие конкурентной борьбы».²⁸⁰

Полные контракты – моральный (субъективный) риск. Перейдем к рассмотрению стадии *ex post* – контрактного оппортунизма. Несовершенство информации на данной стадии заключается в том, что принципал не может оценить реальных усилий агента. Под усилиями агента понимается доля его участия в общем выпуске, уклонение/отлынивание от прописанных в его контракте обязанностей, мошенничество и прочие виды оппортунистического поведения. Таким образом, возникает проблема скрытых (ненаблюдаемых) действий со стороны агента – морального риска и транзакционных издержек, которые несет принципал для его устранения.

В научной литературе выделяются три основных механизма, позволяющих избежать морального риска и отследить ненаблюдаемые действия со стороны агентов. Стоит заметить, что механизмы борьбы со скрытыми действиями могут быть реализованы как на стадии заключения контракта – участие в прибылях и эффективная заработная плата, так и на стадии реализации контракта – корректировка уровня и формы контроля.

Рассмотрим общую постановку модели «принципал – агент»²⁸¹ для *ex post* контрактного оппортунизма. Для данной модели характерно исследование проблем, связанных с влиянием усилий агента на уровень его производительности. Принципал несет издержки по выявлению усилий агента и его вкладу в общий продукт. При этом моральный риск вызывает конфликт между принципалом и агентом, в котором ненаблюдаемые действия агента могут сыграть отрицательную

²⁷⁶Скоробогатов А.С Лекции и задачи по теории контрактов. С.9.

²⁷⁷Grossman S., Stiglitz J. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets//American Economic Review. - 1980. - 70. - P. 393-408.

²⁷⁸Akerlof G., Spence M., Stiglitz J. Markets with Asymmetric information. P. 10.

²⁷⁹Glosten L., Milgrom P. Bid, ask and transaction prices in a specialist market with heterogeneously informed traders// Journal of financial economics. – 1985.- vol.14. -no1. - P.71-100.

²⁸⁰Ibid.

²⁸¹Laffont J. J., Martimort D. The theory of incentives: the principal-agent model//Princeton university press, 2009.- P. 381.

роль в определении результатов его усилий. Возникает конфликт интересов, поскольку в контрактах найма обычно не оговорен набор конкретных действий агентов. В случае, если усилия агента не могут быть измерены напрямую, принципал и третья сторона (которая может принять участие в урегулировании конфликтной ситуации) будут определять усилия косвенным способом – через общий выпуск.

В модели «принципал – агент» предполагается, что случайная величина выпуска определяется как агрегированные усилия агентов и «чистая удача». В такой ситуации задачей принципала является составление контракта, который будет учитывать наблюдаемые результаты работы агента. Такой контракт позволит снизить издержки мониторинга принципала.

Предположим, что агент может работать, прикладывая усилия e . Уровень усилий агента определяется как низкий в случае, если $e=0$. Высокий – если $e=1$. Функция бесполезности (*disutility*) усилий, то есть издержки на усилия агента – $\psi(e)$: $\psi(0)=0$, $\psi(1)=\psi$. Функция полезности агента сепарабельна по усилиям и заработной плате: $U= u(t)-\psi(e)$, где $u' > 0$, $u'' < 0$. (Можно также рассматривать обратную функцию полезности h , которая имеет следующие свойства: возрастающая и выпуклая, $h' > 0$, $h'' > 0$). Уровень производительности агента \tilde{q} принимает два значения $\{\underline{q}; \bar{q}\}$ и $\bar{q} - \underline{q} = \Delta q > 0$. Стохастическое влияние усилий на производительность характеризуется вероятностью $Pr(\tilde{q}=\bar{q}/e=0) = \pi_0$, $Pr(\tilde{q}=\bar{q}/e=1) = \pi_1$, где $\pi_1 > \pi_0$. Поскольку принципал может судить об усилиях агента напрямую, то заработная плата агента будет зависеть от уровня выпуска. Так, заработная плата \bar{t} будет выплачиваться при выпуске \bar{q} , а \underline{t} – при выпуске \underline{q} соответственно.

Рассмотрим ситуацию, в которой агент является не склонным к риску, а принципал – нейтральным к риску соответственно. Тогда ожидаемая полезность принципала будет иметь следующий вид:

$$V_1 = \pi_1 (S(\bar{q}) - \bar{t}) - (1 - \pi_1) (S(\underline{q}) - \underline{t}), \quad (1.2)$$

если агент предпринимает высокие усилия ($e=1$);

$$V_0 = \pi_0 (S(\bar{q}) - \bar{t}) - (1 - \pi_0) (S(\underline{q}) - \underline{t}), \quad (1.3)$$

если агент выбирает низкий уровень усилий ($e=0$).

Выигрыш принципала оценивается как $S(\bar{q}) = \bar{S}$ и $S(\underline{q}) = \underline{S}$. Принципал должен принять решение относительно стимулирования у агента высоких усилий. И если принципал делает такой выбор, то его задачей становится разработка стимулирующего контракта. Ограничение по стимулам агента будет иметь следующий вид:

$$\pi_1 u(\bar{t}) + (1 - \pi_1) u(\underline{t}) - \psi \geq \pi_0 u(\bar{t}) + (1 - \pi_0) u(\underline{t}) \quad (IC)$$

Ограничение участия агента:

$$\pi_1 u(\bar{t}) + (1 - \pi_1) u(\underline{t}) - \psi \geq 0 \quad (PC),$$

при таком ограничении предполагается, что альтернативная полезность агента равна нулю. Нужно отметить, что ограничение участия реализуется на стадии *ex ante*.

Далее анализ модели зависит от наличия или отсутствия информационной асимметрии.

При наличии совершенной информации задачей принципала становится максимизация прибыли по уровню заработной платы. В зависимости от того какой уровень усилий принципал желает получать от агента, можно рассматривать две ситуации:

1. Принципал принуждает агента к высоким усилиям. Значит, задачей принципала будет $\max_{\{\bar{q}, \underline{q}\}} ((\pi_1 \bar{S} - \bar{t}) - (1 - \pi_1)(\underline{S} - \underline{t}))$. В этой ситуации оказывает влияние исключительно условие ограничения участия агента. Если агент прилагает низкий уровень усилий, то принципал и третья сторона урегулирования конфликта могут это определить и применить санкции в виде наказания (увольнение/ штраф).

Решая задачу максимизации принципала и принимая во внимание условие ограничения участия, получаем, что $\bar{t}^* = \bar{t} = \underline{t}$. Таким образом, при наблюдаемых усилиях агент-рискфоб получает «полную страховку» от нейтрального к риску принципала вне зависимости от состояния природы, которая в том числе влияет на уровень выпуска. Стоит отметить, что данная заработная плата покрывает издержки на приложенные агентом усилия, то есть $\bar{t}^* = h(\psi)$.

2. Если принципал выбирает для агента нулевой уровень усилий, то ожидаемая прибыль будет равна $V_0 = \pi_0 \bar{S} - (1 - \pi_0) \underline{S}$. С точки зрения принципала ожидаемый выигрыш от усилий должен быть больше либо равен издержкам от прилагаемых усилий, или $\Delta \pi \Delta S \geq h(\psi)$, где $\Delta S = \bar{S} - \underline{S} > 0$. Однако ситуация, в которой $\bar{S} - \underline{S} > 0$, наиболее вероятна при единичном уровне усилий. Это означает, что строгое выполнение неравенства $\Delta \pi \Delta S > h(\psi)$ возможно только в случае $e = 1$.

При наличии несовершенной информации возникает проблема ненаблюдаемых принципалом действий агента, соответственно задача принципала будет иметь следующий вид:

$$\max_{\{\bar{q}, \underline{q}\}} ((\pi_1 \bar{S} - \bar{t}) - (1 - \pi_1)(\underline{S} - \underline{t})),$$

$$\pi_1 (\bar{t}) + (1 - \pi_1) (\underline{t}) - \psi \geq \pi_0 (\bar{t}) + (1 - \pi_0) (\underline{t}) \quad (IC),$$

$$\pi_1 (\bar{t}) + (1 - \pi_1) (\underline{t}) - \psi \geq 0 \quad (PC).$$

Заметим, что к условию ограничения участия (PC) агента добавляется условие совместности по стимулам (IC). Решая (PC) и (IC) как равенства, получаем, что:

$$\bar{t}^* = \frac{1 - \pi_0}{\Delta \pi} \psi \quad \text{и} \quad \underline{t}^* = \frac{-\pi_0}{\Delta \pi} \psi,$$

Кроме того, ожидаемый выигрыш агента от затрачиваемых усилий будет равен $\Delta \pi (\bar{t}^* - \underline{t}^*) = \psi$, это покрывает дополнительные издержки на увеличение усилий с $e = 0$ до $e = 1$. Для

принципала в данном случае будет выгоднее передача прав на выпуск, а именно делегирование полномочий агенту. Таким образом, применяемая схема стимулов $\{\bar{t}^*, \underline{t}^*\}$ называется *первым лучшим* уровнем усилий даже в ситуации морального риска, несмотря на ненаблюдаемые действия агента. Более того, принципал может установить уровень вознаграждения для агента таким образом, чтобы тот стал получателем остаточного дохода, то есть, по сути, осуществить продажу прав собственности на фирму агенту, увеличив этим стимулы для работы агента.

Здесь можно сделать вывод, что для агента, нейтрального к риску, существуют стимулы, которые снижают вероятность оппортунистического поведения с его стороны. Угроза морального риска наиболее вероятна в том случае, когда агент отрицательно относится к риску (то есть по какой-то причине агент из нейтрального становится отрицательно расположен к риску).

Для такой ситуации предлагаются две основных модели. Первая модель рассматривает сохранение нейтральности к риску агента, используя ограниченное участие в ответственности. Отмечается, что в такой модели принципал реже использует принуждение агентов к высокому уровню усилий. Вторая модель концентрируется на том, что агент не принимает риск. Рассмотрим эту модель более подробно. Пусть $\bar{u}=u(\bar{t})$, а $\underline{u}=u(\underline{t})$, и соответственно, $\bar{t}=h(\bar{u})$ и $\underline{t}=h(\underline{u})$. Эти значения полезности характеризуют уровень ex post полезности агента для двух состояний природы. Тогда ограничение по стимулам агента будет иметь следующий вид:

$$\pi_1 \bar{u} + (1 - \pi_1) \underline{u} - \psi \geq \pi_0 \bar{u} + (1 - \pi_0) \underline{u} \quad (1.4)$$

Ограничение участия:

$$\pi_1 \bar{u} + (1 - \pi_1) \underline{u} - \psi \geq 0 \quad (1.5)$$

Функция принципала имеет следующий вид:

$$\max_{\{\bar{u}; \underline{u}\}} \pi_1 (\bar{S} - h(\bar{u})) + (1 - \pi_1) (\underline{S} - h(\underline{u})) \quad (1.6)$$

Решая условие первого порядка, получаем относительно (\bar{u}, \underline{u}) , что

$$\frac{1}{u'(\bar{t}^{SB})} = \mu + \lambda \frac{\Delta \pi}{\pi_1},$$

$$\frac{1}{u'(\underline{t}^{SB})} = \mu - \lambda \frac{\Delta \pi}{1 - \pi_1},$$

Где μ множитель Лагранжа для условия ограничения по стимулам. Путем преобразований найдем λ и μ :

$$\mu = \frac{\pi_1}{u'(\bar{t}^{SB})} + \frac{1 - \pi_1}{u'(\underline{t}^{SB})},$$

$$\lambda = \frac{\pi_1 (1 - \pi_1)}{\Delta \pi} \left(\frac{1}{u'(\bar{t}^{SB})} - \frac{1}{u'(\underline{t}^{SB})} \right).$$

Поскольку $\mu > 0$ и $\lambda > 0$, то оптимальное взаимострахование невозможно.

Значит, когда агент полностью не приемлет риск, оптимальный контракт, который учитывает стимулирование и участие агента, не будет предоставлять полную страховку риска от принципала. Второе наилучшее решение для заработной платы в таком контракте будет иметь вид:

$$\overline{t^{SB}} = h(\psi + (1 - \pi_1) \frac{\psi}{\Delta\pi}),$$

$$\underline{t^{SB}} = h(\psi - (\pi_1) \frac{\psi}{\Delta\pi}).$$

Следовательно, положительный уровень усилий достигается при $\overline{t^{SB}} > \underline{t^{SB}}$.

Сегодня существует множество математических интерпретаций, в которых анализируется проблема морального риска в модели «принципал – агент». Модели, о которых речь пойдет ниже, преимущественно используют инструменты неоклассического анализа, предполагая, что задачей участников контрактных отношений является максимизация собственных выигрышей/благополучия, при минимизации усилий, затраченных на проделанную работу, и издержек соответственно. Несмотря на то, что авторам моделей удалось разобрать и формализовать отношения между сторонами контрактных отношений, а также объяснить, каким образом одна из сторон может оказать влияние на мотивацию другой стороны, данные модели не лишены недостатков. Рассмотрим основные идеи моделей морального риска (более подробно с некоторыми из них, а также с математической интерпретацией можно ознакомиться в Приложении Л).

1. Модель Стиглица – Шапиро.²⁸² Авторы анализируют рынок труда и установление «эффективной заработной платы». Под эффективной заработной платой авторы модели понимают плату «за результат», она создает стимулы для работника быть более «эффективным», снижает вероятность отлынивания и мошенничества на рабочем месте. Согласно модели, принципал исследует уровень прилагаемых усилий своих наемных работников с целью выявления различных форм оппортунистического поведения и эффективности их работы. В случае, если такие формы выявлены, сотрудника увольняют. Если усилия работника определяются как высокие – сотрудник ждет материальное поощрение. Модель показывает, что высокооплачиваемые агенты выполняют работу более добросовестно и имеют производительность труда выше, чем низкооплачиваемые.

2. Модель участия в прибылях для рынка страхования Зекхаузера – Спенса. Модель рассматривает агента-рискофоба, функция индивидуальной полезности которого зависит от благосостояния, состояний природы и его индивидуальных действий. Анализируются три ситуации. 1. Под индивидуальными действиями понимается уровень инвестиций в социальный капитал, покупка специфических товаров (например, медицинский услуг). 2. Влияние действий и состояний природы; 3. Информация как функция принципала по мониторингу, которая зависит от состояний природы и индивидуальных действий. Принципал решает задачу установления оптимальных

²⁸²Shapiro C., Stiglitz J. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device//American Economic Review. - 1984. - 74. - P. 433-444.

выплат, которые зависят от информационной функции на мониторинг – разрабатывает оптимальную схему страхования в зависимости от индивидуальных функций агентов и их финансовых ожиданий.

3. Принцип информативности Хольмстрема. Данный принцип был разработан Б. Хольмстромом в одной из его ранних работ по теории контрактов, а позднее сформулирован в общей форме в работе С. Гроссмана и О. Харта.²⁸³ В модели рассматривается проблема определения усилий агента принципалом. Справедливо заметить, что принципал не имеет полной информации о том, какие усилия прикладывает агент на выполнение того или иного задания. Принципал может ориентироваться на конечный результат работы агента – выпуск. Автор предполагает, что может существовать и другая информация помимо выпуска, которая может позволить осуществлять мониторинг усилий более эффективно. Эта дополнительная информация является сигналом для принципала и коррелирует с «шумом», который оказывает влияние на наблюдаемость результата. Если такая информация доступна для принципала (он может ее наблюдать и проверять), то показатель такого рода информации необходимо включать в анализ оптимального контракта.

4. Модель многозадачности (мультизадачности) Хольмстрема – Милгрома. В модели рассматривается ситуация, в которой принципал назначает агенту различные задачи, результаты выполнения которых также имеют различные показатели. В Приложении М рассмотрен один из вариантов многозадачности агента – ситуация, в которой агент выполняет 4 различных задачи. Модель многозадачности представляет собой анализ вопросов, связанных с издержками, усилиями агентов на выполнение определённых задач и результатом усилий, воплощенном в выпуск. Хольмстрем и Милгром приходят к выводу, что расщепление прав собственности (передача прав собственности на продукцию представительским компаниям) создает стимулы для компаний-представителей и снижает издержки мониторинга и контроля. Основным фактором, оказывающим влияние на выбор между «внутрифирменными» продажами и «внешними продажами», авторы считают сложность измерения результатов деятельности агентов. Более сложной и дорогой системой измерения результатов является система внутренних продаж.

5. Модель стимулирования группы агентов Хольмстрема-Милгрома. Рассматривается модель с двумя агентами, усилия которых распределяются на выполнение задач, установленных принципалом. Авторы анализируют механизмы стимулирования агентов для эффективного выполнения задач. Поскольку агенты взаимозаменяемы, то оптимальным будет решение назначать на исполнение задачи того агента, чьи предельные издержки на усилия (на выполнение конкретной задачи) будут ниже. Отмечается также, что для более эффективного выполнения задач агентами можно привлечь третью сторону, нейтральную к риску, которая возьмет на себя обязанности по стимулированию агентов. Кроме того, согласно принципу информативности, необходим

²⁸³Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С.348.

учет дополнительной информации. «Другими словами, ожидаемо, что оптимальный контракт для агента в группе будет зависеть от относительных результатов по сравнению с другими членами группы».²⁸⁴

Кроме рассмотренных выше, существуют также модели, которые мы в общем случае отнесли к моделям карьерных соображений. Моделям карьерных соображений посвящено большое количество научных исследований, которые анализируют долгосрочное поведение агентов с точки зрения их инвестирования в человеческий капитал таким образом, чтобы обеспечить себе карьерный рост/рост заработной платы. В этой связи исследователи концентрируются на множестве возникающих проблем как для принципала, так и для агента.

Считается, что идеи относительно карьерных соображений агентов были формализованы Хольмстромом Б.²⁸⁵ Автор рассматривается проблема стимулирования агентов принципалом, с тем чтобы контракт имел долгосрочные перспективы отношений между сторонами. Одним из механизмов стимулирования может стать предложение агенту высокой заработной платы в будущем с условием, что в настоящий момент агент показывает высокие результаты работы. Высокие результаты работы сопряжены с усилиями, которые прикладывает агент и его способностями, причем усилия являются субститутом к способностям (и те и другие не наблюдаемы для принципала). Однако очевидным является тот факт, что чем выше результаты агента, тем выше его усилия и/или способности, что делает его привлекательным для других работодателей. Таким образом, конкуренция среди принципалов за агента создает большую вероятность для агента, что его результаты будут оценены в будущем. Значит, агент будет стараться выполнять свою работу на высоком уровне, несмотря на то что в контракте явно не прописана такая схема стимулирования.

К моделям карьерных соображений Нобелевский комитет относит также модель турниров^{286 287}. Авторы модели турниров анализируют схемы стимулирования работников. Для каждой схемы стимулирования анализируются значения параметров (например, структура приза или ставки), которые максимизируют полезность работников, с учетом ограничения по нулевой прибыли для конкурирующих фирм. В работе концентрируется внимание на инвестициях или приобретении навыков до начала трудовой деятельности, так как такого рода инвестиции определяют перспективы агента на протяжении всего его жизненного цикла (то есть в долгосрочной, а не краткосрочной перспективе). В модели принципал обеспечивает стимулы, взяв на себя обязательство продвигать наиболее продуктивного работника на более высокую должность с более высокой оплатой.

²⁸⁴ Измалков С., Сонин К. Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 года – Оливер Харт и Бенгт Хольмстром. С. 17.

²⁸⁵ The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2016-1.pdf> (дата обращения 18.09.2018).

²⁸⁶ Lazear E. P., Rosen S. Rank-order tournaments as optimum labor contracts // Journal of political Economy. – 1981. – Т. 89. – №. 5. – С. 841-864.

²⁸⁷ The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2016-1.pdf>. (дата обращения 10.10.2018).

Также к моделям карьерных соображений относят: работу Гиббсона Р. и Мерфи К.²⁸⁸, в которой приводятся соображения относительно явной системы стимулирования работников (для молодых работников, имеющих высокую мотивацию к карьерному росту, явная система стимулирования может сыграть негативную роль в их развитии²⁸⁹); ряд работ, посвященных расширению базовой модели карьерных соображений^{290 291 292}; работы моделирующие политический процесс и «политическую бизнес карьеру» высокомотивированных политиков^{293,294}.

Здесь стоит также отметить работу Алчяна А. и Демсеца Г.²⁹⁵, в которой предлагается решение проблемы постконтрактного оппортунизма. В большом коллективе, если принципал (наниматель) не имеет возможности выявить уклоняющихся с нулевыми издержками, каждый из его членов будет стремиться к обману с тем, чтобы увеличить количество досуга выше среднего. Обычное решение проблемы отлынивания выражается в назначении контролера за деятельностью. Однако возникает вопрос в том, кто будет следить за контролером. Данная проблема, по мнению авторов, может быть решена посредством стимулирования контролера – получением остаточного дохода (остаток сверх определенной величины дохода, установленного собственниками ресурсов).

В контексте моделей морального риска различаются понятия «право на конечный (остаточный) контроль» (*residual rights of control*) и право на «остаточный доход» (*residual*). Право на конечный контроль – это «право принятия любых решений об использовании данного актива, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом в компетенцию других лиц».²⁹⁶ Права на остаточный доход анализируются в работах Алчяна А. и Демсеца Г., Хольмстрема Б. и Милгрота П., Милгрота П. и Робертса Дж. Авторы понимают остаточный доход как «сумму, оставшуюся после расчетов со всеми остальными сторонами».²⁹⁷ С точки зрения стимулирования деятельности экономических агентов, а также повышения эффективности отдачи от используемых ресурсов взаимосвязь между правом на конечный контроль и остаточный доход представляет собой передачу этих прав лицу, которое сможет распорядиться ими наиболее эффективно, исходя из собственных интересов. Это означает, что индивид, имеющий в распоряжении как право на остаточный доход, так и на конечный контроль, будет максимизировать собственные доходы (полезность) и окончательные решения относительно активов в

²⁸⁸Gibbson R, Murphy K. Optimal Incentive Contracts in the Presence of Career Concerns; Theory and Evidence//Journal of Political Economy. – 1992. - P.468-505.

²⁸⁹The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2016-1.pdf>. (дата обращения 13.10.2018)

²⁹⁰Stein J. Efficient Capital markets, Inefficient Firms: A Model of Myopic Corporate Behavior//Quarterly Journal of Economics. - 1989. - 104. - P.655-669.

²⁹¹Dewatripont M, Jewitt I, Tirole J. The economics of Career Concerns, Part I: Comparing Information Structures//Review of Economic Studies. - 1999. – 66. - P. 183-198.

²⁹²*Ibid*, p. 199-217.

²⁹³Lohmann S. Rationalizing the Political Business Cycle: A Workhorse Model//Economics and Politics. - 1998. - P.1-17.

²⁹⁴Persson T, Tabellini G. Political Economics//MIT Press: Cambridge MA. – 2000.

²⁹⁵Алчян А. А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация //Вехи экономической мысли. – 2003. – Т. 5. – С. 280-317.

²⁹⁶Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С.413.

²⁹⁷Там же, с. 414.

большинстве случаев будет принимать более эффективно, чем в случае, если претендент на остаточный доход не имеет прав на конечный контроль (и наоборот).

Итак, модели полных контрактов не измеряют и не моделируют транзакционные издержки напрямую, но создают возможности для моделирования контрактных отношений. Преимуществом полного контракта является возможность учесть все необходимые параметры экономических отношений. Именно в результате того, что контракты совершенны, транзакционные издержки отсутствуют в моделях, поскольку контракт устраняет асимметрию информации, тем самым снижая издержки транзакций. Модели полных контрактов позволяют осуществлять моделирование трансформационных издержек экономических агентов, проанализировать механизмы стимулирования и предложить наиболее эффективные равновесные состояния с точки зрения выгод и издержек агента и принципала. Для целей нашего исследования изучение моделей полных контрактов позволяет составить картину о том, каким образом могут анализироваться экономические отношения, издержки, механизмы стимулирования и принуждения.

Неполные контракты. В исследованиях Харта О. была снята предпосылка о полноте контрактных отношений, что дает дальнейшее поле для анализа контрактного процесса с институциональной точки зрения.

В модели Харта – Гроссмана²⁹⁸ рассматриваются права контроля на конечный выпуск. Рассматриваются две фирмы, которые функционируют в двух периодах: *ex ante* и *ex post*. В периоде *ex ante* фирмы осуществляют специфические инвестиции в производство, решения относительно инвестирования принимаются фирмами независимо друг от друга. На втором этапе фирмы могут предпринять некие усилия относительно выпуска и распределить права на конечный контроль. Отмечается, что обе стороны контрактных отношений имеют одинаковую переговорную силу, это означает, что права собственности могут быть распределены сторонами более эффективно, если переговоры будут проходить после того, как выпуск произведен. В таком случае агент сможет получить выигрыш меньший, чем при первом лучшем решении, но больший, чем при втором наилучшем решении.

На стадии «до» заключения контракта менеджеры каждой фирмы совершают специфические инвестиции в будущие отношения между фирмами (в совместное производство). На стадии «после» — принимаются дальнейшие решения относительно производства и распределения выигрыша между производителями. Каждой из двух фирм управляет менеджер, который получает весь остаточный доход от деятельности фирм. Инвестиции в специфические активы фирмы 1 и фирмы 2 соответственно – a_1, a_2 . Действия фирм в периоде 1 – q_1, q_2 . Выигрыш i -го менеджера от отношений с другой фирмой в первом периоде: $B_i[a_i, \phi_i(q_1, q_2)]$. Издержки ($B_i < 0$) и выигрыши

²⁹⁸The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2016-1.pdf> p.21. (дата обращения 20.10.2018)

измеряются в денежном эквиваленте. Под вертикальной интеграцией понимаются отношения между фирмами, в которых вышестоящая фирма 2 снабжает нижестоящую фирму 1. Примером горизонтальной интеграции могут служить два розничных магазина с единым местом продаж. Выигрыш зависит от некой возрастающей функции ϕ_i . Отмечается, что может возникать конфликт интересов, когда B_i растет по q_i и снижается по q_j .

Права контроля над i -ми ресурсами – q_i , права контроля не перемещаемы в периоде 0 и перемещаемы в периоде 1. Решения относительно инвестирования принимаются менеджерами независимо друг от друга в периоде 0, сразу как только контракт заключен. Предполагается, что каждый из менеджеров может наблюдать решения другого менеджера относительно инвестирования (то есть информация об инвестировании распределена симметрично). После того как контракт заключен, решения по инвестированию сделаны, далее предприняты дальнейшие действия (q_i), i -ый менеджер получает выигрыш B_i . Этот выигрыш не верифицируем другой фирмой, он не отражается в ее бухгалтерских документах и не может быть перемещаемым (невозможно прописать на стадии заключения контракта условие передачи выигрыша фирмы 1 фирме 2). Оптимальный контракт должен максимизировать совокупный сетевой выигрыш:

$$B_1[a_1, \phi_1(q_1, q_2)] + B_2[a_2, \phi_2(q_1, q_2)] \quad (1.7)$$

Пусть решения относительно инвестиций наблюдаемы, а q_i перемещаемы в периоде *ex ante*. Тогда $a_1^*, a_2^*, q_1^*, q_2^*$ решения, максимизирующие совокупный выигрыш $B_1 + B_2$. Если решения об инвестировании и действия не могут быть верифицируемы в нулевом периоде, то первое лучшее решение не может быть достигнуто.

Исследователи анализируют две ситуации, в одной из которых фирмы функционируют независимо друг от друга – не интегрированы; во втором случае контроль получает одна из фирм – фирмы интегрированы (в таблице Приложения Л рассмотрено, как авторы понимают вертикальную и горизонтальную интеграцию). Интегрированные и не интегрированные фирмы могут достичь оптимума, но в зависимости от формы собственности фирмами должен решаться вопрос относительно инвестирования. К примеру, если ресурсы фирм дополняют друг друга в производстве, то, имея доступ только к одному типу ресурсов, невозможно достичь высокой предельной отдачи от инвестиций. Это значит, что более эффективной формой собственности здесь будет интегрированная фирма, в которой возможно использование двух типов ресурсов, генерируя таким образом большую предельную отдачу от инвестиций.

Модель Харта – Мура развивает теорию прав собственности для множества сторон контрактных отношений, множества активов, которые соответственно предполагают более широкий спектр производственных отношений, в соответствии с комплементарностью активов и агентов. Данное исследование является развитием предыдущих работ О. Харта, в котором фирма определяется как набор активов и контроль над активами со стороны собственников. Авторы

склоняются к тому, что сторона, чьи инвестиции наиболее важны в контексте увеличения выигрыша, должна иметь права собственности на большее количество активов (значит, если инвестиции только одного индивида имеют значение, индивид должен иметь права собственности на все активы). Таким образом, если стороны могут исключать друг друга из пользования активами, совместная деятельность неэффективна (здесь же можно сделать вывод о том, что права собственности на активы, принадлежащие аутсайдеру, не могут обеспечить эффективность, поскольку аутсайдер может исключить из пользования другие стороны сделки). Как следствие, права собственности на дополняющие друг друга активы должны принадлежать одному агенту. Для сделок, заключенных между множеством сторон (более 2-х), авторы применяют «ценности Шепли», что дает им возможность анализировать различные структуры собственности, определяя «ключевых акторов». К примеру, J агентов работают с определенным видов активов для обеспечения услуг K потребителям. Если существует группа $G \subset J$ «ключевых» работников, то любой предельный продукт инвестиций работника положителен только в случае, если работник является членом коалиции, в которой большинством членов принадлежит группе G . Тогда оптимальное распределение прав собственности – это партнерство, решения в котором определяются большинством проголосовавших членов группы G ^{299 300}.

В модели присутствует I рискнейтральных индивидов $i=1, \dots, I$. Два периода (0 и 1) и N ресурсов – $(a_1, \dots, a_n, \dots, a_N)$. В периоде 0 агент i предпринимает действия x_i . В периоде 1 осуществляется производство и торговля. Действия, предпринимаемые агентом, оказывают влияние на продуктивность или ценность в 1-м периоде. К действиям агентов относятся: инвестиции в человеческий капитал, повышение квалификации, участие в деятельности, увеличивающей продуктивность в будущем. Издержки i -го агента от реализации действий x_i – $C_i(x_i)$, причем $C_i(x_i) \geq 0$, $C(0)=0$, если $\bar{x}_i > 0$, то $C'_i(x_i) > 0$, $C''_i(x_i) > 0$.

Пусть коалиция S – это агенты, контролирующие ресурсы A в 1-м периоде. Агенты коалиции выбирают наиболее эффективную аллокацию активов A в периоде 1. Тогда максимальная ценность в денежном эквиваленте, которую могут сгенерировать агенты коалиции (путем передачи прав собственности на ресурсы) – $v(S, A|x)$. В коалиции S предельная отдача от инвестиций i -го агента:

$$\frac{\partial}{\partial x_i} v(S, A|x) = v'_i(S, A|x) \quad (1.8)$$

В модели имеются следующие допущения: $v(S, A|x)$ вогнута по x ; предельная отдача от инвестиций распространяется только на членов коалиции; инвестиции являются дополняющими в доходе; коалиция может распадаться в случае, если участие одного из членов выше, чем

²⁹⁹Hart O., Moore J. Default and renegotiation: a dynamic model of debt//Quarterly journal of economics. - 1994. - P. 842-879.

³⁰⁰The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2016-1.pdf> p.25. (дата обращения 18.10.2018)

остальных в совокупности; предельная отдача от инвестиций увеличивается с ростом числа членов и активов коалиции.

Коалиция имеет возможность привлекать (нанимать) дополнительных членов на рынке труда $\underline{S} \setminus S$ в 1-м периоде. Предполагается, что новые члены коалиции существенно менее продуктивны, чем остальные, поскольку они не обладают соответствующими ресурсами, специфическими знаниями и навыками. Значит, можно допустить строгую супераддитивность:

$$v(\underline{S}, \underline{A} | x) > v(S, A | x) + v(\underline{S} \setminus S, \underline{A} \setminus A | x) \quad (1.9)$$

Супераддитивность предполагает максимизацию общей ценности в периоде 1, которую обозначим $V(x)$ (она тождественна левой части неравенства (1)). Первое лучшее решение общего социального выигрыша:

$$\max_x W(x) \equiv V(x) - \sum_i^I C_i(x_i) \quad (1.10)$$

Пусть максимум достигается при $x = x^*$, тогда x^* характеризуется условиями первого порядка:

$$\frac{\partial}{\partial x_i} V(x) |_{x=x^*} \equiv v'(\underline{S}, \underline{A} | x^*) = C'_i(x_i^*) \text{ для всех } i. \quad (1.11)$$

Авторами анализируется ситуация, в которой i -й агент выбирает x_i вне зависимости от других агентов в периоде 0, предвидя, что в периоде 1 ценность $V(x)$ будет распределена между I агентами в соответствии с ценностями Шепли.

Модели, созданные О. Хартом, представляют интерес с точки зрения эффективной аллокации прав собственности. Таким образом, исследователь развивает теорию прав собственности, выдвинутую Р. Коузом и впоследствии О. Уильямсоном, и предлагает формализованные модели в рамках данной теории.

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. С точки зрения институциональной теории, такой подход к моделированию имеет безусловную ценность, однако, как можно заметить, прямого моделирования транзакционных издержек в моделях неполных контрактов не предпринимается. Транзакционные издержки присутствуют в данных моделях косвенно – исследователи показывают, как при неэффективном распределении прав участники контрактного процесса могут увеличить эффективность путем пересмотра обязательств сторон. Таким образом, модели неполных контрактов являются весьма полезными для анализа изменения в структуре прав собственности.

В целом можно отметить тот факт, что в современной экономической литературе предпринимается попытка анализа и измерения транзакционных издержек – как на макроуровне, так и на уровне различных отдельных отраслей и сфер экономических отношений. Наиболее

прогрессивным в свое время стал макроэкономический подход к разделению отраслей на трансакционные и трансформационные, предложенный Нортон и Уоллисом. Данный подход положил начало изучению различных способов моделирования, измерения и описания трансакционных издержек, а также их взаимосвязей с издержками трансформации. Поскольку трансакционные издержки, как правило, рассматриваются в контексте «трения», которое снижает результативность и эффективность экономических отношений, ученые предпринимают попытки учесть такого рода издержки при планировании различных типов экономической политики. Другие авторы обращают внимание на проблемы измерения трансакционных издержек в экономических отношениях между государством и частным сектором, а именно в сфере государственных закупок. Ряд других исследователей посвящает 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. В основе проблемы измерения издержек лежит отсутствие общепризнанной классификации издержек, а также размытость категории. В связи с этим, к примеру, в бухгалтерском учете на сегодняшний день такая категория издержек не учитывается, а трансакционные издержки на фондовом рынке в подавляющем большинстве исследований понимаются как издержки торговли и измеряются как величина спреда. С этой точки зрения, несмотря на отсутствие в контрактных моделях прямых способов к измерению трансакционных издержек, учеными создаются предпосылки к измерению изменений в структуре прав собственности, а также моделированию непосредственных механизмов управления, стимулирования и структурирования экономических отношений.

Изучение отношений между экономическими агентами в неоклассической экономической теории сводилось к выявлению «чистых» экономических отношений и, соответственно, оптимизационным методам их построения, с учетом абсолютной рациональности агентов. Однако общественные отношения являют собой более сложную структуру, отношения в которой переплетаются и вычленение чистых отношений того или иного характера представляется практически неосуществимым. В то же самое время сегодня существует теория, которая объясняет экономические отношения и обмены в отрыве от «физической» комбинации «товар – деньги», создавая тем самым более глубокое понимание ключевых экономических категорий, а также процессов и явлений экономического характера. Так, достижения новой институциональной экономики показывают, что наименьшей единицей экономического анализа может являться процесс отчуждения, присвоения, обмена и защиты прав собственности. Этот процесс воплощается в категории «трансакция» и характеризует практически любые взаимодействия между индивидами. В то время как под трансформацией понимается физическое преобразование объекта.

В процессе исследования экономических отношений ученые институциональной школы

заметили, что поведение экономических субъектов не может быть охарактеризовано как абсолютно рациональное в связи с ограниченными когнитивными способностями, социальными позициями, культурой и проч. Кроме того, индивидуальные действия недостаточны для достижения оптимальных результатов, поэтому индивиды координируют усилия, направляя их на достижение желаемых эффектов. Так индивидуальные действия становятся коллективными. Однако без определенных механизмов, позволяющих трансформировать индивидуальное в коллективное, невозможно построить оптимальную структуру отношений и сеть трансакций. Этими механизмами становятся действующие институты; они снижают неопределенность среды, создавая условия для координации агентов, осуществления трансакций и трансформаций. Таким образом, анализ и интерпретация экономических отношений могут быть осуществлены через измерение институтов. Под измерением институтов мы понимаем измерение прямых эффектов, которые создают институты, то есть их влияния на координацию индивидуальных действий, их трансформацию в коллективные действия, а также измерение выгод и издержек, которые несут индивиды от осуществления этих действий в рамках институтов.

Анализ литературы показывает, что прямое измерение институтов на сегодняшний день практически не применяется при анализе экономических отношений. Подавляющее большинство исследователей направляет свои усилия в поиск методов косвенного подхода к измерению институтов. К таким методам мы относим индикативный метод измерения и оценки макроэкономических показателей, напрямую не связанных с институциональными эффектами. Другим методом косвенного подхода могут быть признаны модели теории игр, которые опираются на идею о том, что институты заданы экзогенно. С точки зрения разработки прямого подхода нужно учитывать прямые эффекты, которые воплощаются в трансакционных и трансформационных издержках и выгодах от координации деятельности агентов.

Категория трансакционных издержек весьма неоднозначно представлена в современных исследованиях, единого определения на сегодняшний день не сложилось, также не существует единой классификации. В связи с этим существует методологическая проблема моделирования и оценки этого вида издержек как на теоретическом, так и практическом уровне. Несмотря на это, в литературе представлен достаточно большой пласт работ, посвященных измерению и оценке трансакционных издержек на различных уровнях экономического анализа, в различных отраслях и сферах экономических отношений. Количество работ, посвященных данной проблематике, подчеркивает значимость данного исследования, однако не может в полной мере ответить на вопрос, каким образом измерить и моделировать трансакционные издержки. В этом смысле мы считаем, что высокой ценностью обладают исследования, проведенные в рамках теории контрактов, поскольку контрактные модели позволяют учитывать структуру прав собственности, моделировать экономические отношения, стимулы и действия экономических агентов.

Подход теории контрактов может быть применен в рамках моделирования экономических институтов и институциональных соглашений, а также для моделирования различного рода издержек и выгод экономических агентов.

Глава 2. Методические основы прямой оценки институтов и институциональных соглашений³⁰¹

2.1. Транзакционно-контрактный подход к описанию и оценке институтов на уровне институциональных соглашений

В научной литературе, посвященной исследованию экономических взаимодействий, в том числе на методологическом уровне, предпринимаются различные попытки разработки подходов к анализу и моделированию экономических взаимодействий. Однако нас интересуют возможности институционального анализа. Нужно сказать, что институциональные исследования в этой области сталкиваются с целым рядом трудностей теоретического характера, обусловленных недостатком операционных методов прямого измерения институтов на уровне институциональных соглашений. С точки зрения современной институциональной науки, экономические взаимодействия возникают в процессе реализации правил производства, распределения и обмена правами собственности на блага между индивидами и их группами.

На наш взгляд, на теоретическом уровне имеется необходимость в разработке институционального подхода и соответствующей концепции прямого измерения институтов на основе анализа экономических отношений в рамках институциональных соглашений. Сформулируем основные предпосылки такого подхода.

В различных направлениях экономической науки сегодня поднимаются вопросы определения места и роли институтов в экономической деятельности индивида, а также природы институтов. Исследователей интересует, что первично: установленные правила или внутренние индивидуальные установки, оказывающие воздействие на стимулы к коллективным действиям. Кроме того, достаточно важным является определение рамок анализа: в нашем случае основу анализа должны составлять институциональные соглашения. Известно, что институциональные соглашения заключаются индивидами для установления комплекса правил прямых взаимодействий друг с другом. Институциональные соглашения снижают последствия неблагоприятной внешней среды и создают возможности для направленной координации действий. Таким образом, именно институциональные соглашения в конечном счете закрепляют экономические отношения между индивидами, формализуя, структурируя взаимодействия, а также определяя механизмы разрешения конфликтных ситуаций.

Наша первая предпосылка будет заключаться в том, что экономические отношения могут быть измерены прямым способом. Мы предполагаем, что институты оказывают прямое влияние

³⁰¹ Результаты исследования, изложенные в данной главе, опубликованы в статье: Пыжев И.С., Таненкова Е.Н. Оценка институтов микроэкономического уровня: транзакционно-контрактный подход и его реализация // Journal of Institutional Studies («Журнал институциональных исследований»). – 2022. – Т. 14, № 2. – С. 36-46.

на экономические отношения, и понимаем институты как набор действующих правил. Действующие правила характеризуются наличием механизмов принуждения.

Мы можем предположить, что существуют некоторые измеримые критерии и характеристики взаимодействий индивидов, на основании которых можно оценивать экономические отношения в целом. К сожалению, в современной литературе присутствует фрагментарная картина как понимания, так и анализа экономических взаимодействий, именно поэтому, с нашей точки зрения, она может до определенной степени быть дополнена в части возможностей оценки экономических отношений – посредством включения в экономический анализ институциональных подходов, а именно изучения возможностей оценки экономических взаимодействий через описание и оценку институтов.

Экономическое поведение индивидов должно коррелировать с установленными и действующими институтами, в противном случае – если индивиды игнорируют существующий институт – то его нельзя признать действующим. Кроме того, экономические отношения напрямую отражаются в институциональных соглашениях, которые фиксируют общие характеристики экономического поведения индивидов при их взаимодействиях. Этими характеристиками могут выступать первоначальное распределение прав собственности и изменение в их структуре в ходе реализации экономических отношений.

В качестве второй основной предпосылки мы предполагаем, что институциональные соглашения формализуют установление и изменения в структуре прав собственности. Поскольку прямое измерение институтов подразумевает измерение экономических характеристик, которые зафиксированы в институциональных соглашениях, нам представляется, что одним из возможных инструментов измерения могут стать трансакционные 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. Следовательно, мы полагаем, что опираясь на две парадигмы, играющие значительную роль в анализе прав собственности – а именно трансакционную и контрактную, – открываются возможности для разработки подхода к измерению институтов и в конечном счете интерпретации экономических отношений.

Продemonстрируем возможности оценки экономических отношений с помощью предлагаемого трансакционно-контрактного подхода к измерению институтов (Рисунок 2.1). Из схемы видно, что экономические отношения интерпретируются в современной науке как возможности координации и механизмы, способствующие координации их действий. Наблюдаемые изменения в структуре прав собственности дают основания полагать, что процесс взаимодействия индивидов был в той или иной мере запущен и реализован. Эти изменения структуры прав

собственности, как известно, регулируются институциональной средой и институциональными соглашениями.



Рисунок 2.1. Логическая схема обоснования транзакционно-контрактного подхода к измерению институтов на уровне институциональных соглашений

Очевидно, что недействующий институт (то есть институт, который не был признан обществом и не используется индивидами в хозяйственной деятельности) не может влиять на структуру прав собственности и, следовательно, на экономические отношения. Это означает, что максимально возможная единица оценки экономических взаимодействий может быть представлена действующим институтом. Однако измерение институтов как отдельного элемента является, как нам видится, весьма затруднительным. Поэтому мы предлагаем выделять на данном этапе разработки концепции как минимум признаки действующих институтов и их функции. Институциональные соглашения регулируют непосредственную координацию в конкретных сферах хозяйственной жизни.

Так мы получаем, что экономические взаимодействия отражаются в общем смысле на уровне действующих институтов, а более детальная проработка механизмов координации осуществляется на уровне институциональных соглашений. В конечном счете мы приходим к выводу, что оценка экономических взаимодействий может быть осуществлена через измерение транзакционных издержек и моделирование контрактных отношений, поэтому основной задачей

становится формирование транзакционно-контрактного подхода к измерению институтов.

Исходя из установленных нами допущений, можно определить цель данной части исследований, которая заключается в разработке транзакционно-контрактного подхода к оценке экономических институтов через измерение институтов на уровне институциональных соглашений. Для этого нужно решить следующие задачи:

1) Разработка способов определения действующего института, а именно его структурных особенностей, взаимосвязи элементов структуры действующего института, а также основных требований к функциям действующих институтов.

2) Выявление особенностей прямого подхода к измерению институтов и его преимуществ перед косвенным подходом.

3) Определение роли и места транзакционных издержек в анализе экономических отношений.

4) Обоснование возможных преимуществ использования контрактной теории для разработки транзакционно-контрактного подхода к измерению институтов.

Исходя из предложенной выше структуры разработки общей концепции оценки экономических отношений через измерение институтов, нам видится важным обозначить место и роль институтов в экономических отношениях.

На рисунке 2.2 приведена авторская интерпретация взаимосвязей между экономическими отношениями и влиянием институтов. Как известно, институциональная среда влияет на взаимодействия индивидов с двух сторон, а именно через снижение неопределенности среды, а также создание стимулов к координации экономических действий. Это означает, что экономические отношения, которые реализуются в рамках действующих институтов, потенциально более эффективны, так как имеют базовые «точки опоры», снижающие неопределенность среды и образующие механизмы, которые способствуют заключению соглашений и направленных коллективных действий. Анализ и оценка действующего института для экономических отношений в таком случае становятся первостепенными и создают возможности для интерпретаций и оценки экономических отношений через измеряемые характеристики институциональной среды.

Перейдем к определению признаков действующих институтов, а также их функций.

Нас интересуют возможности, которые обеспечивают действующие институты для структурирования, организации, «наведения порядка», стимулирования и снижения неопределенности в экономической деятельности агентов. Мы полагаем, что институциональная среда играет важнейшую роль в регулировании и создании не только рыночных механизмов, но и механизмов принятия решений в общественном секторе, более того, институты оказывают значительное влияние на индивидуальный выбор. Получается, что институты, с одной стороны, ограничивают индивидуальный выбор, а с другой стороны, механизмы принятия решений отдельных индивидов

в различных экономических ситуациях становятся отправной точкой при возникновении институтов.



Рисунок 2.2. Визуализация влияния и взаимосвязи институтов и институциональных соглашений на экономические отношения и их оценку.

Для нашего исследования можно выделить несколько известных признаков действующих институтов, которые указывают на место и роль институциональной среды в экономической деятельности индивидов. К таким признакам можно отнести:

- существующие «формы» институтов разнообразны, однако главным является их согласованность и общепризнанность членами группы/коллектива/общества;
- институты демонстрируют взаимосвязи между индивидуальным и коллективным действием, и в общем случае коллективные действия главенствуют над индивидуальными;
- институты – это комплексы, модели, то есть являются «базой», согласно которой формируются, структурируются и упорядочиваются действия индивидов;
- институты создают границы/рамки индивидуальных и коллективных действий.

Опираясь на выделенные признаки, мы считаем, что существуют возможности для измерения коллективных действий и необходимость в определении того, каким образом могут быть измерены коллективные действия и вплетенное в них индивидуальное поведение. А именно, как формируются стимулы у экономических агентов к вступлению во взаимодействия, каким образом эти взаимодействия могут быть организованы, а также возникновение и анализ различных

форм экономических действий и поведения.

Мы исходим из того, что институты представляют собой набор правил, которые формируют поведение индивидов, создают условия для вступления в экономические отношения и прочее. Нужно также отдельно отметить последний признак действующего института: он носит ограничительный характер и реализуется через механизмы принуждения.

В данной работе нами принято рабочее определение института как правил игры, созданных и общепризнанных обществом, а также механизмов принуждения к исполнению этих правил. Данное определение отражает все признаки институтов. При этом оно четко отражает взаимосвязь институтов и экономических отношений, что представляет для нас особую важность.

На рисунке 2.3 отражены основные признаки действующих институтов и их взаимосвязь с экономическими отношениями. Мы предполагаем, что структура коллективных действий под институциональным влиянием создает предпосылки к действиям индивидов по поводу производства, обмена, распределения и перераспределения, а также перемещения прав собственности. Если экономические агенты имеют стимулы к кооперативному поведению и возможность к координации усилий, тогда на базе согласованного и общепризнанного института возникают экономические отношения; развитие этих отношений, а именно их воспроизводство/повторяемость обеспечивается механизмами принуждения и контроля.

Коллективные действия или их структура, организация и стимулирование экономических агентов для вступления во взаимодействия, а также механизмы инфорсmenta содержатся в институтах и представляют собой основные признаки, как это уже было обозначены выше, действующего института. Кроме того, институты должны иметь определенную логическую структуру, которая фактически характеризует институт. Так, если существует общая, универсальная структура института, то она, по-видимому, должна содержать взаимосвязанные и логически выстроенные компоненты. Нам видится, что моделирование и оценка различных компонентов институтов создает возможности для исследования внутренних механизмов институциональной среды и институциональных соглашений, а также способствует развитию институциональной науки в следующих вопросах: выявление природы экономических отношений, взаимосвязь экономических отношений и институциональной среды, возможностей моделирования институтов и институциональных изменений, оценка эффективности и результатов функционирования институтов.

Теперь определим внутреннюю логику института, его структурные особенности, характеристику структурных элементов, а также их взаимосвязь друг с другом. Очевидно, что внутренняя логика институтов должна представлять собой набор различных компонентов, которые характеризуют степень влияния институтов на экономические отношения. То есть мы полагаем, что компоненты института могут в полной мере описывать:

- а) экономических агентов и их индивидуальные усилия;

б) стимулы к координации действий и, как следствие, различные формы и варианты направленных коллективных действия для достижения результата;

в) трансформацию индивидуальных действий под влиянием стимулов в коллективные действия;

г) ожидаемые результаты от вступления в экономические взаимодействия;

д) распределение усилий (доли усилий каждого участника) и затраты участников на выполнение соответствующих действий/приложенных усилий;

е) распределение выигрышей между агентами;

ж) если распределение выигрыша не соответствует прилагаемым усилиям и издержкам на них, то возможные механизмы перераспределения и/или механизмы принуждения/ механизмы устранения конфликтов.



Рисунок 2.3. Взаимосвязь признаков действующих институтов и экономических отношений.

Соответственно, мы предлагаем не только выделять компоненты института, но и наделять выделенные элементы характеристиками. Характеристики элементов позволят составлять более полную картину как возможного поведения, так внутренних причин этих действий.

Далее компоненты должны быть выстроены в четкую структуру, которая демонстрирует

логику института и его применение экономическими агентами. В соответствии с выстроенной схемой института каждый компонент и его характеристики могут быть измерены.



Рисунок 2.4 Переход от индивидуальных действий к коллективным и их трансформация под влиянием института.

Как видно из рисунка 2.4, структура института в общем смысле основана на трех элементах: а именно индивидуальные действия, то есть оценка возможностей индивида, цели, которые преследует индивид в процессе своей деятельности, результат, который он планирует получить; стимулы к координации – создают определенную структуру поведения индивидов в рассматриваемом институте, определяют издержки усилий на реализацию коллективных действий, определяют, насколько защищены права собственности и развиты механизмы принуждения, а также возможность оппортунизма; если минимальный набор стимулов создан, то экономические агенты будут склонны к достижению целей путем объединения индивидуальных усилий в коллективные. Коллективные действия должны способствовать достижению определенных результатов, причем выгоды от координации в идеальном случае не должны быть ниже, чем издержки предпринимаемых усилий. Компоненты, которые здесь могут быть впоследствии приняты во внимание, – это выгода от координации действий, доля ожидаемого выигрыша, соотношение издержек и выгод.

Разложение общей структуры института на отдельные компоненты может в том числе отталкиваться от функций, которые выполняет институт.

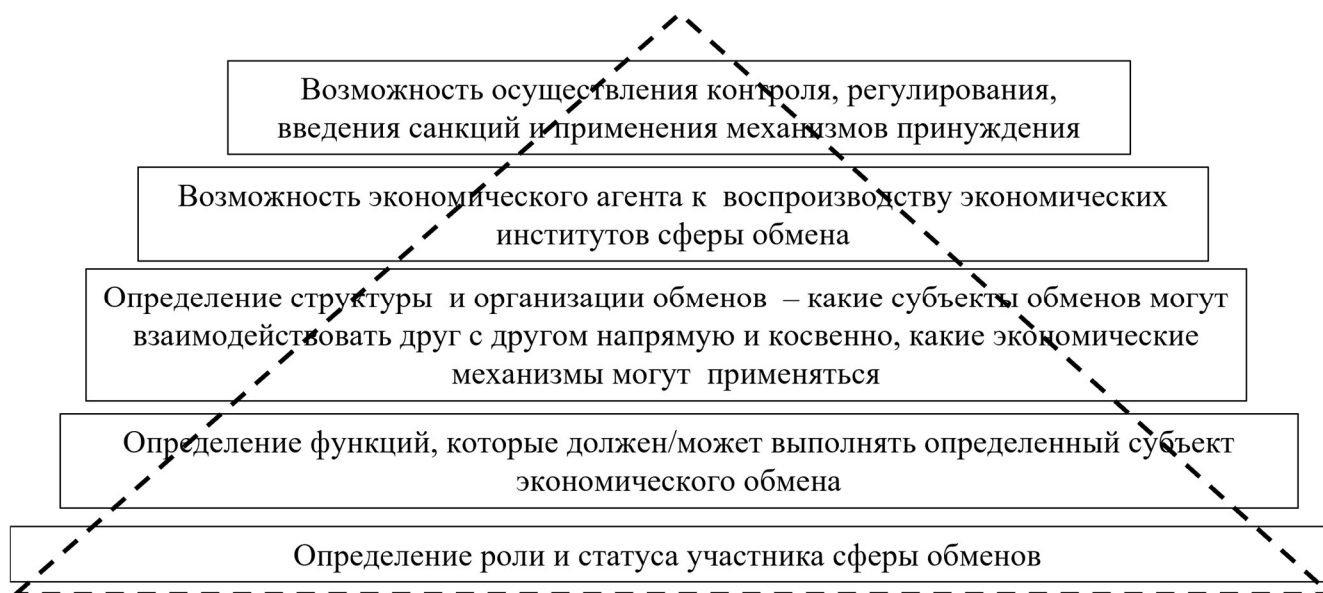


Рисунок 2.5. Требования к функциям действующих институтов.

Рисунок 2.5 иллюстрирует требования, которые мы предъявляем в рамках концепции измерения институтов, к их функциям, опираясь при этом на структурные элементы института. Мы считаем, что действующие институты должны обладать следующими возможностями – то есть выполнять следующие требования с функциональной позиции:

1) Определение роли и статуса участника – то есть определение позиции и степени, в которой экономический агент принимает участие в экономических взаимодействиях. Наделение институтом участника взаимодействий ролью и статусом сказывается на последующем выполнении им определенных действий в рассматриваемом институте и дает право на долю в совокупном выигрыше.

2) Определение функций индивида – в зависимости от занимаемой позиции индивида в экономических отношениях его функции и поведение могут иметь различный характер. Институт может определять базовые функции, потенциально возможное поведение и функции индивидов, а также неприемлемое поведение в различных ситуациях.

3) Определение структуры и организации обменов – институт демонстрирует возможности для взаимодействия с различными индивидами и упорядочивает их взаимосвязи; функции индивида, а также роль и статус могут иметь различный характер – соответственно, их организация и структура тоже будет принимать различные формы.

4) Определение возможности экономических агентов к использованию институтов. В данном случае речь идет о повторяющемся поведении, которое должно быть закреплено институтами, а также возможностях уточнения деталей обменов через создание дополнительных институтов, стоящих ниже по иерархии.

5) Определение механизмов контроля и принуждения. Как было отмечено раньше (в признаках действующего института), институт не может считаться действующим в случае, если данная функция отсутствует. Как минимум, институт должен включать указание на другой взаимосвязанный с ним институт, который полноценно отвечает на вопросы, связанные с механизмами инфорсmenta.

После определения общей структуры институтов, а также их функциональных особенностей далее нам представляется целесообразным определить характер способа измерения институтов.

Анализируя литературу в этой области исследований, можно выделить два основных направления. Для целей настоящего исследования наиболее предпочтительным, с нашей точки зрения, является прямой подход к измерению институтов, поскольку в его основе лежит создание методов для измерения экономических взаимодействий как результата действия институтов. Собственно говоря, прямой подход, на наш взгляд, должен отталкиваться от измерения компонентов института и моделировать различные варианты поведения индивидов в зависимости от изменения среды. В каком-то смысле такой подход создает пространство для моделирования и выявления внутренних стимулов индивидов совершать те или иные действия.

Инструментами оценки методом прямого подхода могут выступать различные виды издержек и выгод, которые несут индивиды в процессе организации, вступления и реализации экономических взаимодействий. Мы предполагаем, что в модели измерения институтов могут быть включены издержки и выгоды, которые отражают, во-первых, структуру экономических взаимодействий в процессе производства, а во-вторых, структуру прав собственности и изменения в ней. Для нас очевиден тот, факт, что эти издержки и выгоды взаимосвязаны и последовательны. И в этом смысле мы опираемся на определение О. Уильямсона, которое описывает производственный процесс как последовательную сменяемость транзакций и трансформаций³⁰² (см. рисунок 2.6). Здесь экономические отношения охарактеризованы исходя из того, какие действия совершаются индивидом: транзакционные или трансформационные. Каждая ячейка (транзакция и трансформация) экономических отношений регулируется целым рядом институтов различных уровней. Исходя из существования институциональной иерархии, становится очевидным, что каждый институт, стоящий ступенькой ниже, призван уточнять и более детально раскрывать механизмы управления транзакционными и трансформационными процессами по сравнению с более «старшим» институтом. Система институтов, регулирующая различные «ячейки» экономических отношений, может иметь достаточно сложную структуру взаимодополняющих правил, поэтому нам представляется логичным включать в первоначальную модель институты «младших

³⁰² Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация.

уровней», а именно институциональные соглашения и в частности контракты. 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*. Степень вовлеченности и добросовестного исполнения контрактных отношений может измеряться соотношением выгод и издержек сторон договора. Конфликтные ситуации между сторонами регулируются механизмами инфорсменты, который также должен учитываться при составлении контракта. Эти механизмы тоже могут быть измерены в контексте выгод и издержек сторон.

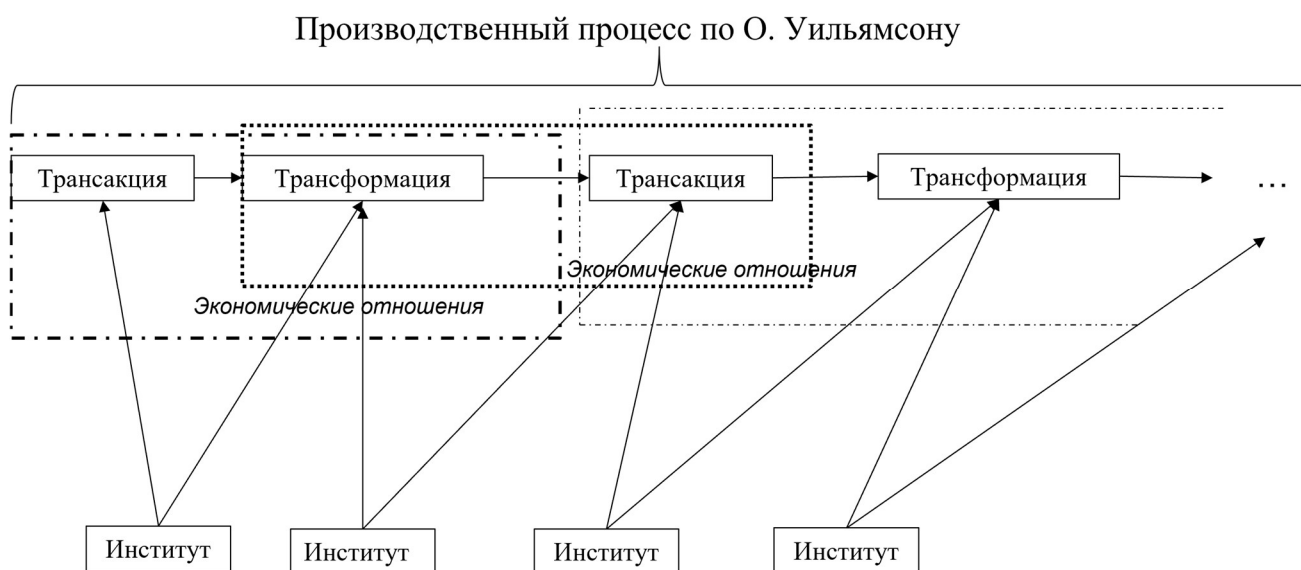


Рисунок 2.6. Авторская интерпретация экономических взаимодействий как смена трансакций и трансформаций на основе определения О. Уильямсона.³⁰³

Инструментами измерения для нас выступают издержки трансакционного и трансформационного процесса, которые формируют вовлеченность и стимулы к заключению и исполнению контрактных обязательств. В связи с этим нами предлагается использование в качестве инструментов измерения и оценки основные выводы и модели теории контрактов.

Поскольку наше исследование строится на институциональном подходе, мы считаем важным определить степень формализации контрактной теорией основных идей и концепций, развивающихся в русле новой институциональной экономической теории. Результаты анализа моделей контрактных теорий, сделанного автором и изложенного в обзорной части настоящей работы, позволяет нам провести следующее обсуждение.

В первую очередь стоит заметить, что теория контрактов развивалась параллельно с институциональной теорией и ее модели лишь до определенной степени формализуют достижения теоретиков-институционалистов. Известно, что существует несколько направлений контрактной теории, которые по-разному интерпретируют контрактные отношения. В рамках контрактных

³⁰³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация.

моделей выделяют два направления исследований: теория полных и неполных контрактов. Как можно заметить, модели полных контрактов предполагают создание идеального мира контрактных отношений, в котором существует возможность предусмотреть и формализовать все возможные события на уровне договора. Заключение полных (или совершенных) контрактов снижает уровень трансакционных издержек экономических агентов, способствуя борьбе с оппортунистическим поведением. Другими словами, совершенные контракты устроены таким образом, что при вступлении в экономические отношения, закрепленные такого рода контрактами, стимулы к проявлению оппортунизма у экономических агентов становятся минимальными. Агенты в рамках таких контрактов мотивированы к добросовестному исполнению контрактных обязательств, поскольку издержки недобросовестного поведения будут выше, чем выигрыш от добросовестного исполнения своей части сделки.

Модели полных контрактов развиваются в рамках агентского подхода, где основной идеей является предпосылка о возможности формирования эффективного стимулирующего контракта на этапе *ex ante*. Такие контракты обеспечивают снижение издержек неопределенности как до заключения контракта, так и на этапе его реализации. Они препятствуют оппортунистическому поведению со стороны агента, тем самым уменьшая издержки контроля и мониторинга со стороны принципала. Предполагается, что в условиях заключения полного контракта более эффективным и менее затратным будет использование внутренних механизмов инфорсментала.

Теория неполных контрактов, как можно заметить, не ставит во главу угла заключение совершенного контракта, который впоследствии создаст стимулы к координации усилий с практически нулевыми издержками трансакции. Именно поэтому теория неполных контрактов развивается в рамках оптимизационного и трансакционного подхода. Модели оптимизационного подхода рассматривают различные типы контрактных отношений, исходя из первоначального распределения прав собственности и возможностей эффективного изменения структуры прав собственности в зависимости от существующего объема издержек и условий координации. В рамках оптимизационного подхода существует предпосылка, которая предполагает возможность пересмотра условий экономического взаимодействия в ходе реализации контрактных отношений. Теория трансакционных издержек в рамках контрактных моделей, на сегодняшний день не имеет какой-бы то ни было единообразной формализации. Основными постулатами в этой области на настоящее время считаются следующие положения: отсутствие абсолютной рациональности индивидов; неопределённость среды, в том числе информационная, которая отражается как на сторонах контрактных отношений, так и на третьей стороне; отсутствие возможности составления полного контракта; пересмотр сторонами положений контрактных обязательств в ходе исполнения сделки; управление трансакциями посредством различных структур управления; наличие трансакционных издержек.

На рисунке 2.7 представлены основные компоненты институциональной теории, которые находят свое отражение в моделях теории контрактов. Как можно заметить, поведенческие предпосылки, такие как ограниченная рациональность и оппортунизм, в большей степени отражаются и учитываются теорией трансакционных издержек.

Так, в теории трансакционных издержек степень влияния данных категорий является наиболее сильной, в то время как в оптимизационном подходе поведенческие предпосылки обладают умеренной степенью влияния на модели, а в теории агентства предпосылка ограниченной рациональности не рассматривается, поскольку в противном случае заключение полного контракта было бы невозможно. Предпосылка оппортунистического поведения решается в теории агентства путем стимулирования агентов предпринимать необходимые принципалу действия, а поскольку агенты рациональны, то они будут принимать «правила игры», созданные принципалом. Поведенческие предпосылки, рассматриваемые институциональной теорией, частично рассматриваются в теории контрактов, однако в большинстве моделей полных контрактов учитываются лишь косвенным образом, поскольку заключение полного контракта исключает недобросовестное поведение участников сделки и их ограниченную рациональность. В случае с неполными контрактами конфликтные ситуации разрешаются либо посредством дополнения/пересмотра контрактных отношений, либо привлечением третьей стороны.

Неопределенность среды в теории агентских отношений представлена асимметрией информации и является внешней предпосылкой относительно моделей, задающих тип экономических агентов. Фактор асимметрии информации вынуждает стороны контракта предпринимать усилия по ее устранению (например, фильтрация, сигнализирование). В умеренной степени неопределенность внешней и внутренней среды представлена в оптимизационных моделях, в то время как в теории трансакционных издержек неопределенность внешней и внутренней среды носит всеобъемлющий и непреодолимый характер.

Такая категория, как трансакционные издержки, занимает основное место в теории трансакционных издержек по понятным причинам, в то время как в других направлениях теории контрактов практически не используется при моделировании экономических взаимодействий. Трансакционные издержки в теории агентства отсутствуют, поскольку моделирование полного контракта предполагает получение механизмов устранения издержек мониторинга и контроля для принципала в контрактных отношениях *es post*; для устранения предконтрактного оппортунизма и устранения соответствующих издержек, контракты разрабатываются либо с применением фильтрации со стороны принципала, либо сигнализированием со стороны агента.

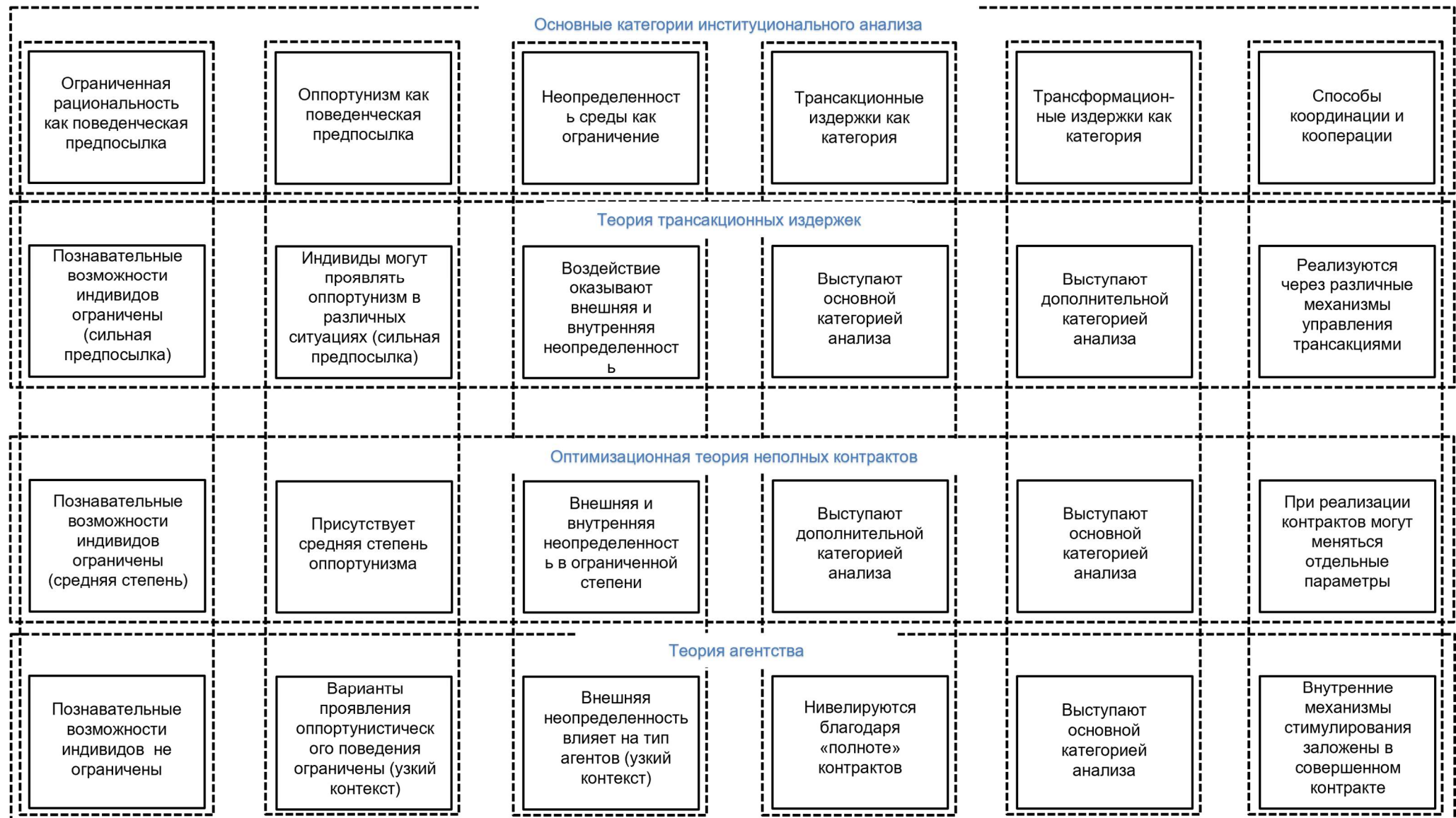


Рисунок 2.7. Основные категории институционального анализа и их отражение в теории контрактов и теории транзакционных издержек

Оптимизационный подход к анализу неполных контрактов, как уже было указано, решает проблему возникновения трансакционных издержек путем пересмотра условий контрактных обязательств.

Категория трансформационных издержек, напротив, становится базой для анализа контрактных отношений как в моделях полных контрактов, так и для оптимизационного подхода. Теория трансакционных издержек рассматривает данную категорию как дополнительную, концентрируясь преимущественно на издержках трансакций.

Способы координации действий агентов понимаются по-разному в моделях полных и неполных контрактов. Так, для полных контрактов стимулирование составляет основу экономических взаимодействий. Для моделирования неполных контрактов оптимизационным методом механизмы координации пересматриваются, исходя из структуры прав собственности, а также трансформационных издержек и выгод экономических агентов. Для теории трансакционных издержек варианты определения механизмов варьируются благодаря влиянию поведенческих предпосылок, неопределённости среды, наличию различных типов трансакций, типов активов и прочего.

Теория трансакционных издержек занимает отдельное место как в институциональной, так и в контрактной теории. Мы предлагаем использовать различные комбинации подходов теории агентства, оптимизационной теории неполных контрактов и теории трансакционных издержек для моделирования институтов, а также агентских усилий и выгод различного характера, в том числе различные инструменты теории контрактов.

Мы предполагаем, что прямой поход к измерению институтов может использовать в качестве инструментария контрактные модели, и в некоторой степени теории агентства, так и теории трансакционных издержек. Поскольку нами моделируются отношения в рамках действующих институциональных соглашений, оценку и измерение которых предполагается реализовать через измерение издержек трансакционного и трансформационного характера, то применение контрактной теории может обладать рядом преимуществ по сравнению с инструментами других теорий.

Контрактная теория позволяет разложить контрактный процесс на несколько стадий (до заключения контракта, заключение контракта, после заключения контракта); моделировать факторы неопределенности и информационной асимметрии; моделировать различное поведение и функции экономических агентов в зависимости от их типа и роли в рассматриваемом контракте; включать различные типы издержек, как трансформационные, так и трансакционные; моделировать механизмы принуждения.

Трансакционно-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 действий индивидов – институциональными соглашениями.

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 во взаимодействие. Основным достоинством транзакционно-контрактного подхода, с нашей точки зрения, является внутреннее определение и измерение причин, поведения индивида, в рамках рассматриваемого института.

Таким образом, собственно транзакционно-контрактный подход к анализу экономических отношений заключается 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 трансакций на уровне контракта как институционального соглашения.

Основываясь на всех вышеперечисленных идеях и их комбинациях, на которые опирается транзакционно-контрактный подход, далее необходимо разработать концепцию использования данного подхода для формализации экономических институтов и издержек на уровне институциональных соглашений.

2.2. Концепция оценки институтов с использованием транзакционно-контрактного подхода

В предыдущем параграфе был предложен теоретический подход к анализу экономических отношений, который носит транзакционно-контрактный характер. Предлагаемая нами концепция предполагает процесс реализации прямого подхода к описанию и оценке институтов. Формирование концепции представлено на рисунке 2.8, который демонстрирует последовательные стадии анализа контрактных отношений с использованием теории транзакционных издержек и теории прав собственности. Так, первые два шага разработки концепции базируются на идее о том, что структура контрактных отношений создает широкие возможности для их анализа и моделирования. Мы также предполагаем, что структура контрактных отношений может иметь незначительные вариации относительно типов институциональных норм. Кроме того, подходы к

анализу полных и неполных контрактов в контексте структурных элементов и типов норм могут иметь некоторые отличия. Исходя из структурных различий институциональных норм, дальнейшим на следующем этапе предполагается анализ транзакционных и трансформационных издержек и выгод, а также определение основных параметров транзакционно-контрактной модели измерения институтов.

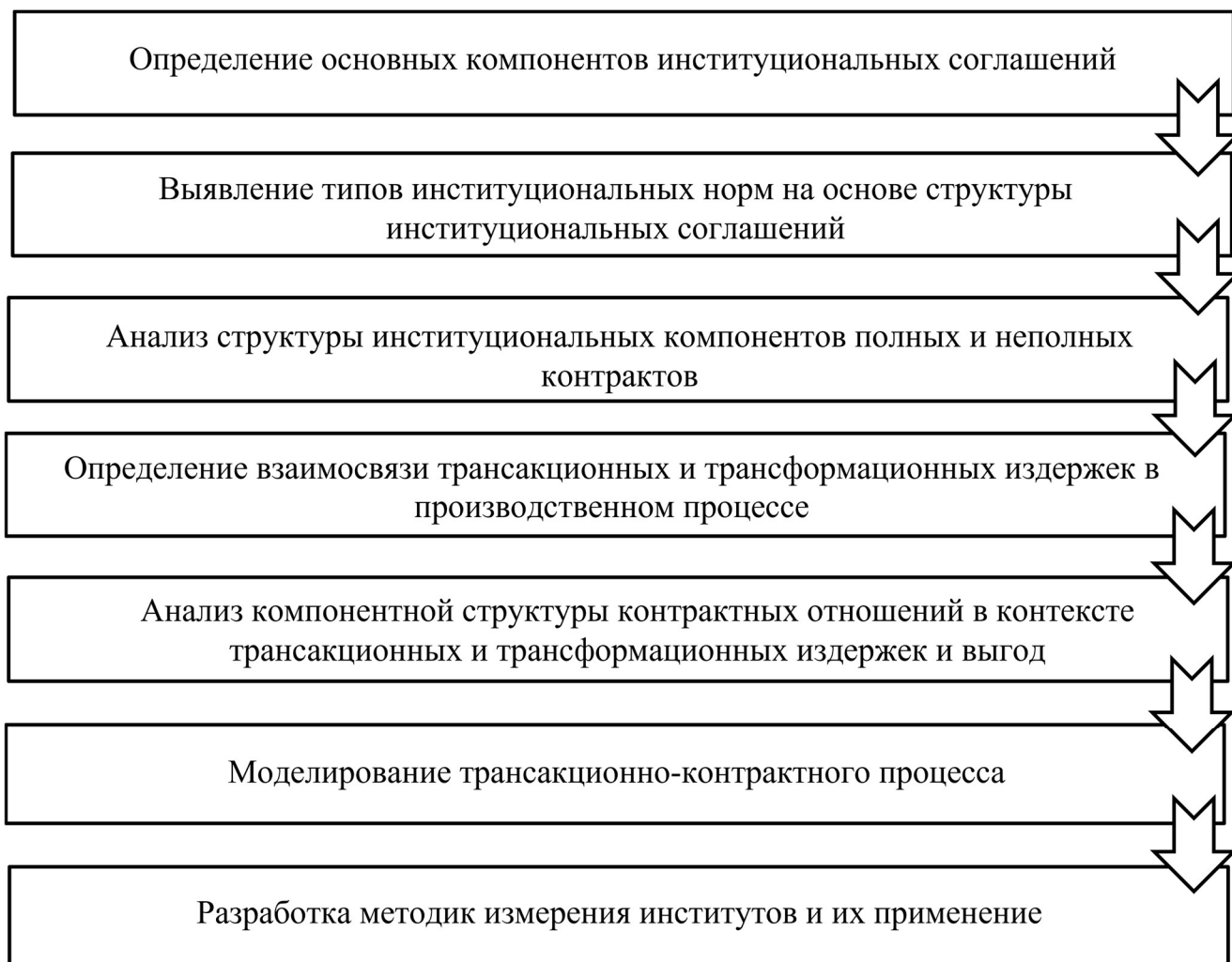


Рисунок 2.8. Блочный алгоритм концепции реализации транзакционно-контрактного подхода к измерению институтов на уровне институциональных соглашений.

Концепция предназначена для определения логики построения институциональных соглашений. Это означает, что необходимо структурировать контрактные обязательства таким образом, чтобы на основе данной логики было возможно исследовать и измерять договоренности между индивидами. Как известно, в общем случае контракты можно разбивать на несколько блоков, каждый из которых характеризует участников контрактных отношений, определяет организацию, условия и характер их взаимодействий, длительность отношений, возможные направления решения конфликтных ситуаций и прочее. Поэтому мы можем предположить, что выявление наиболее крупных блоков положит начало для определения компонентов общей структуры институциональных соглашений, которые, в свою очередь, могут демонстрировать процессы

координации действий индивидов. Определение взаимосвязи компонентов структуры институциональных соглашений открывает различные механизмы координации действий индивидов, например, такие, как стимулы экономических агентов, а также механизмы принуждения к исполнению контрактных обязательств.

Моделирование как часть формализации измерения предполагает выбор различных компонентов институциональных соглашений и их оценку, поэтому, исходя из применяемых критериев оценки, можно сделать выводы о том какие компоненты структуры могут быть включены в модель как измеряемые с качественной точки зрения, а какие элементы могут измеряться количественно. Трансакционно-контрактный подход дает теоретическую основу для измерения и моделирование издержек и выгод различного характера, а также для определения внутренних механизмов координации, созданных институциональными соглашениями.

На рисунке 2.9 изображена базовая структура институциональных соглашений, состоящая из двух основных блоков. Данные блоки выделены с позиции базовых условий деятельности индивидов в рамках контрактов, а также исходя из идеи О. Уильямсона, использованной в подходе к измерению институтов ранее.

Нами предлагается рассматривать институциональные соглашения с точки зрения того, что у индивидов существуют причины для координации. Во-первых, для того чтобы преобразовать индивидуальные усилия по созданию некоего блага в коллективные. Во-вторых, в контексте совместных действий индивиды предпринимают меньшую долю усилий и, соответственно, снижают тем самым собственные индивидуальные издержки, получая при этом сопоставимые выгоды от координации совместных действий. Можно заметить, что издержки здесь играют первостепенную роль, поскольку только в случае, если доля издержек индивида в коллективных усилиях будет ниже, чем издержки на индивидуальные действия, экономические агенты имеют стимулы к вступлению во взаимодействия в форме координации. В противном случае – институциональные соглашения не имеют смысла и предпосылок к тому, чтобы быть реализованными. Основываясь на таких рассуждениях, можно предположить, что институциональные соглашения могут быть разделены на два основных блока. Каждый из блоков отражает условия деятельности индивидов в рамках институциональных соглашений. Соответственно, первый блок описывает условия для ведения трансакционной деятельности; второй блок – трансформационной. Так, к трансакционным условиям мы отнесли следующие: частота и повторяемость действий; предотвращение оппортунизма; спецификация активов; первоначальное и конечное распределение прав собственности; механизмы принуждения и контроля.



Рисунок 2.9. - Интерпретация институциональных соглашений, как совокупности условий для осуществления трансформационных и транзакционных действий

Можно предположить, что существуют взаимосвязь между общей структурой транзакционной и трансформационной деятельности. К примеру, частота и повторяемость действий может быть отражена в «трансформационных» условиях в регламентах организации условий производства, рабочего времени и выполнения работ. Предупреждение оппортунизма в некоторой степени может решаться, исходя из специализации, технологических и технических условий (например, разработка стандартов качества продукции), а также гибкой системы оплаты труда. Спецификация активов отражается на производственном процессе через условия труда, организацию технологического процесса, регламент выполнения работ. Конечное распределение прав собственности и механизмы принуждения могут быть реализованы через систему оплаты труда, регламенты выполнения работ.

На уровне общей структуры более детальное определение взаимосвязей этих элементов представляется достаточно сложным, однако не вызывает сомнений тот факт, что, во-первых, эти взаимосвязи существуют, а во-вторых, необходим их более детальный анализ. Для этого, как нам видится, структура институциональных соглашений должна быть развернута с позиции того, что институциональное соглашение – это, с одной стороны, формализованные и закрепленные экономические отношения, с другой стороны – экономические отношения, реализуемые через транзакционные и трансформационные действия.

На рисунке 2.10 показаны опорные точки, которые создают основу для более детального понимания процесса вступления индивидов в экономическое взаимодействие и их оформление посредством институциональных соглашений. Данная схема демонстрирует следующую идею: индивиды в процессе своей хозяйственной деятельности и в условиях первоначального распределения прав собственности имеют определенные цели; если результат оказывается недостижимым в условиях приложения только индивидуальных усилий, индивид будет стремиться к координации с другими индивидами, имеющими схожие с ним цели, но при этом иную структуру прав собственности и дополнительные ресурсы; вступление индивидов в экономические отношения по реализации коллективных усилий закрепляется в институциональных соглашениях, которые отражают и специфицируют усилия индивидов в условиях трансакционной и трансформационной деятельности, направленной на получение результата; результат от коллективных действий для каждого конкретно взятого индивида выражается в конечном распределении прав собственности (в том числе части прав на результаты деятельности, которая переходит конкретному индивиду), а также ожидаемом выигрыше от взаимодействия.

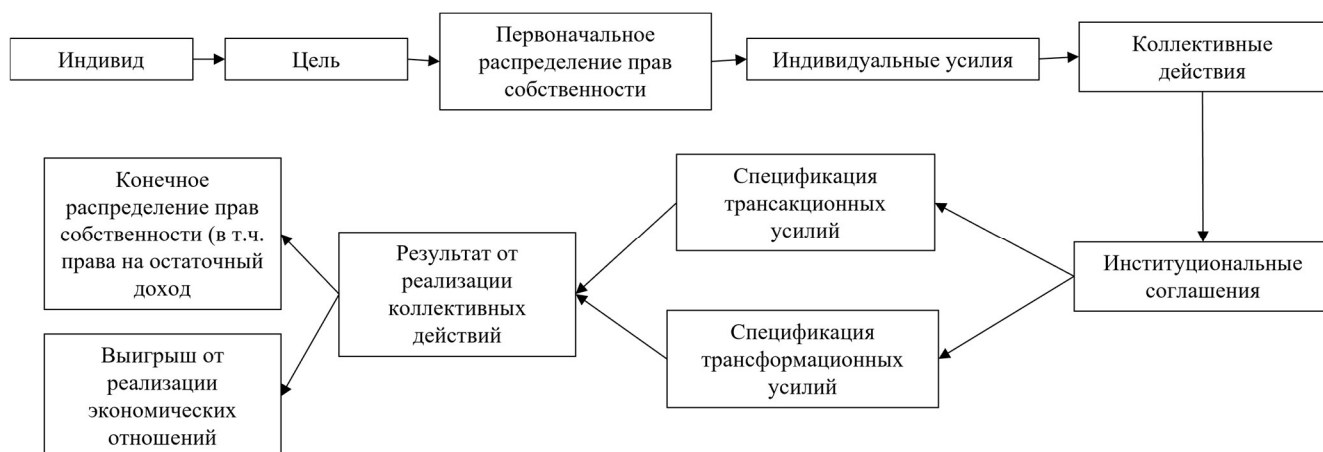


Рисунок 2.10. Схема причинно-следственных связей, отражающих возникновение экономических отношений и заключение институциональных соглашений

Итак, общая структура институциональных соглашений представляется нам в виде двух основных блоков, которые в то же время имеют определенные взаимосвязи друг с другом. В предыдущем параграфе была рассмотрена структура действующего института, который на соответствующем уровне анализа является частью институционального соглашения. Общая структура института, как было отмечено выше, включает базовые элементы, которые необходимы, чтобы признать институт действующим правилом. Кроме того, к действующим институтам предъявлялись некоторые функциональные требования, которые, на наш взгляд, являются справедливыми и для институциональных соглашений. К требованиям мы отнесли: определение роли и статуса участников, определение их функций, определение характера взаимосвязей с другими участниками экономических отношений, возможность к заключению дополнительных соглашений в рамках института, возможность к повторяющимся действиям, а также механизмы

принуждения. Значит, компоненты института могут быть определены на основании структуры и функций действующих институтов, а также на основании выводов относительно условий трансакционной и трансформационной деятельности. Исходя из представленных заключений о структуре институтов и институциональных соглашениях, мы предлагаем более детально раскрыть основные компоненты, взяв в качестве основы схему анализа В. Тамбовцева, которая заключается в построении схемы институтов через описание его норм. С нашей точки зрения, этот же подход может быть перенесен и в плоскость анализа институциональных соглашений, так как по своей сути институты и институциональные соглашения выполняют одни и те же функции. Но, в отличие от институциональных соглашений, которые концентрируются на конкретном взаимодействии индивидов, то есть определенном типе/виде экономических отношений, специфицируя трансакционные и трансформационные действия внутри них, институты определяют общий характер деятельности обоих типов в различных экономических взаимодействиях внутри определенной сферы хозяйственной жизни. Поэтому можно допустить, что описание институциональных соглашений может быть осуществлено так же через анализ норм. Формально-логический способ В. Тамбовцева³⁰⁴ предполагает стандартизованную логическую структуру описания правил, которая включает следующие элементы:

- содержание нормы (A);
- условия приложения нормы (Cn);
- субъект нормы (St);
- характер (M);
- перечень санкций (P);
- гарант нормы (G).



Рисунок 2.11. Логическая структура описания правил по В. Тамбовцеву.³⁰⁵

На рисунке 2.11 изображено сопоставление основных блоков институциональных

³⁰⁴ Тамбовцев В. Л. О разнообразии форм описания институтов //Общественные науки и современность. – 2004. – №. 2. – С. 108.

³⁰⁵ Там же.

соглашений с логической схемой В. Тамбовцева. Схема отражает и включает в себя интересующие нас элементы. Содержание нормы закрепляет характер индивидуальных действий, предписанных индивиду для достижения общего выигрыша от координации. Субъект нормы в институциональных соглашениях будет определяться в контексте целевых установок экономических агентов. Цели, которые индивиды ставят до осуществления коллективных действий, определяют дальнейшее развитие отношений, а на начальном этапе – роли индивидов и принятие ими решения относительно добровольного вступления во взаимодействия. Условия приложения нормы должны отражать те условия первоначальной структуры прав собственности, в которых происходит взаимодействие индивидов. Под характером приложения нормы понимаются непосредственные функции индивида в коллективных усилиях, которые могут иметь как трансакционный, так и трансформационный характер. Выигрыш от реализации экономических отношений напрямую не представлен в компонентах норм, однако он косвенно определяется характером взаимодействия индивидов, а также на него оказывают непосредственное влияние механизмы принуждения, отраженные в структуре через гаранта и перечень санкций.

Прежде чем перейти к интерпретации компонентов структуры описания правил, которая будет произведена через призму контрактной теории, мы предлагаем разобрать возможные функциональные особенности норм. Напомним, что для действующих институтов нами были определены признаки, а также требования к их функциям, отталкиваясь от которых можно предположить, что нормы институциональных соглашений могут иметь различные функции. Функции норм институциональных соглашений будут определять их вид. Необходимость классификации норм возникает в данном случае потому, что, исходя из типа/вида нормы, могут быть по-разному охарактеризованы ее компоненты. Так, к примеру, можно выделить следующие типы норм:

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

На рисунке 2.12 показана логика, согласно которой контрактные отношения закрепляют экономические взаимодействия в форме координации. Во-первых, заключение контрактов создает условия для организации действий и условия координации, которые регулируются общими структурирующими нормами. Во-вторых, на координацию негативным образом может влиять оппортунистическое поведение участников отношений, которое в той или иной степени может быть нивелировано стимулирующими нормами, создающими условия для снижения трансакционных издержек и более эффективного взаимодействия. Поскольку в некоторых случаях стимулирующие нормы могут не давать нужного эффекта (это может быть связано с поведенческими предпосылками, асимметрией информации, непредвиденными ситуациями), контрактные отношения могут предусматривать другие механизмы принуждения, заложенные в контролирующих/санкционных нормах. Такие нормы предполагают разрешение конфликтных ситуаций и устанавливают порядок разрешения конфликтов, санкции. В случае, если неполнота информации создает условия, в которых не могут быть применены все или часть вышеуказанных видов норм и существует необходимость в пересмотре каких-либо сторон отношений, тогда могут быть введены дополнительные механизмы, которые регулируются дополнительными/пересматриваемыми нормами.



Рисунок 2.12. Логика и функции экономических норм в институциональном анализе контрактов.

Для полных контрактов достаточно рассматривать первые два вида норм, поскольку для таких контрактов предполагаются:

- возможность «предвидения» всех возможных конфликтных ситуаций и их предупреждение через продуманные на этапе заключения механизмы стимулов;

- не требуется вмешательство третьей стороны, механизмы информента и, соответственно, пересмотр контракта.

Для неполных контрактов в условиях абсолютной неопределенности среды необходимо включать все четыре вида норм. Последние два вида норм создадут условия для урегулирования конфликтов, а также ситуаций, которые не могли быть предвидены участниками контрактных отношений до и в ходе заключения договоров.

Теперь, отталкиваясь от типов институциональных норм, мы можем анализировать компоненты институциональных соглашений, используя контрактные подходы совершенных и несовершенных контрактов.

С нашей точки зрения, содержание нормы включает в себя все последующие компоненты – такие, как условия приложения, субъект, характер, перечень санкций и гарант, а также указывает на то, какие индивидуальные усилия позволяют достигать общего выигрыша, и на то каким образом они трансформируются в коллективные.

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 транзакционные и/или трансформационные действия. На уровне контрактных отношений условия приложения нормы могут соответствовать возможным конфликтным ситуациям между сторонами, которые возникают в случае оппортунистического поведения одной из сторон – не исполненными в полной мере обязательствами. Кроме того, условия приложения нормы, как мы понимаем, создают изначально условия, при которых становится возможным определенное урегулирование конфликтных ситуаций. В случае, если такая норма отсутствует, соответственно отсутствуют условия ее приложения, возникающие противоречия будут решаться посредством привлечения третьей стороны. Таким образом, компонент «условия приложения нормы» определяет «полноту» контрактов/институциональных соглашений или на более высоком уровне – полноту институтов. В теории контрактов допускаются и рассматриваются ситуации, в которых стороны могут вносить определенные изменения в контракты на этапе постконтрактных отношений. Это обуславливается возникновением в процессе исполнения контрактов непредвиденных ситуаций, которые не могли быть предусмотрены сторонами заранее. Другими словами, меняются или возникают новые условия, для которых необходимы другие или скорректированные нормы и соответственно действия участников сделки.

Компонент «субъект нормы» предполагает наделение одного из участников сделки специфической ролью и/или статусом, которые подразумевают совершение им определенных действий в случае, если условия приложения нормы соответствуют реальной ситуации. Роль

индивида здесь заключается в определенной роли участия индивида в сделке (к примеру заказчик и исполнитель). 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 издержек и выгод, а также доле коллективного «пирога», произведённого в результате направленных совместных усилий.

«Характер нормы» подразумевает предписываемые индивиду, в соответствии с его ролью и статусом, действия. По большому счету, рассматривая данный компонент через призму контрактной теории, – это те усилия, которые предпринимает экономический агент для осуществления трансакций и трансформаций в контрактных отношениях. Эти усилия могут сопровождаться, как издержками, так и получением выгод. Индивид может сопоставлять ожидаемые издержки и выгоды от собственных усилий, поэтому принимает для себя соответствующее направление поведения. С одной стороны, если выгоды от осуществления усилий выше, чем издержки, то индивид может намеренно создавать такие условия в процессе исполнения контракта, которые дадут возможность для реализации такого рода нормы; в противном случае – индивид постарается избежать невыгодных для себя условий. Однако здесь стоит заметить, что в экономических отношениях, которым сопутствует асимметричная информация, индивидам не всегда удается избежать заведомо невыгодных для себя форм поведения. В других случаях индивиды не способны составлять достаточно точные прогнозы относительно затрачиваемых усилий и приобретаемых выгод.

«Перечень санкций» включает в себя тот набор мер, которые будут предприняты в случае, если поведение индивидов отклоняется от действий, предписываемых в рамках данной ситуации. Перечень санкций следует анализировать совместно с последним компонентом института, а именно «гарантом». 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. Теория полных контрактов предполагает урегулирование конфликтных ситуаций без привлечения третьей стороны, то есть договор предусматривает механизмы принуждения заранее. Это значит, что сторонам заранее известны потери-издержки, возникающие в случае нарушения нормы. Кроме того, стороны заранее предусматривают издержки приложения различного рода санкций на нарушителей. Для неполных контрактов возможности осуществления принуждения ограничены, но имеют место. Стоит отметить, что привлечение третьей стороны для урегулирования конфликта влечет за собой большую величину издержек, чем при внутреннем

решении.

Авторская визуализация рассмотренных компонентов представлена на рисунке 2.13.

В Приложении М предпринята попытка более подробно описать отличия одних и тех же компонентов для различных типов контрактов (полные и неполные) и типов норм. Анализируя таким образом контракт как совокупность компонентов, включенных в различные виды норм, дополняющих, а иногда замещающих друг друга, можно сделать вывод, что полные и неполные контракты имеют определённую структуру, которая может быть сформулирована в виде модели.

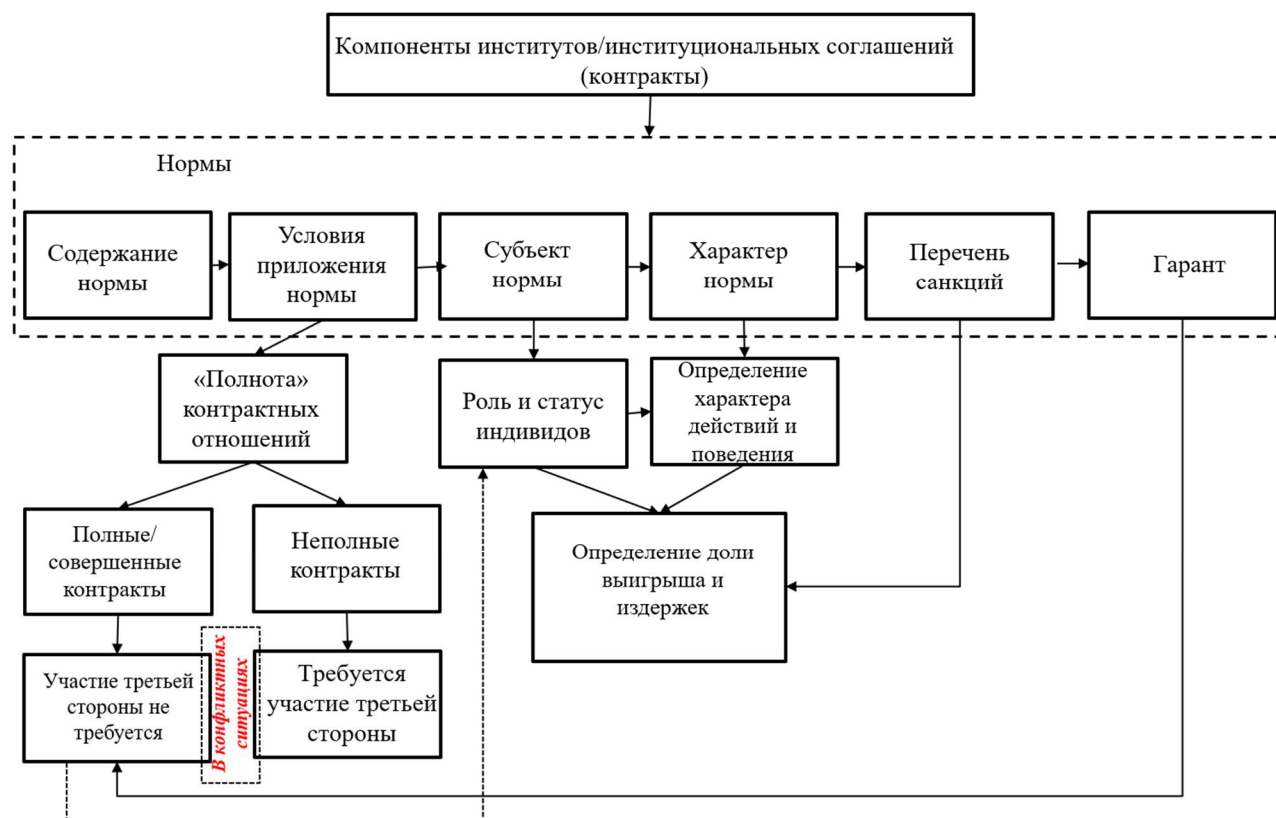


Рисунок 2.13. Авторская визуализация компонентов институтов/институциональных соглашений, основанная на интерпретации структурно-логической схемы В. Тамбовцева.

Как видно из разбора компонентов института, основным стимулом агентов к заключению контракта, его исполнению или же невыполнению договорных обязательств являются издержки и выгоды, которые агенты несут/получают в случае координации или направленных коллективных действий. Следовательно, эффект, получаемый на каждом этапе взаимодействий, может быть измерен путем сопоставления различного рода выгод, производственных издержек, а также издержек на усилия агентов.

Рисунок 2.14 демонстрирует схему моделирования контрактных отношений на основе компонентов институциональных соглашений. Применение контрактных моделей в данном случае выступает инструментом, позволяющим создавать «образ» института/институционального соглашения и в дальнейшем оценивать его влияние на экономическое поведение индивидов: возможность индивидов вступать в экономические взаимодействия, то есть осуществлять

направленные коллективные действия в рамках институтов, а также выявлять внутренний положительный эффект от вступления во взаимодействия.

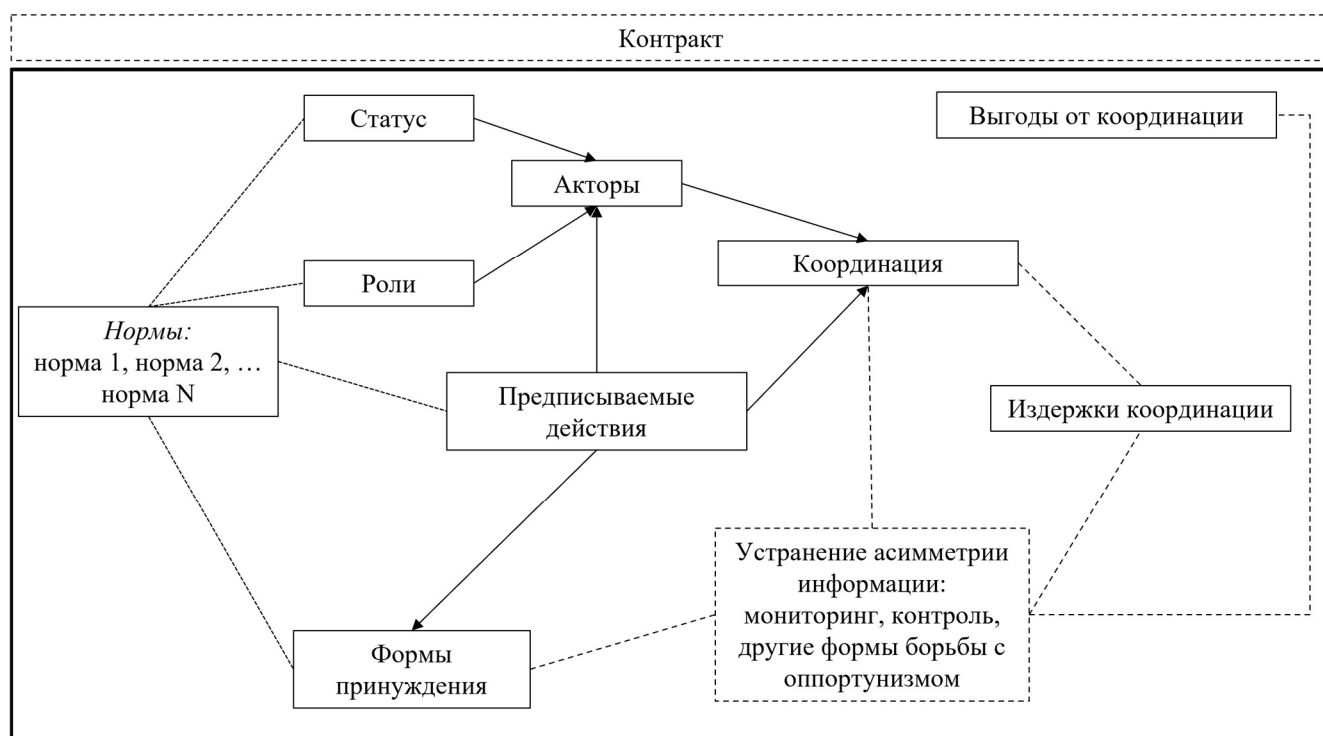


Рисунок 2.14. Авторская схема моделирования «образа» контрактных отношений, с опорой на компонентную структуру институтов.

При этом возникает ряд вопросов. Чем определяются «возможности вступления индивидов в экономические взаимодействия»? Другими словами, почему в одних случаях существуют стимулы для экономических акторов взаимодействовать друг с другом? А в других – такое взаимодействие становится очевидно нерациональным (даже с позиции ограниченной рациональности индивидуального восприятия)? В чем заключается положительный эффект от координации экономических усилий? Насколько ожидаемый индивидами эффект влияет на их способность, возможность и мотивацию к коллективным или, напротив, индивидуальным усилиям?

С точки зрения прямого подхода к анализу институциональных соглашений ответы лежат, казалось бы, на поверхности – усилия агентов, связанные со вступлением в экономические взаимодействия, всегда сопряжены с издержками. Мы также знаем, что данный вид издержек в литературе определяется как издержки трансакции. Однако, с нашей точки зрения в моделях, создающихся для измерения институтов, необходимо учитывать не только издержки трансакции, но трансформационные издержки. Необходимость эта связана напрямую с тем, что процесс производства распадается на цепочку взаимосвязанных трансакций и трансформаций, предложенную О. Уильямсоном, которая уже была отмечена при формировании подхода к измерению институтов ранее. Отталкиваясь от идеи Уильямсона, можно сделать вывод, что без учета трансформационных процессов трансакционная часть сама по себе не несет объективного смысла, и

наоборот. Следует то, что на каждом этапе производственного цикла необходимо выделять все возможные издержки и предпринимать попытки к выявлению взаимосвязи между ними. То есть последовательные стадии производственного цикла характеризуются соответствующим видом издержек. На рисунке 2.15 представлена визуализация данного процесса.

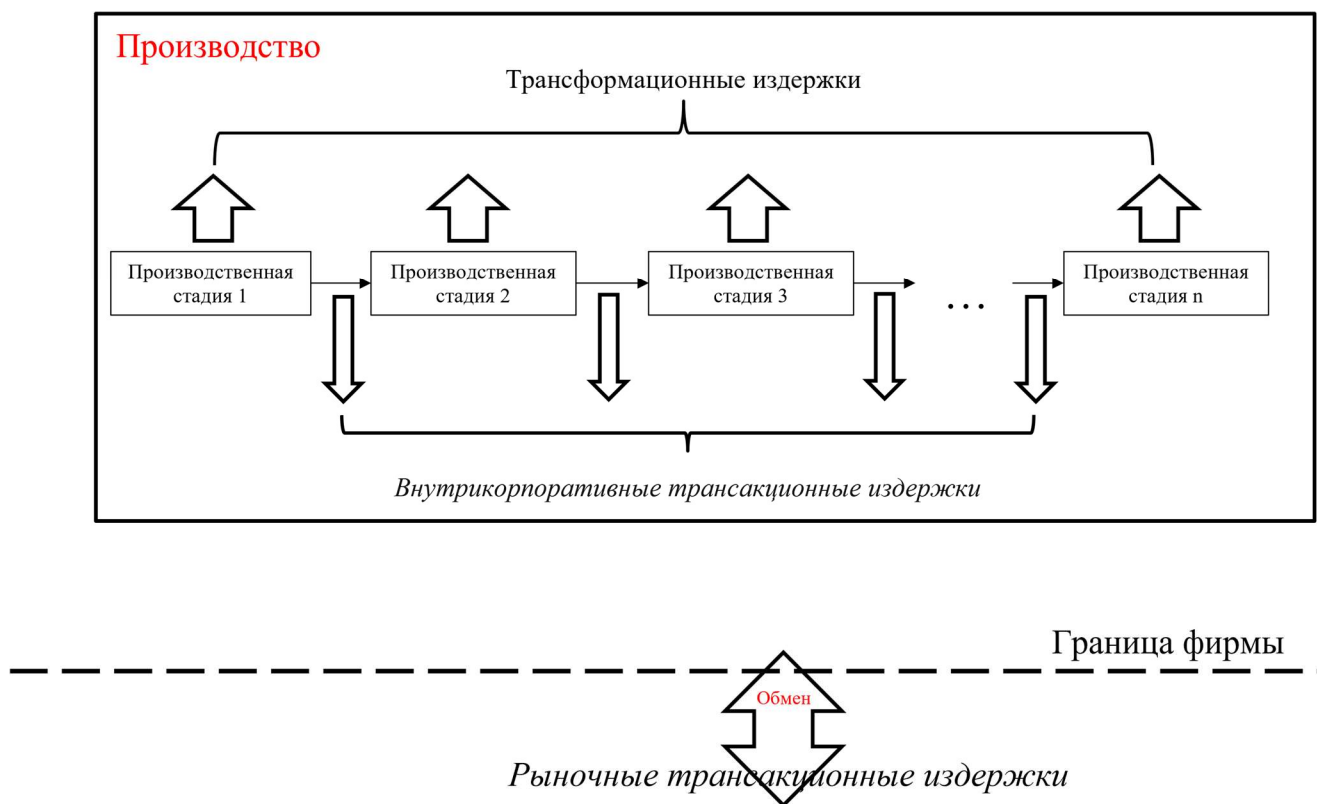


Рисунок 2.15. Процесс возникновения внутрикорпоративных издержек транзакций и трансформаций на различных стадиях производственного цикла.

Как нами уже было отмечено, в производственном процессе существует определенная взаимосвязь между транзакционными и трансформационными издержками:

1) Усилия агентов по кооперации и организации экономических отношений могут быть измерены транзакционными издержками, величина которых, как правило, обусловлена влиянием институтов.

2) Трансформационные издержки отражают усилия агентов по созданию продукции.

Рассмотрим гипотетические взаимосвязи между транзакциями и трансформациями при институциональных изменениях.

Рассуждая на тему эффективности и количественного измерения экономических институтов на микроуровне, можно отметить, что скорее всего не существует общих тенденций между динамикой транзакционных и трансформационных издержек – для каждого конкретного случая соотношения будут различны. И, кроме того, институциональная эффективность для отдельного экономического агента может оцениваться не конкретной величиной тех или иных издержек, а их долей в общей совокупности издержек. Некоторые возможные различные варианты

комбинаций с соотношением величин представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Соотношения трансакционных и трансформационных частей до и после институциональных изменений.

Случай	До институциональных изменений		После институциональных изменений	
	Трансакционная часть	Трансформационная часть	Трансакционная часть	Трансформационная часть
А	Низкая	Высокая	Растет	Снижается
Б	Низкая	Высокая	Снижается	Растет
В	Низкая	Высокая	Без изменений	Без изменений
Г	Высокая	Низкая	Растет	Снижается
Д	Высокая	Низкая	Снижается	Растет
Е	Высокая	Низкая	Без изменений	Без изменений

Очевидно, что в случаях В и Е не наблюдается никаких структурных изменений в общей совокупности издержек, следовательно, эффективность институциональных изменений, скорее всего, может быть оценена как незначительная.

Рост доли трансакционных издержек в вариантах А и Г говорит о том, что результатом институциональных изменений стало изменение в правах собственности, которые привели либо к усложнению процессов заключения сделок, либо к увеличению их количества; в то же время процессы могли происходить со стороны снижения доли трансформационных издержек – усовершенствование процесса и/или технологии производства, уменьшение цен ресурсов или увеличение их качества.

Рост доли трансформационных издержек (Б и Д) указывает либо на недостатки, связанные с производственным циклом, удорожание ресурсов, либо на тенденции к расширению производства. Эти изменения в структуре также могли быть вызваны снижением абсолютной величины трансакционных издержек в результате более эффективной спецификации прав собственности либо снижения количества совершаемых сделок.

Из этого можно сделать вывод, что если институциональные изменения направлены на изменение одной из двух составляющих совокупных внутрифирменных издержек, то можно рассматривать последующие изменения как в структуре издержек, так и в их количественной величине.

Теперь остановимся на потенциальном выигрыше от координации в рамках институтов. В теории контрактов потенциальный выигрыш от координации и основной мотив к взаимовыгодным отношениям (то есть к снижению оппортунизма внутри групп, также в отношениях «принципал – агент»), как правило, лежит в плоскости остаточного дохода, который передается агенту. Остаточный доход представляет собой выгоды, переуступка прав собственности на

которые осуществляется принципалом в пользу агента. Эти выгоды создают условия для снижения издержек оппортунистического поведения, а также для контроля и мониторинга со стороны принципала на постконтрактном этапе. Таким образом, выгоды от взаимодействия между индивидами играют большое значение при принятии экономически эффективных решений.

Рассматривая производственный процесс, отметим, что по О. Уильямсону он представляет собой смену трансакций и трансформаций и, как следствие, возникновение трансакционных и трансформационных издержек внутрифирменного характера. Если предположить, что на каждом этапе производственного цикла возникают не только издержки, но и выгоды, то анализ экономических отношений выглядит более логичным. Кроме того, если предположить, что на каждом этапе создания продукта выгоды от кооперации превышают издержки, тогда мотивы агентов становятся более прозрачны для наблюдателя. В этом случае «цепочка создания ценностей» действительно имеет место. Необходимо также отметить, что выгоды как и издержки, при таком анализе будут иметь различную природу: мы допускаем выгоды не только от трансформационного процесса, но и трансакционного.

В результате трансакционно-контрактная модель экономических отношений на уровне институциональных соглашений должна отталкиваться от компонентов институциональных соглашений, которые были описаны выше. В той или иной степени они могут быть оценены через издержки и выгоды.



Рисунок 2.16 - Взаимосвязь стимулов экономических агентов с процессом заключения контрактов и издержками

На рисунке 2.16 показано, что заключение контракта между индивидами необходимо для снижения неопределенности среды, которая оказывает негативное влияние на экономические отношения и создает различного рода издержки, препятствующие кооперации. Контракты специфицируют права собственности в определенных экономических ситуациях, снижая неопределенность. Однако не в каждом случае, контракт может быть заключен или исполнен в полной мере. Мы предполагаем, что основным критерием заключения контракта является ожидаемый эффект от координации индивидуальных усилий и превращения их в коллективные действия. Этот эффект может измеряться на этапе предконтрактных отношений как разница между ожидаемыми издержками трансакций и трансформаций и ожидаемыми выгодами от заключения сделки. На этапе постконтрактных отношений положительная разница между издержками и выгодами ведет к различным сценариям развития отношений, например, к конфликтным ситуациям, расторжению контрактных договоренностей.

Определим основные параметры трансакционно-контрактной модели относительно структурно-логической схемы правил. В модель необходимо включать различные типы экономических агентов, которые представляют собой субъектов данной нормы. В классических моделях теории агентских соглашений субъектами выступают: принципал – индивид, более склонный к риску; агент – индивид, менее склонный к риску. Поскольку для разработки трансакционно-контрактной модели достаточно значимым является разграничение типов экономических акторов относительно их функций в дальнейшем, а также относительно первоначального и конечного распределения прав собственности, то классификация, предусматривающая анализ экономических отношений типа «принципал – агент», создает необходимые возможности для моделирования. Далее, отталкиваясь от теории агентских соглашений, можно выделять типы агентов, которые будут осуществлять различные виды деятельности в соответствии с контрактными обязательствами. Типы принципалов в данной модели зависят только от принятия риска, то есть принципал может характеризоваться как индивид, либо склонный к риску, либо нейтральный.

Условия приложения нормы, которые, как мы определили выше, указывают на распределение прав собственности на стадии заключения контрактных обязательств, в моделях «принципал-агент» могут варьироваться. То есть для экономических взаимодействий в процессе производства – отношений найма принципал, как правило, отчуждает часть прав из пучка правомочий в сторону агента, возлагая тем самым часть функций на агента. Конечное перераспределение прав собственности будет зависеть от того, насколько принципал заинтересован в стимулировании деятельности агентов. Это значит, что при моделировании стимулирующего контракта агентам передается часть остаточных прав, тогда как для неполных контрактов передача остаточных прав, хоть и возможна, но не всегда в полной мере покрывает издержки агентов. Кроме того, на распределение прав могут влиять внешние факторы, например, смежные/взаимодополняющие

институты/институциональные соглашения.

Функции агентов или действия, предписываемые нормами институциональных соглашений, будут определяться в модели усилиями принципала и агента, направленными на достижение результата коллективных действий. Усилия экономических агентов в трансакционно-контрактной модели в общем случае будут иметь две основных характеристики: трансакционные и трансформационные. Трансакционные действия имеют прямое отношение к организации, кооперации, обучению, получению информации; трансформационные связаны с непосредственно трансформационной/производственной деятельностью агентов. В этом контексте можно предполагать, что основную часть трансформационной функции принципал с помощью контракта перекладывает на агентов. В случае полных – стимулирующих – контрактов может быть переложена также и та часть трансакционных функций, которая не связана с контролем и принуждением. В полных контрактах, как мы уже отмечали выше, отсутствуют издержки по контролю, мониторингу и принуждению. В случае с неполными контрактами та часть трансакционных функций, которая не может быть переложена на агента, должна быть отражена в функции ожидаемого дохода принципала.

Гарант исполнения нормы в модели полных контрактов отсутствует, а перечень санкций отражается в остаточном доходе, который перемещается от принципала к агенту в конечном распределении прав. Для неполных контрактов предполагается внешний гарант, который в модели может быть выражен через издержки и выгоды в функциях как агентов, так и принципала. Причем этот вид издержек будет иметь внешний трансакционный характер, который не может быть установлен/предусмотрен контрактом заранее. Распределение издержек и выгод здесь может зависеть от достаточно разнообразного количества факторов, которые будут экзогенными для рассматриваемых экономических отношений, поскольку в этом контексте необходимо включать дополнительные/смежные институты. Внутренний перечень санкций будет отражаться в функциях как агента, так и принципала, и выражаться в виде издержек для одной стороны и выгод для другой стороны конфликта.

Таким образом, трансакционно-контрактная модель будет в общем случае базироваться на издержках и выгодах различного типа. Как минимум в модель должны быть включены внутрикорпоративные издержки трансакционного и трансформационного характера, связанные с непосредственным выполнением функционала работников и работодателя (агентов и принципала); трансакционные и трансформационные издержки и выгоды, которые несут агенты и принципал в случае конфликтных ситуаций; издержки и выгоды от привлечения внешнего гаранта, как экзогенные величины.

Итак, трансакционно-контрактный подход заключается в непосредственном измерении институтов, которое производится по структурным компонентам при преобразовании

индивидуальных усилий экономических агентов в коллективные действия на основе процесса смены трансформаций и трансакций на уровне контракта как институционального соглашения. 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.

Исходя из этого, мы предполагаем, что формализация подхода к измерению экономических институтов и издержек на уровне институциональных соглашений может быть реализована через формирование трансакционно-контрактной модели, которая позволит: осуществлять измерение трансакционных издержек агентов и на этой основе интерпретировать изменения в структуре прав собственности; формализовать основную структуру контрактных отношений как одного из видов институциональных соглашений; интерпретировать и оценивать экономические отношения через призму институциональной теории.

Глава 3. Формализация процесса оценки институтов на уровне институциональных соглашений и возможности прикладного институционального анализа³⁰⁶

3.1. Моделирование транзакционного процесса в рамках институциональных соглашений

В предыдущих параграфах были определены важные предпосылки для моделирования транзакционного процесса. В первую очередь мы допускаем, что реализация коллективных действий, становится возможной благодаря организации и упорядочиванию хозяйственной жизни индивидов через экономические институты, институциональные соглашения и в частности контракты. Во вторую очередь можно принять допущение о том, что измерение институтов должно быть произведено посредством оценки выгод и издержек как трансформационного, так и транзакционного характера. В таком случае издержки и выгоды, отражающие изменения в структуре прав собственности, относятся к транзакционным; а изменения в структуре производства измеряются трансформационными издержками и выгодами. Кроме того, нам видится, что потенциальная взаимосвязь транзакций и трансформаций – цепочка создания ценности О. Уильямсона³⁰⁷ в контрактных отношениях – может быть переведена в контекст действий транзакционного и трансформационного характера соответственно. Через призму контрактной и институциональной теории предположим, что указанные действия в рамках отношений базируются на институциональных нормах, содержащихся в контрактах. Таким образом, контракты формируют предписываемые альтернативы коллективного образа действий, направленные на предполагаемый результат.

Итак, нами был выбран прямой подход к измерению институтов, который базируется на изучении возможностей измерения институтов через издержки и выгоды, порождаемые этими институтами. Для реализации прямого подхода была выбрана структурно-логическая схема описания институтов В. Л. Тамбовцева,³⁰⁸ которая позволяет декомпозировать как институты, так и контракты на компоненты. Данная схема описания позволяет моделировать контрактные отношения, опираясь на базовую компонентную структуру, и в дальнейшем производить оценки каждого отдельно взятого компонента контракта.

Произведем постановку задачи. Нам необходимо выполнить моделирование транзакционного процесса, чтобы обеспечить измерение выгод и издержек от реализации экономических отношений, основываясь на выделении компонентой структуры институтов.

³⁰⁶Результаты исследования, изложенные в данной главе, опубликованы в статьях: Пыжев И.С., Таненкова Е.Н. Моделирование транзакционно-контрактного процесса для оценки усилий экономических агентов // Terra Economicus («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»). – 2022. – Т. 20, №3; Таненкова Е. Н., Пыжев И. С. Вопросы применения транзакционно-контрактного подхода к оценке экономических институтов // Journal of Economic Regulation («Вопросы регулирования экономики»). – 2022. – Т. 13, № 3.

³⁰⁷Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация.

³⁰⁸Тамбовцев В. Л. О разнообразии форм описания институтов // Общественные науки и современность. – 2004. – №. 2. – С. 108.

Вслед за Уильямсоном³⁰⁹ представим производственный процесс как смену трансакций и трансформаций.

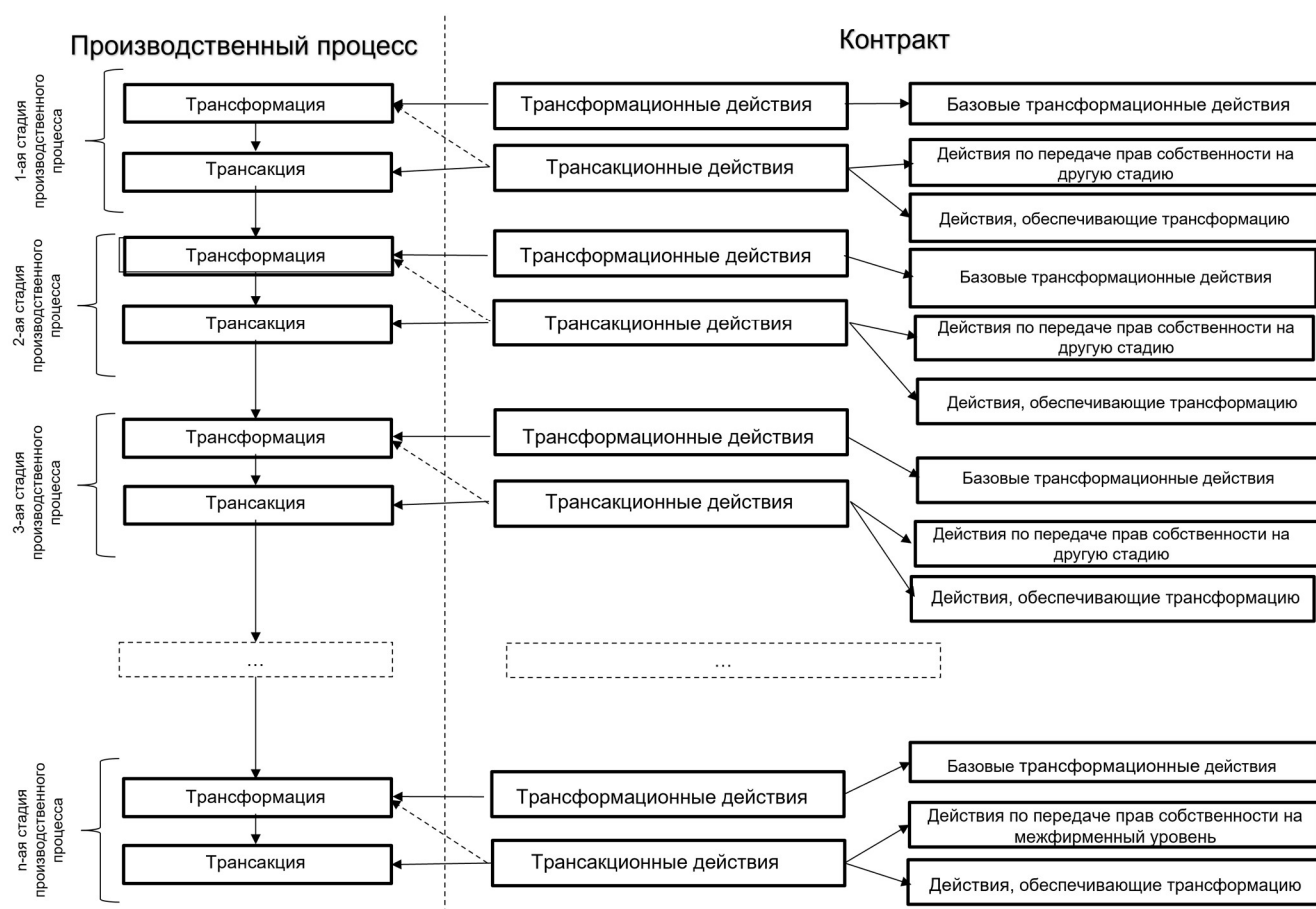


Рисунок 3.1. Контрактное отражение производственного процесса через систему предписываемых действий трансформационного и транзакционного характера.

На рисунке 3.1 показано, как смена трансакций и трансформаций, которая создает производственный процесс, отражается в контрактах. Из схемы видно, что производственный процесс состоит из n стадий, каждая из которых условно включает в себя одну трансакцию и трансформацию. Транзакционные действия или действия транзакционного характера разделяются на несколько типов. 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 произведено некий полуфабрикат, который на дальнейших стадиях 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 трансакция выглядит как передача полуфабриката на другую стадию, поэтому для удобства моделирования действий индивида в контрактных отношениях будем упрощенно понимать базовый транзакционный

³⁰⁹Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация.

процесс на производстве в качестве передачи полуфабриката на следующую производственную стадию.

Итак, каждая производственная стадия в контрактных отношениях определяется для индивида как действия по трансформации продукта, которые ему необходимо выполнять. Такого рода действия, как правило, в достаточной степени специфицированы в контрактах и представляют собой «физическую» сторону производственного процесса, воплощаясь в итоге в результатах деятельности индивидов. Специфика трансформационной деятельности индивидов может варьироваться на различных стадиях, но в целом представляет собой ту непосредственную часть коллективных усилий по производству продукта, которая является конечной целью рассматриваемого производственного процесса. Трансформационные действия могут выражаться в физическом труде индивида, если речь идет, например, о промышленном производстве; интеллектуальном труде – например, для сферы услуг. В контрактах, как правило, формулируются базовые характеристики трансформационных действий, которые необходимо выполнять индивиду, причем контрактом может устанавливаться более одной базовой единицы трансформационных действий.

Под базовой единицей трансформационных действий будем понимать действия индивидов по трансформации продукта, выполняемые на одной из стадий производства. То есть каждая производственная стадия включает как минимум одну базовую единицу действий по трансформации.

Переход от одной производственной стадии к другой также требует участия индивидов. Это «участие» выражается в определенных действиях, которые необходимо предпринять индивиду, чтобы продукт перешел на другую стадию производства, а также в действиях, обеспечивающих процесс трансформации продукта. Разумеется, эти действия также предопределяются контрактами, однако в данном случае спецификация действий индивида может быть недостаточно полной, что может приводить к дополнительным усилиям и, как следствие, издержкам обеих сторон контрактных отношений.

Сформулируем основные допущения модели транзакционно-контрактного процесса. Следует отметить, что действия индивида мы предполагаем измерять в «негативном» и «позитивном» аспектах.

Для измерения условного «негативного» аспекта действий нужно, как минимум, определить некую переменную, позволяющую количественно идентифицировать вклад агента в производство. Такой переменной может выступать категория, широко используемая классическими контрактными моделями – это категория «усилия». Усилия представляют собой действия агентов с негативной специфической окраской, так как подразумевает, что усилия — это действия через некое сопротивление или «трение». Мы предполагаем, что «трение» в нашей модели создает

отсутствие необходимых механизмов координации; если же механизмы настроены относительно эффективно, то усилия агентов на осуществление некоего действия будут ниже (по сравнению с менее специфицированными контрактами).

В качестве первого допущения будем считать, что в случае, когда действия интерпретируются как усилия, то есть сопровождаются «трением», – это означает, что индивиды в рамках контрактных отношений несут трансакционные издержки.

В качестве второго допущения будем считать, что базовая единица действий трансформационного характера будет рассматриваться в модели как единый комплекс различных трансформационных усилий по производству продукта на определенной стадии. Это означает, что каждая единица трансформационных действий является неделимой и однородной – для нашей модели не будет раскрываться специфика действий различных производственных стадий. Тогда действия трансакционного характера, в отличие от трансформационной единицы действий, в нашей модели будут включать в себя некоторые виды усилий и соответствующих им издержек. Основным видом трансакционных действий, формирующих основные трансакционные действия экономических агентов или, другими словами, – действия по передаче прав собственности на другую стадию производства и соответствующие этим усилия издержки передачи прав собственности. Поскольку такие усилия заложены непосредственно в цепочке создания ценности, в дальнейшем для простоты определения будем называть их базовыми или основными. С практической точки зрения этот процесс представляется, к примеру, таким образом: на 1-й стадии производства индивидом были произведены полуфабрикаты, которые должны быть использованы для производства конечной продукции в ряде следующих стадий; индивид передает полуфабрикаты на следующую стадию, в процессе «физической» передачи полуфабрикатов возникает процесс передачи прав собственности, который сопровождается определенными усилиями со стороны агента. К трансакционным усилиям, обеспечивающим трансформационную составляющую производственного процесса, будут относиться усилия, связанные с обучением, адаптацией и коммуникацией. Эти усилия не связаны с передачей продукта на другую стадию производства, однако они оказываются решающими для трансформационного процесса отдельно взятой стадии, поскольку способствуют более качественному трансформационному результату. Положительный аспект действий будет интерпретироваться в качестве «положительного» внутреннего эффекта от коллективных действий. С этой позиции действия могут измеряться в выгодах от реализуемой деятельности.

В качестве третьего допущения примем, что выгоды в нашей модели будут представлены в виде прироста трансформационного продукта. Трансформационный продукт будет иметь как непосредственно трансформационную специфику, так и трансакционную; это означает, что с одной стороны для производства необходимы трансформационные действия, а с другой те действия

транзакционного характера, которые на рисунке 3.1 определены как обеспечивающие, и они тоже участвуют в производстве продукта определённой стадии (то есть эти действия не связаны непосредственно с перемещением прав собственности с одной стадии на другую; они реализуются внутри одной стадии). Тогда прирост трансформационного результата/продукта может быть определен в цепочке создания ценностей как разница между ценностью продукта на стадии n и его ценностью на стадии $n-1$; это прирост ценности, который возник в результате трансформационных и обеспечивающих транзакционных усилий, реализованных на стадии n .

Смоделируем измерение продуктивности базовых транзакционных усилий. Ранее мы выявили два типа базовых действий агентов: по трансформации и по транзакции. Пусть эти действия будут выражаться в усилиях агента на производство продукта на определенной стадии и на передачу продукта на другую стадию. Рассмотрим более подробно процесс передачи прав собственности или, как мы уже оговорились выше, физическую передачу продукта на следующую производственную стадию.

Допустим, отдача от транзакционных усилий на перемещение продукта на другую стадию производства равна $\frac{\partial R}{\partial e_{TAC}}$, где R – результат перемещения продукта с одной стадии на другую, e_{TAC} – усилия агента по перемещению продукта с одной стадии на другую. Причем можно считать, что в любой момент времени t результат перемещения с одной производственной стадии на другую можно нормализовать по 1. То есть в конкретный момент времени результатом является либо $R=0$ (продукт находится еще на рассматриваемой стадии), либо $R=1$ (продукт перемещен).

Скорость прироста предельной транзакционной продуктивности будет зависеть от сложности процесса перемещения продукта на другую стадию (связанную непосредственно с неполной спецификацией прав собственности, с одной стороны, и необходимостью выполнения работником определённых процедур, сопровождающих передачу прав собственности, с другой стороны), но поскольку R возрастает по усилиям агента, то можно с уверенностью определять, что $\frac{\partial^2 R}{\partial e_{TAC} \partial e_{TAC}} > 0$. Нужно заметить, что транзакционные издержки даже в условиях неполных контрактов всегда будут положительными, что приводит к тому, что индивиды должны прилагать определенные усилия, чтобы произошел процесс перемещения прав и, как следствие, продукта на следующую стадию. Чем более полно специфицирован контракт, тем ниже усилия агента по передаче прав собственности.

Здесь же отметим, что трансформационная продуктивность работника определяется через результат трансформационной функции, или через объем выполненных трансформационных задач (производство продукта) – q . Тогда предельная трансформационная продуктивность по трансформационным усилиям равна $\frac{\partial q}{\partial e_{TFC}}$, где e_{TFC} – трансформационные усилия.

Проинтерпретируем для модели транзакционно-контрактного процесса усилия

обеспечивающего характера, а также возможности их формализации и измерения. Под «обеспечивающими» усилиями понимается второй вид транзакционных действий (или действия транзакционного характера) – действия по обеспечению трансформации продукта. На рисунке 3.2 изображены основные виды издержек, которые могут измерять различные усилия агентов, направленные на обеспечение транзакционной функции. В данном контексте мы интерпретируем действия, в качестве усилий, поскольку присутствует «трение» в виде издержек.



Рисунок 3.2. Виды транзакционных издержек, измеряющих «обеспечивающие» усилия.

Хорошо видно, что транзакционные издержки в общем случае будут распадаться на два основных типа: издержки по адаптации агентов внутри фирмы и издержки оппортунистического поведения.

Моделирование транзакционно-контрактного процесса будет иметь ряд существенных особенностей в части интерпретации транзакционных издержек экономических агентов, принимающих участие в контрактных отношениях. Так, в модель будут включаться транзакционные издержки, представленные на рисунке 3.2. Такое понимание транзакционных издержек контрактного процесса сложилось под влиянием двух классификаций, разработанных Уильямсоном О.³¹⁰, а также Милгромом П. и Робертсом Дж.³¹¹. Имеет смысл рассмотреть это подробнее.

С нашей точки зрения, классификация издержек постконтрактного процесса Уильямсона рассматривает контрактный процесс через призму отношений «принципал – агент», и в большей

³¹⁰Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. С. 84-88.

³¹¹Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С.60.

степени основные издержки принципала. К издержкам по О. Уильямсону³¹² относятся: издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки защиты от третьих лиц. При моделировании трансакционно-контрактного процесса однозначно должны учитываться издержки оппортунистического поведения, которые несет принципал, а издержки агента по предупреждению оппортунизма можно считать либо нулевыми, либо положительными в случае, если агент в процессе своей деятельности взаимодействует с другим «оппортунистически настроенным» агентом. Напомним, что принципал менее информированная сторона, чем агент, поэтому с его стороны оппортунистическое поведение в сторону агента будем считать практически невозможным.

В классификации Милгрона и Робертса³¹³ выделяются два вида издержек — это издержки координации и мотивации. Относительно издержек мотивации: в производственном процессе мотивация создается посредством адекватного принятия решений относительно тех выплат, которые могут мотивировать агента работать с большей отдачей. Если развернуть эти издержки для агента, то становится понятно, что наибольшая отдача будет зависеть от его трансформационных усилий, прилагаемых для создания наиболее качественного продукта/производства продукта в большем объеме/создания продукта с меньшими временными издержками/прочими показателями эффективности работы агента. Трансформационная функция агента будет сопровождаться трансакционными усилиями агента, главными из которых, как мы считаем, могут быть трансакционные усилия на обучение (профессиональная адаптация агента). То есть мотивация агентов будет стоять в тесной связи с процессами их обучения в организации, которые должны положительно сказываться на его трансформационном результате. В свою очередь, принципал может компенсировать часть усилий агента, тем самым создавая мотивацию для усердной работы или, как минимум, упреждая уход агента из организации. Издержки координации нашей модели агентов будут напрямую связаны, во-первых, с тем, насколько легко агентам удастся адаптироваться в организации, то есть принять условия контрактных отношений и подстроиться к системе экономических стимулов (экономическая адаптация агента), и, во-вторых, насколько качественно может быть выстроена коммуникация между агентами (социальная адаптация).

Институциональные соглашения, как известно, являются механизмами, способствующими кооперации и координации индивидуальных действий. Тогда в первую очередь необходимо определять, между какими экономическими акторами предполагается взаимодействие. Поэтому для наиболее полного формирования картины контрактных отношений необходимо отталкиваться от формализации тех агентов, между которыми заключается сделка. Следовательно, индивиды и их особенности должны быть включены в модель. Особенности индивидов могут

³¹²Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. С. 84-88.

³¹³Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С.60.

достаточно сильно сказываться на формировании транзакционных издержек модели, потому что несмотря на то, что каждый индивид в контракте будет выполнять предписываемые ему действия, общеизвестно, что благодаря особенностям поведения, одни и те же действия могут характеризоваться разным уровнем издержек. В этой связи необходимо различать действия агентов, которые будут выражаться в усилиях на достижение какого-либо результата, и издержках, которые порождаются усилиями агентов.

Модели теории контрактов формализуют отношения индивидов по типам: «принципал – агент» для полных контрактов, где агенты могут подразделяться на два типа: высокопродуктивные и низкопродуктивные; для неполных контрактов могут также рассматриваться партнерские отношения, для которых модели определяется перераспределением выигрышей от общих усилий в зависимости от первоначальных инвестиций или других условий деятельности.



Рисунок 3.3. Структура транзакционной деятельности агентов при моделировании транзакционно-контрактного процесса.

Будем отталкиваться от понимания того, что экономическое взаимодействие реализуется между принципалом (менее информированной стороной сделки, более склонным к риску участником отношений) и агентом (более информированной стороной, менее склонным к риску).

Предположим, что трансакционная деятельность индивида на каждом этапе производственного цикла имеет определенную структуру. Структура трансакционной деятельности агентов на каждой стадии производственного процесса представлена на рисунке 3.3.

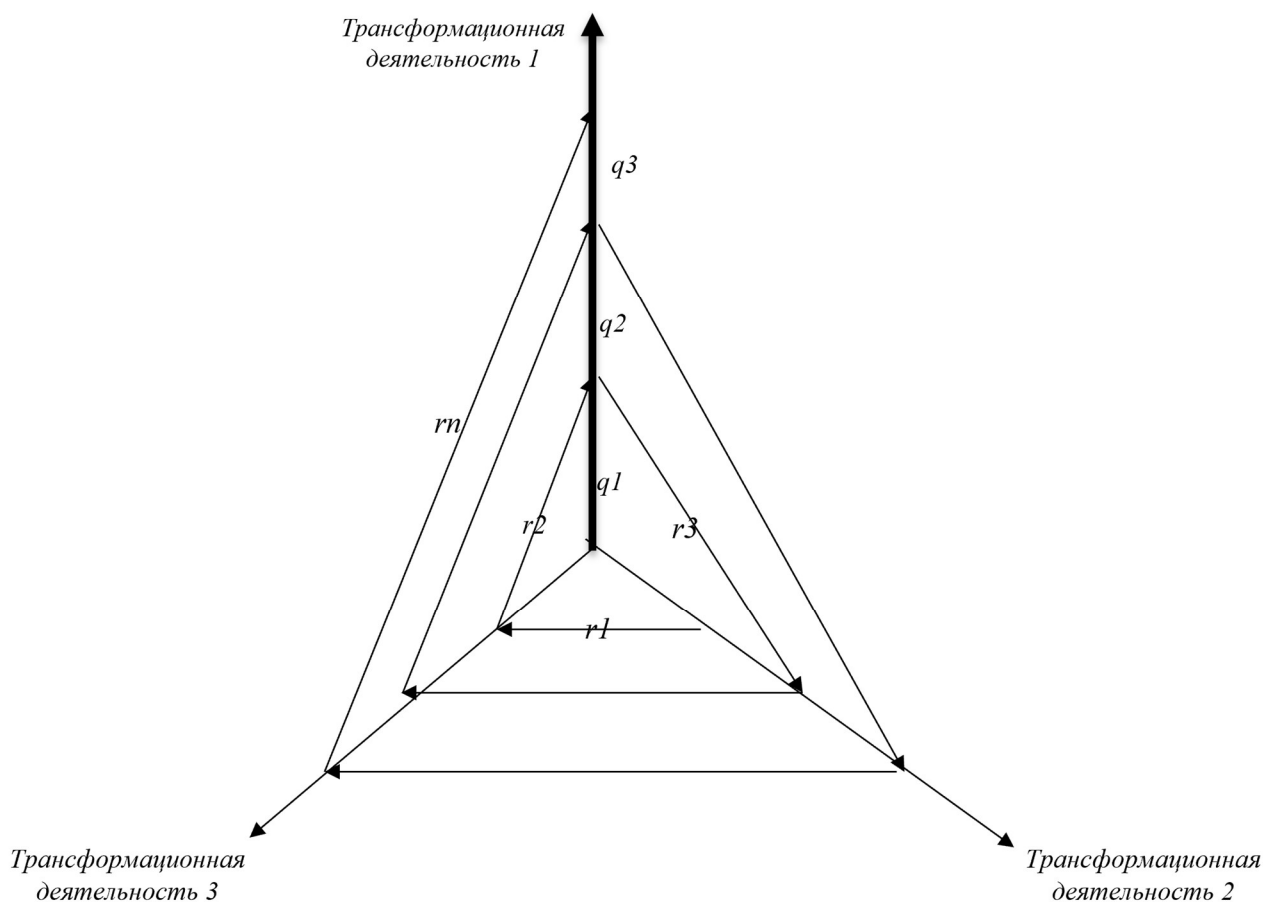


Рисунок 3.4. Схема, демонстрирующая прирост трансформационного и трансакционного результата усилий в производственных подразделениях.

Можно предположить, что базовая часть трансакционной деятельности может быть достаточно полно определена условиями контракта и в общем случае должна характеризоваться фиксированной величиной трансакционных издержек агента в зависимости от типа организации и характера ее деятельности. Обеспечивающая трансакционная деятельность агентов представляет собой неопределенную величину, которая, однако, будет зависеть от компонентов контрактных норм. Здесь также можно отметить, что базовые и обеспечивающие трансакционные издержки могут быть классифицированы в общем случае как производительные издержки, то есть издержки, которые несут агенты, осуществляя производственные усилия и создавая тем самым прирост трансформационного продукта; к непроизводительным трансакционным издержкам можно в таком случае отнести издержки, оказывающие негативное влияние на результаты экономической деятельности – издержки оппортунизма. Здесь мы отталкиваемся от исследования Дементьева В., согласно которой трансакционные издержки могут быть разделены на

производительные и непроизводительные.³¹⁴

Отталкиваясь от структурно-логической схемы института В. Тамбовцева, обозначим основные компоненты контрактных отношений через призму издержек и выгод различного характера для агента.

- Рассмотрим и формализуем содержание нормы. Под содержанием нормы понимаются те предписываемые индивидуальные действия, носящие нормативный характер, которые в результате кооперации и координации посредством институциональных соглашений трансформируются в коллективные усилия для достижения определенного результата. На внутрикорпоративном уровне существуют различные подразделения, трансформационная деятельность которых имеет различную специфику, в то время как трансакционная деятельность подразделений может пересекаться (то есть агенты могут вступать во взаимодействия друг с другом по поводу выполнения трансакционных действий).

На рисунке 3.4 представлено взаимодействие агентов производственных подразделений. Их взаимодействие обусловлено предписываемым контрактом трансакционными усилиями. Кроме того, видно, что передача продукта в рамках одной трансформационной деятельности с одной стадии на другую может сопровождаться несколькими трансакционными действиями: например, приращение продукта q_1 сопровождается согласованием в нескольких других производственных подразделениях (а именно во второй и третьей), при этом возникают трансакционные действия R_1 и R_2 , которые, в свою очередь, могут обеспечить прирост результата трансформационной деятельности 2 и 3.

Мы получаем: индивид, который осуществляет производственную деятельность в рамках одной из трансформационных деятельностей, может оценивать набор трансакционных действий как некую совокупность, которая приведет к приросту трансформации/передачи продукта на другую стадию.

То есть этот набор трансакционных действий и характеризует базовую трансакцию:

$$R_i = \sum_j^k r \quad (3.1),$$

где R_i — базовая трансакция i -ой стадии производства, состоящая из k -го набора трансакционных перемещений (r) на внутрифирменном уровне.

Контрактные нормы регламентируют определенную стадию производственного процесса, а содержание нормы создает условия для этого перемещения. Таким образом, общий выигрыш агента от исполнения нормы может быть записан в виде:

$$B_a = q_i R_i - \sum_j^k TAC_i - TFC_i \quad (3.2),$$

где q_i — приращение трансформационного результата на i -ой стадии производственного

³¹⁴ Дементьев В. В. Производительные и непроизводительные трансакционные издержки // Институциональная трансформация экономики: человек и социум. – Томск. – 2021. – С. 56-58

процесса;

R_i – базовая транзакция i -й стадии производства (транзакционный результат обмена);

$\sum_i^k TAC_i$ – сумма транзакционных издержек на i -й стадии;

TFC_i – трансформационные издержки i -й стадии.

Далее для простоты предположим, что трансформационные усилия не существенны для агента, и будем полагать, что издержки этих усилий равны нулю. То есть $TFC_i=0$.

- Теперь формализуем компонент институциональных соглашений «адресат нормы». Для модели необходимо определить характеристики акторов, которые участвуют во взаимодействиях. Адресатами нормы выступают индивиды, которые вовлечены в контрактные отношения и для которых устанавливаются предписываемые нормы. Для формализации отношений в общем случае нам необходимо изучить как минимум два типа отношений внутри организационного процесса – это отношения «агент – агент» и отношения «принципал – агент».

Рассмотрим нормы контрактных отношений, в которых адресатами нормы выступают два агента. В таких нормах происходит перемещение прав собственности на продукт от одного агента к другому, то есть продукт переходит как «физически» с одной стадии на другую, так и через призму прав собственности.

В отличие от классических моделей, где, как уже было указано, агенты делятся обычно на два типа, нами предлагается разделение агентов на четыре основных типа. Типы агентов будут определяться исходя из склонности к оппортунистическому поведению и по уровню восприятия новой информации (или склонности к обучению). Если считать, что агенты более склонные к обучению и менее склонные к оппортунизму более предпочтительны с точки зрения внутрифирменной кооперации, тогда можно выделять типы агентов, представленные в Таблице 3.1.

Таблица 3.1. Типы агентов в модели транзакционно-контрактного процесса.

Обучаемость	Низкая обучаемость	Высокая обучаемость
Оппортунизм		
Агент склонен к оппортунизму	$A1$ – агент наиболее низкого типа	$A2$ – агент среднего типа
Агент не склонен к оппортунизму	$A3$ – агент низкого типа	$A4$ – агент высокого типа

В данном случае предполагается, что обучаемость агента создает большие возможности для реализации внутрифирменных взаимодействий, в то время как оппортунистическое поведение может быть устранено, например, посредством проведения мониторинга, поэтому агента $A2$ можно считать более высоким типом по сравнению с $A3$.

Определим особенности склонности агента к оппортунистическому поведению: агент,

склонный к такого рода поведению, имеет внутренние (поведенческие и психологические) стимулы для перемещения части своих базовых издержек транзакционной деятельности на партнёра по отношениям. Причем для разных производственных стадий склонность агента к оппортунизму может быть различной. Причины этих различий могут иметь свою собственную уникальную природу, которая связана со многими факторами: культурными, психологическими, социальными и прочими. На данном этапе исследования изучение этих факторов не является приоритетным, в связи с чем для нас будет достаточным определить некий коэффициент, демонстрирующий, какую долю базовой части транзакционных издержек агент перекладывает на партнера. Пусть коэффициент k показывает, какую долю базовой части транзакционных издержек агент перекладывает на другого индивида: пусть в общем случае, если $k=0$, то агент не склонен к оппортунизму, если $0 < k \leq 1$, то агент проявляет склонность к оппортунистическому поведению.

Издержки обучения – издержки, которые несут экономические агенты, осваивая производственный и организационный процессы в ходе исполнения контрактов. Для агентской стороны данные издержки могут играть весьма значительную роль. Для принципала издержки обучения агентов влияют на ожидаемую прибыль. Пусть издержки обучения агента зависят только от его усилий по обучению, тогда функция транзакционных издержек будет иметь вид:

$$TAC_E = f(e_E) \quad (3.3)$$

где TAC_E – транзакционные издержки обучения агента,

e_E - усилия агента, направленные на освоения процесса производства.

Можно предположить, что агенты обладают разной склонностью к обучению, которую будет определяться первой производной от транзакционных издержек обучения по усилиям агента. Допустим, что тип агента, то есть его предельная склонность к обучению, будет в таком случае определяться как $MTAC_E = \frac{\partial TAC_E}{\partial e_E}$. Например, если усилия агента определяются как время, затраченное на освоение какого-либо процесса, то $MTAC_E$ — это транзакционные издержки агента в дополнительную единицу времени.

Предельные транзакционные издержки растут с увеличением усилий агента. Типы агентов будут определяться скоростью приращения транзакционных издержек относительно скорости приращения усилий агента.

Если $\frac{\partial^2 TAC_E}{\partial e_E^2} > 0$, то транзакционные издержки для индивида растут с большей скоростью, чем его усилия по обучению, следовательно, для такой функции издержек процесс обучения является достаточно затратным.

Если $\frac{\partial^2 TAC_E}{\partial e_E^2} < 0$ транзакционные издержки растут меньшими темпами по сравнению с усилиями агента, что делает процесс приращения знаний менее затратным.

Можно сделать допущение о том, что вид функции внутрифирменных транзакционных издержек по обучению агента зависит исключительно от его индивидуальных когнитивных особенностей и возможностей быстрого или медленного восприятия информации. Также нужно отметить, что мы описываем постконтрактные отношения, и на данном этапе у принципала отсутствует возможность привлекать лишь быстро обучаемых агентов; принципал в зависимости от типа агента может выбрать наилучшую стратегию для максимизации собственной прибыли, стимулирования агента или минимизации издержек.

Если производственный процесс имеет различные стадии, то можно предположить, что издержки обучения у агента будут возникать на каждой из стадий производственного процесса. Следовательно:

$$TAC_E = \sum_n TAC_{Ei} \quad (3.4),$$

где TAC_E – общие транзакционные издержки обучения агента на всех стадиях производственного процесса; i -й стадии производственного процесса, изменяющиеся от 1 до n , $i=(1, n)$.

Логично предположить, что существуют агенты, более склонные к быстрому обучению с наименьшими усилиями, другими словами, более способные агенты; и напротив – агенты, менее способные к быстрому освоению знаний (которым, к примеру, необходимо большее количество повторений одних и тех же действий). Тогда агенты, участвующие в создании продукта, могут подразделяться, как и в классических моделях теории контрактов, на агентов высшего уровня (более способных к обучению) и агентов низшего типа (менее способных к обучению), и на некоторый «средний класс» агентов, которые являются относительно обучаемыми, но менее способными, чем агенты высшего типа. Так, например, для агентов при прочих равных условиях и одинаковом уровне усилий будет справедливо, что $TAC_e^{A1} = TAC_e^{A3} > TAC_e^{A2} = TAC_e^{A1}$, где TAC_e^j – транзакционные издержки j -го типа агента, где $j = (1, 4)$.

Полученные теоретические выводы могут быть на практике интерпретированы следующим образом: агенты высшего типа более склонны к обучению, поскольку имеют базовую квалификацию, высшее образование и прочие навыки и знания, которые облегчают им процесс обучения и получение информации. Усилия агентов по обучению могут выражаться в количестве затраченного времени.

- Формализуем условия приложения нормы. Под условиями приложения нормы понимаются те экономические и организационные условия, в которых реализуются экономические отношения. Другими словами, условия приложения нормы в экономическом смысле – это та (настроенная контрактом) система экономических стимулов и механизмов кооперации, в которой функционирует агент. Система стимулов и механизмы кооперации и координации требуют от агента дополнительных усилий по адаптации. Среда, в которой взаимодействуют агенты, формирует условия приложения нормы, а также необходимость создавать коммуникацию при

передаче прав собственности продукта на другую стадию производства. Поэтому в данном случае можно выделять следующие транзакционные издержки индивидов: издержки коммуникации и издержки адаптации.

Рассмотрим общий вид транзакционных издержек адаптации. Очевидно, что на начальном этапе работы в организации агенты тратят некоторое время/усилия на адаптацию в организационной среде – e_a . В случае, если меняются условия приложения нормы (например, система оплаты труда), в которых агенты вынуждены производить базовую транзакционную часть и базовую трансформационную часть своих действий, то индивидам нужно будет предпринимать дополнительные усилия для адаптации; если же среда не меняется, то адаптировавшись, индивиды не несут дополнительных издержек. Таким образом, мы получаем:

$$TAC_a = f(e_a, \varepsilon_a) \quad (3.5),$$

где TAC_a — транзакционные издержки по адаптации, постоянная/базовая часть которых равна e_a , шумы, связанные с непостоянством среды ε_a .

Транзакционные издержки коммуникации – издержки, связанные с коммуникацией адресатов и возникающие при передаче продукта на следующую стадию производственного цикла. Эти издержки будут зависеть от способности агентов к налаживанию коммуникаций с другими участниками производственного процесса – другими работниками и руководством, и к созданию условий для более низких усилий при осуществлении транзакционной деятельности. В данном случае мы также предполагаем, что агенты высшего типа предпринимают меньшее количество усилий для адаптации, то есть их транзакционные издержки адаптации и налаживания коммуникации ниже – они умеют лучше подстраиваться и находить эффективные механизмы выстраивания отношений. Итак, функция транзакционных издержек адаптации и коммуникации в общем виде может быть записана как:

$$TAC_{Ci} = f(e_{Ci}) \quad (3.6),$$

где TAC_{Ci} – издержки коммуникации для i -й стадии производственного процесса;

e_{Ci} – усилия агента по коммуникации для i -й стадии производственного процесса.

При этом, если рассматриваются отношения с агентом, у которого существует склонность к оппортунистическому поведению, следует учитывать, что такому агенту приходится предпринимать большие усилия для коммуникации и, соответственно, издержки коммуникации здесь будут выше, чем в случае, когда деятельность по обмену правами собственности ведется с агентом, у которого отсутствуют внутренние стимулы к оппортунистическому поведению. Для обоих случаев понятно, что функция издержек коммуникации, возрастающая по усилиям, то есть $\frac{\partial TAC_c}{\partial e_c} > 0$.

При взаимодействии с оппортунистическими агентами $\frac{\partial^2 TAC_c}{\partial e_c} > 0$; с добросовестными агентами –

$$\frac{\partial^2 TAC_c}{\partial e_c} < 0.$$

Таким образом, усилия агентов по коммуникации с другими участниками рабочего процесса на практике зависят от степени доверия в коллективе, который оказывает положительное влияние на осуществление коммуникации. Понятно, что если адресатами нормы выступают агенты, один из которых склонен к оппортунизму, а другой нет (например, A1 и A4), то один из агентов будет перекладывать часть своих базовых издержек на другого. Однако в некоторых ситуациях (например, если адресатами являются A2 и A1) могут возникать ошибки, которые будут увеличивать транзакционные издержки коммуникации одного из агентов случайным образом. Пусть шумы (ошибки) распределены независимо – $\sigma(e_c) > 0$. Тогда $TAC_{CAi} = f(e_{Ci}, \sigma)$.

Совокупные транзакционные издержки коммуникации будут равны сумме этого вида издержек на всех этапах производственного цикла, в которых принимает участие агент:

$$TAC_C = \sum_n TAC_{Ci} \quad (3.7),$$

где TAC_c – общие транзакционные издержки коммуникации производственного процесса; i -й стадии производственного процесса, изменяющиеся от 1 до n , $i = (1, n)$.

На основании рассмотренных выше компонентов норм, можно сформулировать общий выигрыш потребителя от реализации норм на i -ой стадии производственного процесса:

$$B_a = (q_i)R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - (1+k) TAC_i \quad (3.8),$$

где $(1+k) TAC_i$ — показывает базовые транзакционные издержки, плюс ту часть издержек, которая была переложена на индивида в результате взаимодействия с партнером, поведение которого могло характеризоваться как оппортунистическое;

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

Предположим, что часть трансформационного выпуска q_{iTF} зависит непосредственно от трансформационных усилий агента и усилий по обучению. Тогда можно предположить, что агент, который только начал работать на данной транзакционной стадии, проходит процесс получения новых знаний и навыков трансформационных действий. Следовательно:

$$q_{iTF} = f(e_{TF}, e_e) \quad (3.9),$$

$$\text{где } \frac{\partial q_{iTF}}{\partial e_e} > 0, \frac{\partial q_{iTF}}{\partial e_{TF}} > 0, \frac{\partial^2 q_{iTF}}{\partial e_e^2} > 0, \frac{\partial^2 q_{iTF}}{\partial e_{TF}^2} < 0, \frac{\partial^2 q_{iTF}}{\partial e_{TF} \partial e_e} > 0.$$

Это означает, что процесс обучения позволяет агенту увеличивать прирост трансформационной части выпуска.

Транзакционная часть выпуска представляет собой дополнительную часть, которая связана непосредственно с выигрышем от вступления в кооперацию; она будет зависеть от усилий агентов по коммуникации и адаптации, то есть:

$$q_{iTAC} = f(e_a, e_c) \quad (3.10),$$

Причем мы предполагаем, что заключение контрактов обеспечивает больший прирост функции трансакционного выпуска, чем в случае, если кооперация осуществляется в неявной форме. Тогда:

$$\frac{\partial q_{iTAC}}{\partial e_c} > 0, \frac{\partial q_{iTAC}}{\partial e_a} > 0, \frac{\partial^2 q_{iTAC}}{\partial e_c} > 0, \frac{\partial^2 q_{iTAC}}{\partial e_a} > 0.$$

Как видно на рисунке 3.5, предельная норма замещения трансакционным продуктом трансформационного на различных участках графика будет различной. Контракт имеет смысл в том случае, когда индивид может достичь более высокого выпуска, вовлекаясь в кооперацию. То есть за счет прироста трансформационной части функции.

Чтобы кооперация имела положительный эффект и была привлекательной для индивида необходимо, чтобы выполнялось следующее условие:

$$\frac{\partial q_i}{\partial q_{TAC}} > \frac{\partial q_i}{\partial q_{TF}} \quad (3.11).$$

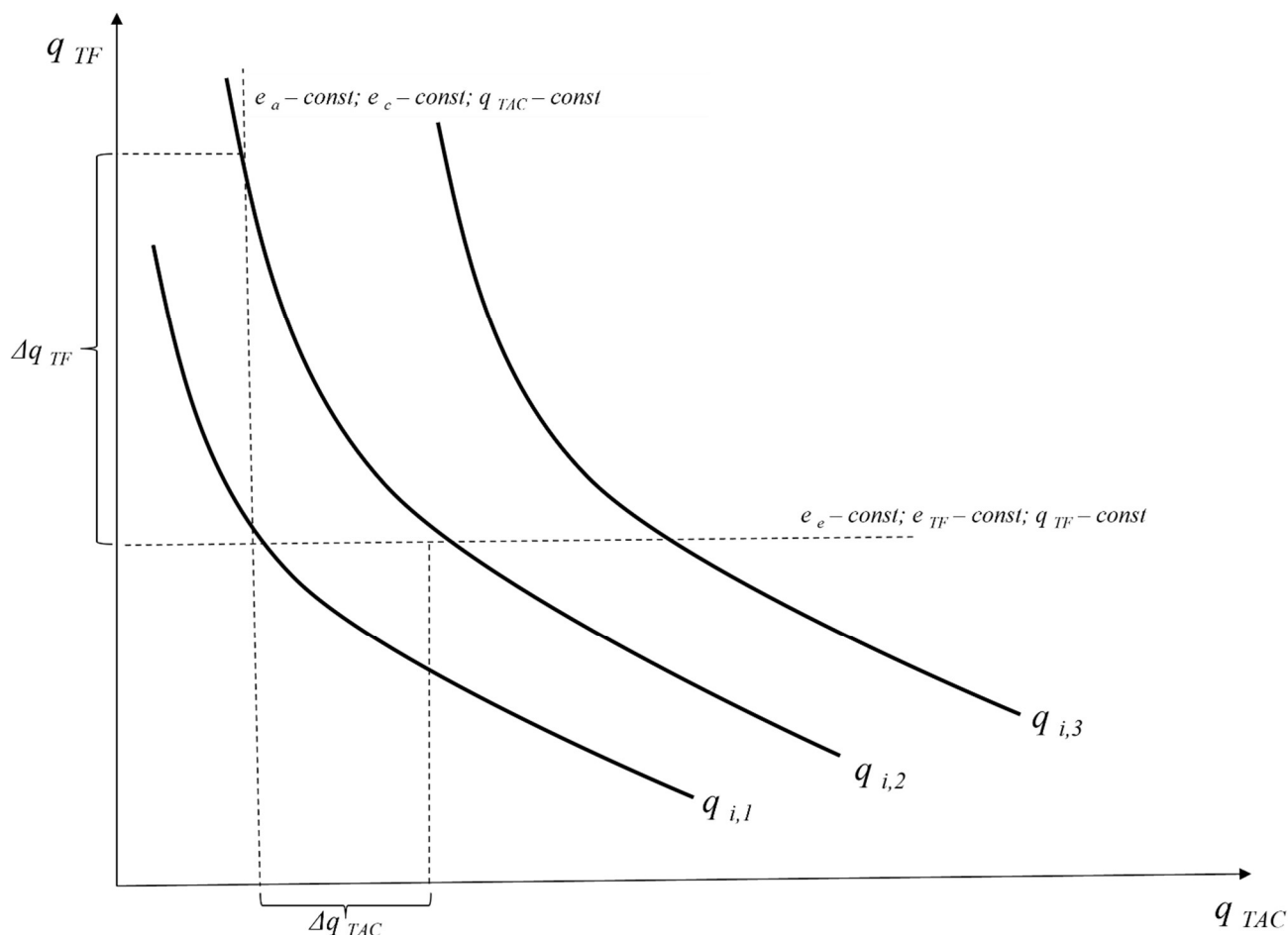


Рисунок 3.5. Карта кривых трансформационного выпуска – как результат обеспечивающих усилий и трансформационных усилий.

Другими словами, предельная трансакционная продуктивность должна быть больше, чем предельная трансформационная. До тех пор, пока предельная трансакционная продуктивность

ниже трансформационной, индивид может не вступать во внутрифирменную кооперацию (совместная кооперация в таком случае будет проходить на рыночном уровне).

Участие агента в кооперации, ко всему прочему, будет определяться выплатами, которые он получает в зависимости от результатов своей деятельности. Здесь нужно понимать, что, как правило, усилия агента не наблюдаемы для принципала, в связи с чем принципал может оценивать работу агента только по результатам его деятельности. Для нашей модели принципал будет оценивать агентов по результатам его трансформационной деятельности – q_{TF} ; и результатам транзакционной деятельности – q_{TAC} . Чтобы стимулировать деятельность агента, принципал может назначать определённую компенсацию за прирост трансформационного результата деятельности. Как мы определили выше, трансформационный результат состоит из двух частей, а именно – непосредственно трансформационной части усилий агента и транзакционной части общих усилий адаптации агентов в организации: $q_i = f(q_{iTF}; q_{iTAC})$. Структурно заработная плата начисляется агенту следующим образом:

$$w_i = com_{iTF} \cdot q_{iTF} + com_{iTAC} \cdot q_{iTAC} \quad (3.12),$$

где com_{iTF} – это комиссия, которая выплачивается принципалом агенту за производство трансформационного выпуска; комиссия принадлежит отрезку $[0,1]$;

com_{iTAC} – это комиссия, которая выплачивается принципалом агенту за производство транзакционного выпуска; комиссия принадлежит отрезку $[0,1]$.

Предположим, принципал выплачивает агенту фиксированную заработную плату w_1 . В таком случае часть заработной платы агенту начисляется по результатам трансформационной деятельности, а другая – транзакционной: $w_1 = com_{TF} q_{TF} + com_{TAC} q_{TAC}$.

Тогда равновесие агента достигается в точке, где соотношение компенсаций за транзакционную и трансформационную части выпуска равны соотношению прироста транзакционной части выпуска к трансформационной:

$$\frac{com_{TAC}}{com_{TF}} = \frac{\partial q_{iTAC}}{\partial q_{iTF}} \quad (3.13).$$

На рисунке 3.6 изображены две ситуации, при которых заработная плата составляет w_1 , однако ее структура отличается: меняются условия оплаты транзакционной деятельности – $com_{2TAC} < com_{1TAC}$. Из рисунка видно, что изменение структуры заработной платы (даже в случае увеличения комиссии за одну из частей выпуска) не является стимулирующей для агента, поскольку теперь получение той же самой оплаты труда становится «дешевле» для агента. Кроме того, изменение структуры приводит к смещению равновесия и снижению результатов деятельности в целом, притом, что меняется структура его деятельности, негативно сказываясь на транзакционной части. Это может происходить за счет того, что виды результатов не являются полностью заменяемыми в работе агента. Это означает, что не каждая транзакционная деятельность

может перекрывать трансформационную – и наоборот.

Следовательно, для агента стимулирующим может стать изменение заработной платы и грамотного распределения структуры заработной платы в зависимости от специфики производства.

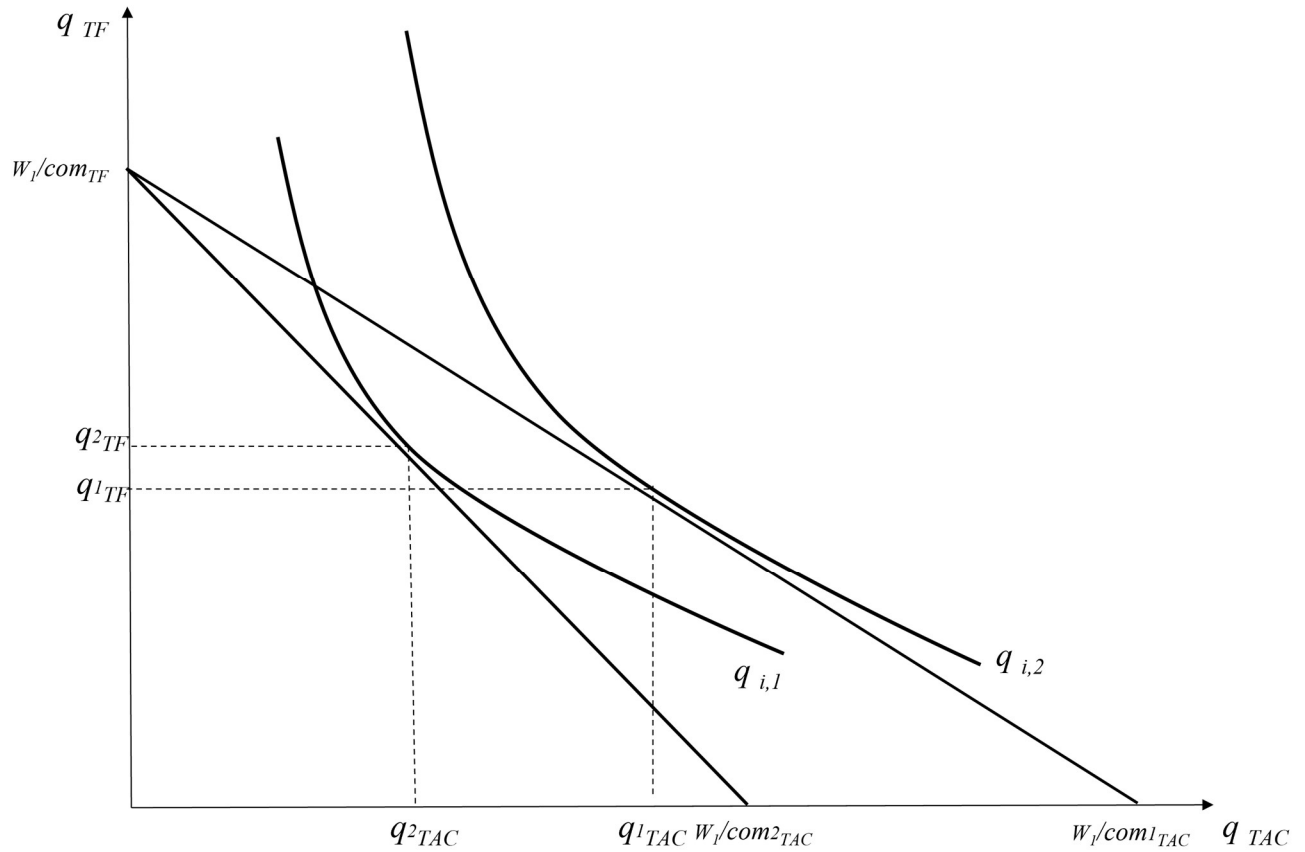


Рисунок 3.6. Равновесие агента – оптимальный трансакционный выпуск при различных структурах заработной платы.

С учетом выплачиваемых комиссий чистый выигрыш агента (или его полезность от вступления в кооперацию) на i -й стадии может быть записана как:

$$U_{Ai} = (com_{iTF} \cdot q_{iTF} + com_{iTAC} \cdot q_{iTAC}) R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - (1+k) TAC_i \quad (3.14)$$

или

$$U_{Ai} = [w_i(q_i)] R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - (1+k) TAC_i \quad (3.15)$$

• Далее формализуем компонент «характер нормы». Как известно, характер нормы может быть запретительный или разрешительный. Запретительный характер нормы в формализованном виде может быть представлен как

$$[com_{iTAC}(q_{TAC})] R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} < TAC_i \quad (3.16),$$

что демонстрирует невыгодную кооперацию для агента в данных условиях деятельности. Можно предположить, что запретительный характер нормы должен увеличивать трансакционные издержки агентов таким образом, что базовые трансакционные издержки будут настолько

высоки, что процесс внутрифирменного обмена, попадающего под данный вид норм, не состоится.

То есть выигрыш от нарушения запрета будет ниже, чем базовые издержки трансакции. Нарушение запрета будет выгодно в том случае, если существуют дополнительные выигрыш, не установленный контрактом/являющийся экзогенным для данного контракта.

Разрешительный характер нормы предполагает, что агент имеет выигрыш от внутрифирменных обменов. Как минимум чистый выигрыш от вступления в кооперацию будет положительным:

$$[com_{iTAC}(q_{TAC})]R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - TAC_i \geq 0 \quad (3.17).$$

- Следующим является компонент «санкции». Можно выделить два типа санкций: санкции за трансформационные действия и санкции за трансакционные действия. К трансформационным санкциям относятся санкции за невыполнение трансформационного прироста продукта.

Существуют санкции за недопроизводство продукции агентом, а также за намеренное оппортунистическое поведение в отношении других агентов.

Тогда ограничение самоотбора для агентов может принимать вид:

$$[w_i(q_i)]R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - TAC_i > [w_i(q_i)]R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - (1-k)TAC_i - S_i \quad (3.18)$$

или

$$TAC_i < (1-k)TAC_i + S_i \quad (3.19).$$

Где в правой части неравенства первое слагаемое – это часть, которая была недопроизведена агентом (причины могут быть различными, но принципал отталкивается от конечного результата); второе слагаемое – в полных контрактах могут быть установлены санкции за злоупотребление перемещением части издержек обмена на другую сторону контракта.

То есть доля базовых трансакционных издержек, которую агент перекладывает на другого участника контракта, должна быть ниже, чем санкции за это; санкции за недопроизводство продукции не должны превышать планируемого прироста продукции на этой стадии:

$$kTAC_i < S \leq q_i \quad (3.20).$$

Здесь необходимо рассмотреть реакцию принципала на действия агентов в условиях контракта. Более того, инициатива разработки стимулирующего контракта должна в первую очередь исходить от принципала, то есть принципал, со своей стороны, должен подкреплять деятельность агентов необходимой системой стимулов. Эта система стимулов в данной модели рассматривается в первую очередь через призму мотивации агентов к кооперационному поведению и снижению оппортунистического поведения в организации на всех стадиях производственного цикла.

- Перейдем к компоненту «гарант исполнения нормы». Для полных контрактов, как

это было уже отмечено выше, гарант исполнения нормы отсутствует, поскольку внутренняя настройка стимулов позволяет снижать оппортунистическое поведение.

Для неполных контрактов на практике должен существовать внешний гарант, который заложен в контрактах косвенным путем, то есть через отсылку к существующим институтам (нормативно-правовым актам), через которые становится возможным привлечение третьей стороны и осуществление механизмов принуждения.

Чтобы более полно представить себе роль гаранта в экономических отношениях внутри контракта, необходимо разобраться с ролью принципала в контрактных отношениях.

Если мы предполагаем, что принципал не заинтересован в привлечении третьей стороны, тогда его задачей становится определение возможных механизмов стимулирования агентов.

Формализация компонентов институциональных норм со стороны принципала будет выглядеть следующим образом:

- Содержание нормы. Для принципала содержание нормы так же, как и для агента, определяет его деятельность, однако, в отличие от агента, принципал не осуществляет деятельность по производству трансформационного продукта, как это делают агенты. Задачей принципала является предоставление ресурсов агенту для осуществления трансформационных и транзакционных действий внутри организации. Имея необходимые ресурсы, принципал на каждой из стадий производства отчуждает права собственности на них в пользу агента. Поэтому эффективной для принципала кооперация становится в том случае, когда издержки отчуждения прав собственности на ресурсы (I_i) ниже, чем выпуск, осуществляемый агентом (q_i), в противном случае принципал не имеет стимулов для найма агента на работу. Тогда ожидаемый выигрыш (B) принципала от кооперации имеет следующий вид:

$$B_i = q_i - I_i \geq 0 \quad (3.21).$$

То есть принципал имеет возможность получать выгоды от кооперации и координации на каждом этапе производственного процесса. Если на одном из этапов производственной цепочки выгоды принципала становятся отрицательны, это может означать неверное распределение ресурсов либо слишком большой штат сотрудников. В таком случае проблема может быть решена через оптимизацию технологических процессов и/или штата работников.

- Адресат нормы. Рассматривая принципала в качестве адресата нормы, необходимо в первую очередь отметить, что в контрактах он выступает в качестве собственника ресурсов, которые он передает в пользование агенту для производства. В случае, если принципал является адресатом нормы, его задачей становится распределение/перераспределение ресурсов, разработка механизмов стимулирования работников.

- Условия приложения нормы. Ориентируясь на ожидаемый выигрыш от кооперации, принципал разрабатывает условия для стимулирования агентской деятельности, которые

воплощаются через заработную плату и структуру оплаты труда. Тогда чистый выигрыш принципала от кооперации на i -й стадии может быть записан следующим образом:

$$\max NetB_i = B_i - w_i = q_i - I_i - com_{iTF} q_{iTF} - com_{iTAC} q_{iTAC} \quad (3.22).$$

Принципал стремится максимизировать чистый выигрыш от вступления в кооперацию. Для этого ему необходимо стимулировать усилия агентов, поскольку с ростом усилий растет выпуск, однако усилия сопровождаются издержками, которые должны быть до некоторой степени компенсированы заработной платой. Заработная плата является издержками принципала и снижает чистый выигрыш. Поэтому задачей принципала становится определение оптимального соотношения заработной платы и трансформационного продукта, производимого агентами.

В случае, если агент действует оппортунистически в отношении принципала, последнему приходится нести дополнительные издержки: 1) издержки оппортунистического поведения агента ($kTAC_i$); 2) издержки по контролю и мониторингу действий агента (TAC_{mi}). Тогда чистый выигрыш трансформируется следующим образом:

$$\max NetB_i = q_i - I_i - com_{iTF} q_{iTF} - com_{iTAC} q_{iTAC} - kTAC_i - TAC_{mi} \quad (3.23).$$

- Характер нормы. Запретительный характер нормы может иметь следующий вид: $NetB_i = B_i - w_i < 0$, что означает для принципала невыгодность стимулирования такого рода деятельности у агента на i -й стадии производства. Тогда разрешительный характер норм будет: $NetB_i = B_i - w_i \geq 0$.

- Санкции. Если в результате мониторинга действий агента был выявлен оппортунизм в отношении принципала, тогда он может ввести санкции (S_i):

$$\max NetB_i = q_i - I_i - com_{iTF} q_{iTF} - com_{iTAC} q_{iTAC} - kTAC_i - TAC_{mi} + S_i \quad (3.24).$$

При том, что

$$kTAC_i < S_i \leq kTAC_i + TAC_{mi} \quad (3.25).$$

То есть величина санкций должна быть не меньше, чем издержки оппортунистического поведения, и не выше, чем сумма издержек оппортунизма и мониторинга.

- Гарант. Как уже было отмечено выше, в части норм гарантом может выступать сам принципал, имея возможность накладывать санкции на деятельность агентов. В другой части норм необходимо привлечение третьей стороны, механизмы принуждения которой определяются другими видами институтов.

Формализовав компоненты норм для принципала и агента, можно формулировать общую модель трансакционно-контрактного процесса.

Для начала запишем условия, при которых экономические агенты, используя институциональные нормы, принимают решение и реализуют экономические отношения на i -й стадии производственного процесса.

1. Условия кооперации принципала и агента на i -й стадии:

$$\begin{cases} B_i = q_i - I_i \geq 0, \\ \frac{\partial q_i}{\partial TAC_i} > \frac{\partial q_i}{\partial TF_i}, \\ \frac{com_{iTAC}}{com_{iTF}} = \frac{\partial q_{iTAC}}{\partial q_{iTF}} \end{cases} \quad (3.26).$$

Мы предположили, что кооперация для принципала является выгодной в случае, когда выпуск будет превышать издержки принципала по отчуждению прав собственности на ресурсы. То есть принципал рассматривает кооперацию как обмен выгодами, когда разница между продуктом, производимым агентом, больше, чем издержки на отчуждение прав собственности для принципала.

С точки зрения агента, вступление в кооперацию имеет смысл, если кооперация создает возможности для приращения транзакционного продукта, причем кооперация должна способствовать производству продукта в большей степени от кооперации (то есть транзакционной деятельности), чем от чистой трансформационной деятельности агента.

Равновесие агента достигается в точке, где соотношение комиссий от транзакционной и трансформационной деятельности соответствует соотношениям предельных продуктивностей транзакционной и трансформационной деятельности.

2. Условия для норм запретительного характера:

$$\begin{cases} NetB_i = B_i - w_i < 0, \\ [com_{iTAC}(q_{TAC})]R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} < TAC_i \end{cases} \quad (3.27).$$

Запретительный характер норм предполагает отсутствие стимулов для вступления экономических агентов в кооперацию. Тогда для принципала необходимым условием для вступления в кооперацию будет возможность получения выигрыша от передачи прав собственности на ресурсы (3 – условия разрешительных норм). Запретительной нормой трактуется, когда продукт, произведенный агентом, не покрывает издержек от передачи прав собственности на ресурсы.

Для агента запретительные нормы выражаются в отсутствии стимулов к осуществлению обеспечивающей транзакционной деятельности, так как выигрыш от нее не будет покрывать транзакционных издержек перемещения прав собственности на другую стадию производства.

3. Условия для разрешительных норм:

$$\begin{cases} NetB_i = B_i - w_i \geq 0, \\ [com_{iTAC}(q_{TAC})]R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - TAC_i \geq 0 \end{cases} \quad (3.28).$$

Разрешительные нормы, напротив, устанавливают условия, при которых выигрыш принципала от передачи прав собственности положителен, а для агента имеет место обеспечивающая транзакционная деятельность, которая позволяет получать дополнительный прирост трансформационного продукта и «окупать» издержки передачи прав на другую стадию производства.

4. Кооперация принципала и агента в условия контрактных отношений i -й стадии

производства:

$$\begin{cases} \max NetB_i = q_i - I_i - com_{iTF} q_{iTF} - com_{iTAC} q_{iTAC} - kTAC_i - TAC_{mi} + S_i, \\ U_{Ai} = [w_i(q_i)] R_i - TAC_{ei} - TAC_{ci} - TAC_{ai} - (1-k)TAC_i - S_i \geq 0 \end{cases} \quad (3.29).$$

Первое уравнение в формуле 3.25 показывает функцию максимизации чистого выигрыша i -й стадии от кооперации для принципала, а неравенство – полезность агента от участия в контракте на i -й стадии производства (условие участия агента, где альтернативная полезность равна нулю). В данном условии предполагается, что со стороны агента возможно оппортунистическое поведение, которое негативно сказывается на прибыли принципала, в связи с чем принципал вынужден нести дополнительные затраты на мониторинг, а в случае выявления нарушений принципал имеет возможность вводить санкции.

5. Условия введения санкций:

$$S_i = \begin{cases} 0, & \text{если } k=0, \\ kTAC_i < S_i \leq kTAC_i + TAC_{mi}, & \text{если } k>0, \text{ причем } kTAC_i + TAC_{mi} \leq q_i \end{cases} \quad (3.30).$$

Введение санкций в сторону агента предпринимается принципалом в случае, когда по результатам мониторинга действий агента было выявлено оппортунистическое поведение. Здесь важным является вопрос определения величины назначаемых санкций. Можно предположить, что принципал будет стремиться покрыть ущерб, нанесённый ему агентом: оппортунистическое поведение и издержки мониторинга.

Таким образом, в общем виде трансакционно-контрактная модель для n стадий производственного процесса будет иметь следующий вид:

$$\begin{cases} \max \pi = \sum_1^n B_i - \sum_1^n w_i - \sum_1^n (kTAC_i) - \sum_1^n TAC_{mi} + \sum_1^n S_i, \\ U_A = \sum_1^n w_i(q_i) R_i - \sum_1^n TAC_{ei} - \sum_1^n TAC_{ci} - \sum_1^n TAC_{ai} - \sum_1^n (1-k)TAC_i - \sum_1^n S_i \geq 0 \end{cases} \quad (3.31).$$

Общий вид предполагает формализацию всех стадий производственных отношений, которая демонстрирует следующее:

1) Функцию прибыли принципала, которая состоит из выгод, полученных им на всех стадиях производства, выражающихся в произведенном трансформационном продукте, а также издержек, которые несет принципал на каждой из стадий. К издержкам принципала относятся: заработная плата агента за производство трансформационной и трансакционной частей продукта, издержки оппортунистического поведения агента, издержки мониторинга принципала. Кроме того, функция прибыли включает санкции за нарушение контрактных обязательств (в данной модели выражающиеся в оппортунизме со стороны агента). Санкции для принципала должны снижать отрицательные эффекты издержек мониторинга и оппортунизма.

2) Функцию полезности агента, которая демонстрирует выигрыш агента от выпуска продукции, а также трансакционные издержки агента на всех стадиях производства. Издержки агента, связаны с передачей прав собственности на следующую стадию производства и

усилиями, обеспечивающими транзакционную часть производимого продукта. В случае выявления оппортунистического поведения со стороны агента, принципалом вводятся санкции, которые снижают полезность от вступления в контрактные отношения. Альтернативная полезность агента в данном случае равна нулю.

На данном этапе исследования нами была предпринята попытка формализации экономических отношений в рамках контракта, на основании этапов производственного цикла, который представляет собой последовательную смену транзакций и трансформаций. Разработанная модель транзакционно-контрактного процесса представляет собой формализацию, построенную на компонентах норм, которые включают в себя: содержание нормы, адресата нормы, условия приложения нормы, характер нормы, санкции, гаранта норм. Каждый компонент трактуется в модели через показатели транзакционных выгод (транзакционную часть продукта и комиссию, выплачиваемую агенту за транзакционный выпуск) и транзакционные издержки.

В первую очередь нами было предложено формализовать два типа результатов от действий агентов. Так, мы предположили, что усилия – это действия агента через «трение», которые воплощаются в издержках (в модели учитываются усилия транзакционного характера в то время как трансформационные усилия условно обращаются в ноль).

Формализация показывает различные аспекты деятельности агентов и принципала. Можно заметить, что основной акцент был сделан на транзакционную деятельность экономических агентов, которая, как правило, не имеет большого развития в контрактных моделях, в отличие от трансформационной деятельности. На основе описанных компонентов институтов можно объяснить причины вступления агентов в экономические отношения. С этой точки зрения природа экономических отношений состоит, с одной стороны, из ожиданий экономических агентов относительно результатов кооперации, а с другой стороны – фактических результатов их деятельности.

Нами было предложено разделение транзакционных издержек на два типа: базовые издержки передачи прав собственности на следующую стадию производственного процесса и издержки, связанные с производством части продукта. Так, к «обеспечивающим» издержкам (и усилиям, соответственно) мы отнесли издержки коммуникации, адаптации и обучения. «Обеспечивающие» усилия агента направлены на создание транзакционной части продукта, и можно предположить, что кооперация становится выгодной для агента, когда прирост транзакционной части продукта выше, чем трансформационной.

Оппортунистическое поведение снижает стимулы экономических агентов к вступлению в кооперацию, поскольку создает для принципала дополнительные издержки (в том числе мониторинга), а для агента – вероятность наложения санкций.

Контракты, институциональные соглашения и институты призваны сформировать

условия, при которых кооперация становится взаимовыгодной. Эти условия формируются институциональными нормами и их компонентами, которые в свою очередь могут быть интерпретированы в категориях «выгоды – издержки».

Далее, реализуя такой подход к анализу экономических норм, считая, что производственный цикл состоит из стадий, на каждой из которых происходит последовательная смена транзакций и трансформаций, мы получили возможность к выделению транзакционной составляющей отношений и дальнейшей ее сепарации с точки зрения воздействия транзакционных усилий на производственную составляющую и передачу продукта на другую стадию производства. Кроме того, было произведено описание характеристик агентов, принимающих участие в кооперации, отталкиваясь от которых, могут быть сформулированы причинно-следственные связи относительно механизмов введения санкций. Обозначены условия вступления в кооперацию, как со стороны принципала, так и агента. Выявлены механизмы стимулирования транзакционной деятельности агентов на основании агентского оптимума.

Таким образом, разработана модель транзакционно-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 транзакционных действий. Она открывает возможности для дальнейшего анализа транзакционных издержек, их взаимосвязи с трансформационными издержками и выгодами, а также возможностями их измерения. Измерение транзакционных издержек открывает возможности к развитию прямого подхода к измерению институтов и, как следствие, к оценке эффективности экономических отношений.

3.2. Методика выбора типа контрактации в транзакционно-контрактном процессе.

Моделирование транзакционно-контрактного процесса формализует внутрифирменные отношения принципала и агента, что создает основу для анализа отдельных видов транзакционных издержек на различных этапах производства: определения их влияния на результат деятельности в рамках существующей кооперации, определение пробелов институционального характера и устранения их путем эффективной настройки механизмов управления контрактными отношениями через систему стимулов. Таким образом, оценка и интерпретация экономических отношениями внутрифирменного характера с позиции эффективности кооперации экономических агентов может быть произведена через измерение институтов. В модели измерение институтов основывается на сопоставлении выгод и издержек экономических агентов; основными показателями, указывающими на эффект, получаемый от вступления в кооперацию, являются прибыль

принципала и полезность агента. Поскольку процесс создания продукта разделен на различные производственные стадии, то для эффективности кооперации с точки зрения принципала необходимо выявлять стадии, где выигрыш от кооперации не соответствует ожиданиям принципала/недостаточен (то есть принципалом не максимизируется).

Универсальность предлагаемого подхода и модели транзакционно-контрактного процесса позволяет исследовать институты для различных типов координации в различных сферах хозяйственной жизни. На наш взгляд, требуется разработка следующих методик:

- методика выбора типа контрактации;
- методика определения эффективных комиссий за транзакционную и трансформационную деятельность в различных типах контрактов и для различных сфер хозяйственной жизни;
- методика выявления оппортунистического поведения и снижения издержек мониторинга в определенных типах контрактации;
- методика стимулирования определенного типа усилий агентов в контракте;
- методика по разработке способов снижения транзакционных издержек.

Как уже было замечено выше, возможности прямого подхода универсальны, и разработка методики будет зависеть от целей исследования.

В первую очередь предлагается сформировать методику исследования транзакционно-контрактного процесса для определения типа контрактации между принципалом и агентом. Мы предполагаем, что в различных условиях кооперации существуют различные альтернативы контрактных отношений. Эти альтернативы будут зависеть от величины транзакционных издержек, которые при прочих равных условиях могут меняться в зависимости от выбранного типа контрактации. Мы также предполагаем, что кооперация может быть как внутрифирменной, так и выходить за границы фирмы.

Следовательно, кооперация принципала и агента может быть реализована двумя способами, то есть путем заключения одного из двух типов контрактов. К таким контрактам мы отнесли:

- внутрифирменные контракты, которые предполагают внутрифирменные механизмы передачи прав собственности от принципала к агенту и обратно на промежуточные и конечные результаты деятельности. Речь идет о внутрифирменных контрактах найма, нерыночных обменах, при которых кооперация транзакционных и трансформационных действий индивидов осуществляется на внутрикорпоративном уровне;

- внешние контракты, которые предполагают передачу части транзакционных и трансформационных функций за пределы фирмы. При заключении такого контракта агенту, как правило, передается часть прав собственности на продукт, при том, что дальнейшие транзакционные –

обеспечивающие – и трансформационные действия, направленные на его трансформацию, осуществляются им вне фирмы; далее результат трансформации передается агентом принципалу. К таким контрактам в узком смысле можно отнести контракты на аутсорсинг. Внешние контракты позволяют принципалу снижать издержки мониторинга и оппортунизма со стороны агентов, и, кроме того, минимизировать стимулирующие выплаты стороннего агента.

Внутрифирменные контракты можно разделить на два типа – это стимулирующие и оптимизационные контракты. В стимулирующем контракте принципал готов выплачивать комиссии как за трансформационную, так и за транзакционную части выпуска, причем заработная плата не является фиксированной для агента. Это означает, что при переходе на более высокую функцию выпуска принципал готов выплачивать тот уровень заработной платы, который обеспечивает равновесие агента. Однако, как мы уже упомянули, такой контракт не всегда доступен для принципала из-за невозможности наблюдения за усилиями агента и, как следствие, из-за невозможности разделять части выпуска. В противном случае принципал может нести дополнительные издержки мониторинга, в результате которых становится возможным контролировать и учитывать усилия агентов и определять доли транзакционной и трансформационной составляющих выпуска.

В оптимизационных контрактах фиксируются части усилий агента, либо устанавливается «твердая» ставка заработной платы, либо одновременно оба варианта. Этот контракт рассчитан на «оптимизацию» издержек принципала. С одной стороны, оптимизация издержек принципала может трактоваться как стимулирование определенного уровня выпуска, который позволяет получать принципалу прибыль; с другой стороны такой механизм кооперации позволяет сокращать издержки мониторинга. Кроме того, если усилия агентов не наблюдаемы, а часть транзакционного выпуска является значимой для получения результата, принципал может не выплачивать комиссию за транзакционный выпуск, но нести фиксированные издержки по компенсации обеспечивающих издержек агента. Так, к примеру, принципал может самостоятельно организовывать обучение агентов, создавать необходимые каналы коммуникации (например, закупать дополнительное программное обеспечение, позволяющее наиболее эффективно организовать рабочий процесс и снизить издержки коммуникации агентов), создавать необходимые условия адаптации (такие, как возмещение части медицинских услуг для работников организации, возмещение арендной платы для сотрудников из отдаленных регионов, организация внутрикорпоративных мероприятий и прочее). Оптимизационные механизмы достаточно широко используются в современной практике управления контрактными отношениями.

Итак, целью измерения институтов в рамках методики выбора типа контрактации является определение наиболее приемлемого типа контракта с точки зрения соотношения «выгод», к которым относятся результаты усилий агентов, и «издержек», под которыми понимаются издержки

транзакционного характера.

Предлагаемая методика выбора типа контрактации как применения модели транзакционно-контрактного процесса, должна включать в себя шаги, представленные на рисунке 3.7.

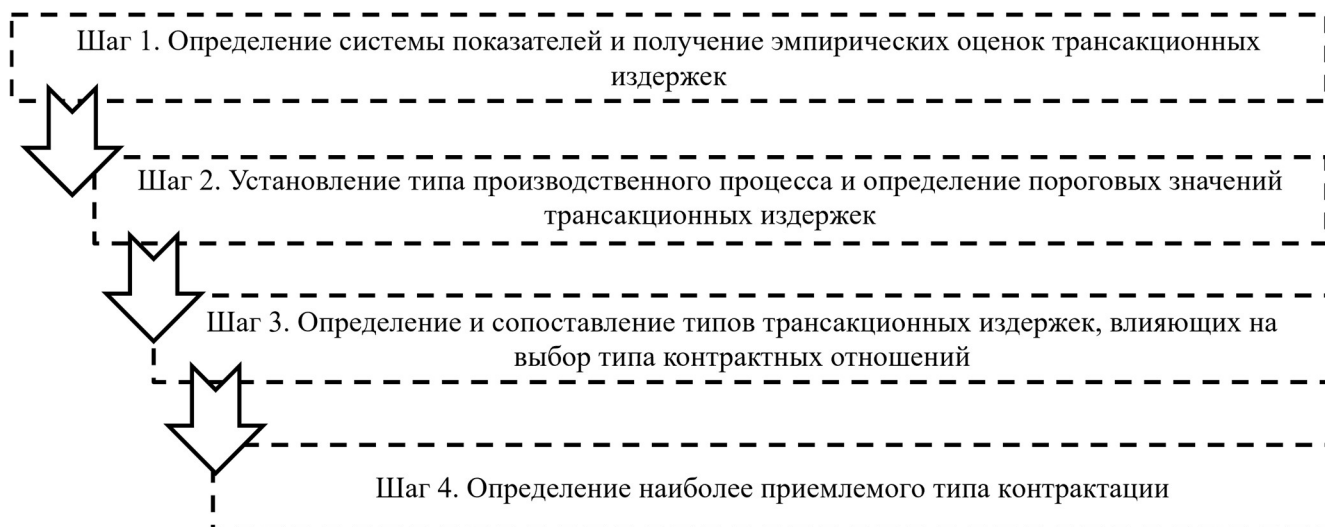


Рисунок 3.7. Схема методики выбора типа контрактации.

Шаг 1 – определение системы показателей и получение эмпирических оценок транзакционных издержек.

Выбор типа контрактации начинается с определения системы показателей транзакционных издержек и выявления возможностей получения эмпирической оценки. Определение системы показателей играет важную роль в части установления взаимосвязи между выявленными на теоретическом уровне группами издержек и эмпирическими показателями, демонстрирующими усилия экономических агентов по обучению, адаптации, коммуникации, оппортунистическому поведению, передаче прав собственности на другую стадию производства, а также мониторингу.

Поскольку показатели, демонстрирующие экономические отношения по поводу различного рода усилий, не отражаются в полной мере в официальной отчетности, статистических данных и прочей документации, то нами предлагается использовать двухуровневый метод эмпирической оценки. На первом этапе должны определяться 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. Такая система оценки позволяет на первом этапе выявлять наиболее высокзатратные стадии производственного процесса, а на втором – проводить более детальную оценку издержек транзакционного характера на этих стадиях.

Итак, первый уровень измерения транзакционных издержек/усилий и выявление проблемных этапов производственного процесса должен включать в себя в большей степени

качественный анализ таких транзакционных издержек, как издержки адаптации, коммуникации, обучения, оппортунистического поведения и мониторинга. Определим систему показателей, которая позволяет выявлять данные виды издержек.

Издержки адаптации:

- выполнение норм выработки – оценивается на различных этапах производственного цикла и выявляются этапы, на которых нормы выработки были не выполнены;
- правильность оформления документов – выявляются этапы производственного цикла, на которых происходили ошибки в оформлении документов, выявляются причины ошибок в оформлении документов (изменения во внешней и внутрикорпоративной среде);
- процент допустимой нормы бракованной продукции – если процент бракованной продукции слишком высок, выявляются возможные этапы производственного цикла, на которых мог быть допущен брак;
- соблюдение стандартов времени и обслуживания – выявление производственных этапов, на которых были не соблюдены стандарты времени и обслуживания.

Издержки обучения:

- квалификация работников – оценивается квалификация персонала на различных производственных циклах в разрезах: образовательного уровня и соответствия специализации работника с типом выполняемых работ;
- стаж работы – определение стажа работников различных подразделений, выявление стадий производственного цикла, на которых наибольшая часть работников обладает небольшим стажем;
- количество лицензий и патентов, изобретений и торговых марок, удельный вес высокотехнологичной продукции – если организация имеет интеллектуальную собственность, а также производит высокотехнологичную продукцию, то необходимо определить этапы производственного цикла, на которых требуется дополнительная квалификация, связанная с повышением продуктивности выполнения работ, специальных компетенций и проч., в связи с высокотехнологичным производством;
- уровень затрат организации на обучение работников – определение роли компании в организации обучения работников, выявление того, на каких этапах производственного цикла задействованы обучаемые работники.

Издержки коммуникации:

- наличие специального программного обеспечения, снижающего издержки коммуникации между работниками и подразделениями – выявление этапов производственных циклов, на которых программное обеспечение не используется или имеются нарекания по его наполнению;
- наличие внутренних каналов коммуникации – выявление подразделений, которые не

используют в полной мере внутренние каналы коммуникации.

Издержки оппортунистического поведения: конфликтные ситуации между работниками и подразделениями – при наличии конфликтных ситуаций установление этапов производственного процесса, где конфликтные ситуации возникают наиболее часто.

Издержки мониторинга: наличие специальных систем мониторинга работы персонала, а также каналов связи между сотрудниками и вышестоящим руководством – отсутствие таких систем повышает транзакционные издержки, поэтому необходимо определить, на каких этапах производственного цикла и какие подразделения не имеют доступа к мониторингу работников.

Издержки перехода продукта на следующий этап производственного цикла: наличие специальной документации и издержки времени на ее согласование для передачи полуфабриката на следующий этап – выявление, на каких этапах издержки времени могут быть высоки.

Данные о показателях первого уровня могут быть представлены в финансовой, бухгалтерской, кадровой, технической отчетности организации и других внутрикорпоративных документах и инструкциях.

После анализа вышеуказанных показателей определяются этапы производственного цикла, которые могут быть охарактеризованы как наиболее высокочрезвычайные. Выявленные этапы будут впоследствии анализироваться на основе экспертных оценок.

Экспертные оценки должны основываться на данных, связанных с усилиями экономических агентов для достижения поставленной задачи, которые воплощаются во временных потерях и могут быть распределены в соответствии с различными типами транзакционных издержек так, как это представлено в таблице 3.2.

Таблица 3.2. Типы и элементы транзакционных издержек.

Оцениваемый вид издержек/типы транзакционных издержек (TAC)	Измеряемые аспекты потерь времени экономических агентов на реализацию усилий/ Элементы транзакционных издержек (<i>r</i>)
Издержки адаптации	Изменение внутренних правил организации труда
	Изменение правил оплаты труда
	Изменение количества сотрудников в подразделении
	Изменение внутренних правил относительно качества выпускаемой продукции
Издержки обучения	Прохождение повышения квалификаций/изменение квалификации
	Изменение техник выполнения работ

	Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ
Издержки коммуникации	Изменения состава подразделения
	Необходимость кооперации с другими подразделениями
	Необходимость в коммуникациях с вышестоящими должностными лицами
	Необходимость коммуникации с клиентами/подрядчиками/сторонними агентами
Издержки оппортунистического поведения	Конфликтные ситуации с коллегами по поводу переложения части обязанностей/невыполнения обязательств
	Конфликтные ситуации с руководством невыполнения обязательств
	Возможности введения санкций/штрафов за неисполнение обязательств
	Задержки выполнения работы со стороны сторонних агентов
Издержки передачи прав собственности на другую стадию производственного процесса	Простои и задержки в производственном цикле по причине несвоевременной передачи продукта на следующую стадию
	Сложности в передаче продукта на следующую стадию в результате несогласованности работы подразделений
	Передача работ на исполнение сторонним агентам
	Прием работ, выполненных сторонними агентами
	Простои производственного цикла в результате задержек со стороны сторонних агентов
Издержки мониторинга	Необходимость предоставления отчетов руководству о проделанной работе
	Проверка отчетов нижестоящих сотрудников
	Оценка качества работ, выполненных сторонними агентами

Эксперты оценивают потери времени методом попарных сравнений. Эксперты должны провести попарные сравнения относительно каждого из показателей транзакционных усилий. Результаты попарных сравнений заносятся в матрицу:

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix},$$

где a_{ij} – уровень преимущества элемента u_i над u_j ($i, j = \overline{1, n}$), который определяется по девятибалльной шкале Саати:

- 1- преимущество отсутствует;
- 2- имеется очень слабое преимущество u_i над u_j ;
- 3- имеется слабое преимущество u_i над u_j ;
- 4- имеется не очень существенное преимущество u_i над u_j ;
- 5- имеется существенное преимущество u_i над u_j ;
- 6- имеется неявное преимущество u_i над u_j ;
- 7- имеется явное преимущество u_i над u_j ;
- 8- имеется сильно явное преимущество u_i над u_j ;
- 9- имеется абсолютное преимущество u_i над u_j ;

u_i и u_j – интервалы потери времени работников на осуществление рассматриваемого типа усилий.

Матрица сравнений является диагональной ($a_{ij}=1, i=\overline{1, n}$) и обратно симметричной ($a_{ij}=\frac{1}{a_{ji}}, i, j=\overline{1, n}$). Данные о попарных сравнениях экспертов заносятся в таблицу 3.3.

Таблица 3.3. Матрица попарных сравнений показателя транзакционных усилий экономических агентов в зависимости от потерь рабочего времени на выполнение усилий.

Насколько часто элемент u_i имеет преимущество над u_j		Интервалы времени u_j				
		u_1	u_2	...	u_{n-1}	u_n
Интервалы времени u_j	u_1	1	a_{12}	...	a_{1n-1}	a_{1n}
	u_2	a_{21}	1	...	a_{2n-1}	a_{2n}

	u_{n-1}	a_{n-11}	a_{n-12}	...	1	a_{n-1n}
	u_n	a_{n1}	a_{n2}	...	a_{nn-1}	1

Оценки экспертов о потерях рабочего времени заносятся в таблицу 3.4, демонстрирующую функцию принадлежности нечеткого множества потери рабочего времени в результате осуществления транзакционных усилий. Данные таблицы рассчитываются по формуле:

$$\mu(u_i) = \frac{1}{a_{1i} + a_{2i} + \dots + a_{ni}} \quad (3.32).$$

Для нормализации нечеткого множества все степени принадлежности (μ) были разделены на максимальное значение – μ_{max} .

Таблица 3.4. Потери рабочего времени в результате осуществления транзакционных усилий.

Потери рабочего времени (u_i)	u_1	u_2	...	u_{n-1}	u_n

μ — потери времени (субнормальное нечеткое множество)	μ_1	μ_2	...	μ_{n-1}	μ_n
μ — потери времени (нормальное нечеткое множество)	$\frac{\mu_1}{\mu_{max}}$	$\frac{\mu_2}{\mu_{max}}$...	$\frac{\mu_{n-1}}{\mu_{max}}$	$\frac{\mu_n}{\mu_{max}}$

Значение $\frac{\mu_i}{\mu_{max}}=1$ показывает принадлежность транзакционных усилий к элементу u_i , то есть к определенному интервалу затрат рабочего времени на осуществление рассматриваемого типа транзакционных усилий.

Далее оценки экспертов анализируются следующим образом: данные, получившиеся на основе попарных сравнений k экспертов, представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5. Результаты попарных сравнений k экспертов.

Эксперты	Показатели транзакционных усилий (r)	u_1	u_2	...	u_{n-1}	u_n
Эксперт 1	r_1	b_1^1	b_2^1	...	b_{n-1}^1	b_n^1
	r_2	b_1^1	b_2^1	...	b_{n-1}^1	b_n^1

	r_{m-1}	b_1^1	b_2^1	...	b_{n-1}^1	b_n^1
	r_m	b_1^1	b_2^1	...	b_{n-1}^1	b_n^1
Эксперт 2	r_1	b_1^2	b_2^2	...	b_{n-1}^2	b_n^2
	r_2	b_1^2	b_2^2	...	b_{n-1}^2	b_n^2

	r_{m-1}	b_1^2	b_2^2	...	b_{n-1}^2	b_n^2
	r_m	b_1^2	b_2^2	...	b_{n-1}^2	b_n^2
⋮	r_1
	r_2

	r_{m-1}
	r_m
Эксперт $k-1$	r_1	b_1^{k-1}	b_2^{k-1}	...	b_{n-1}^{k-1}	b_n^{k-1}
	r_2	b_1^{k-1}	b_2^{k-1}	...	b_{n-1}^{k-1}	b_n^{k-1}

	r_{m-1}	b_1^{k-1}	b_2^{k-1}	...	b_{n-1}^{k-1}	b_n^{k-1}
	r_m	b_1^{k-1}	b_2^{k-1}	...	b_{n-1}^{k-1}	b_n^{k-1}
Эксперт k	r_1	b_1^k	b_2^k	...	b_{n-1}^k	b_n^k
	r_2	b_1^k	b_2^k	...	b_{n-1}^k	b_n^k

	r_{m-1}	b_1^k	b_2^k	...	b_{n-1}^k	b_n^k
	r_m	b_1^k	b_2^k	...	b_{n-1}^k	b_n^k

Далее результаты обработки попарных сравнений для каждого из типов издержек заносятся в таблицу 3.6.

Результаты обработки экспертных мнений, рассчитанные по формуле:

$$r_m(u_i) = \frac{1}{K} \sum_{k=1, K} b_i^k \quad (3.33),$$

где k – количество экспертов, b_i^k – мнение k -го эксперта о наличии у элемента транзакционных издержек свойств u_i . Причем $b_i^k = 1$, если $\frac{\mu_i}{\mu_{max}} = 1$, $b_i^k = 0$, если $\frac{\mu_i}{\mu_{max}} < 1$.

Количество транзакционных усилий рассматриваемого показателя от 1 до m .

Максимальное значение $r_m(u_n)$ будет показывать интервал затрат времени u_n на реализацию транзакционных усилий r_m .

Таблица 3.6. Результаты обработки экспертных мнений по элементам транзакционных усилий для каждого типа издержек.

Показатели транзакционных усилий (r)	u_1	u_2	...	u_{n-1}	u_n
r_1	$r_1(u_1)$	$r_1(u_2)$...	$r_1(u_{n-1})$	$r_1(u_n)$
r_2	$r_2(u_1)$	$r_2(u_2)$...	$r_2(u_{n-1})$	$r_2(u_n)$
...
r_{m-1}	$r_{m-1}(u_1)$	$r_{m-1}(u_2)$...	$r_{m-1}(u_{n-1})$	$r_{m-1}(u_n)$
r_m	$r_m(u_1)$	$r_m(u_2)$...	$r_m(u_{n-1})$	$r_m(u_n)$

Таким образом выявляются затраты времени по каждому из элементов транзакционных издержек. Значения потерь рабочего времени могут быть переведены в стоимостную оценку (например, потери заработной платы), могут быть представлены в относительных показателях (доля рабочего времени на выполнения транзакционных усилий). Пример эмпирической оценки представлен в Приложении Н.

Далее суммируем полученные показатели и определяем количественные значения транзакционных издержек в соответствии с оценками экспертов:

$$TAC_a = \sum_1^m u_{max} \quad (3.34),$$

где TAC_a – транзакционные издержки адаптации агентов;

$$TAC_e = \sum_1^m u_{max} \quad (3.35),$$

где TAC_e – транзакционные издержки обучения агентов;

$$TAC_c = \sum_1^m u_{max} \quad (3.36),$$

где TAC_c – транзакционные издержки обучения агентов;

$$TAC_o = \sum_1^m u_{max} \quad (3.37),$$

где TAC_o – транзакционные издержки оппортунистического поведения;

$$TAC_m = \sum_1^m u_{max} \quad (3.38).$$

где TAC_m – транзакционные издержки мониторинга.

Шаг 2 — установление типа производственного процесса и определение пороговых значений трансакционных издержек, то есть выявление допустимых пределов трансакционных издержек, которые формируются на основе типа производственного процесса.

На предыдущем шаге проводилась эмпирическая оценка трансакционных издержек, интерпретация результатов которой может зависеть от того, какой тип производственной функции реализует агент в рассматриваемом производственном цикле. Это означает, что критерии оценки трансакционных издержек могут варьироваться в зависимости от типа производственного процесса.

Можно выделить два типа производственных циклов и соответствующих им производственных функций агентов:

- трансформационный производственный процесс, характеризующийся в большей степени приращением трансформационной части продукта;
- трансакционный производственный процесс, характеризующийся приращением трансакционной части продукта в большей мере, чем трансформационной.

Следовательно, для производственной функции первого типа трансакционные издержки должны быть ниже, чем для функции второго типа. Кроме того, можно предположить, что производственная функция агента в зависимости от специфики производства блага будет иметь различные углы наклона.

Так, для трансакционного типа производственного процесса должно выполняться следующее условие:

$$\frac{\partial q_i}{\partial q_{TAC}} > \frac{\partial q_i}{\partial q_{TF}} \quad (3.39).$$

Для трансформационного:

$$\frac{\partial q_i}{\partial q_{TAC}} \leq \frac{\partial q_i}{\partial q_{TF}} \quad (3.40).$$

На рисунке 3.8 изображены производственные функции для агента, задействованного в трансформационном типе производственного процесса (слева) и трансакционном типе производственного процесса (справа).

Из этого следует, что для определения пороговых значений трансакционных издержек обеспечивающего типа необходимо разделять типы функций выпуска агента и тип производственного процесса. Например, при трансформационном типе производственного процесса предельно допустимый интервал потерь рабочего времени не должен превышать 40% уровень (в противном случае имеет смысл пересмотр типа контрактных отношений) в то время как для трансакционного типа такой уровень может быть выше 50%.

Дальнейшим шагом методики будет установление типа производственного процесса и определение пороговых значений потерь рабочего времени для рассматриваемого типа

производственных функций агентов. В случае, если пороговые значения ниже заданного уровня, требуется пересмотр координации экономических агентов в рамках контрактных отношений.

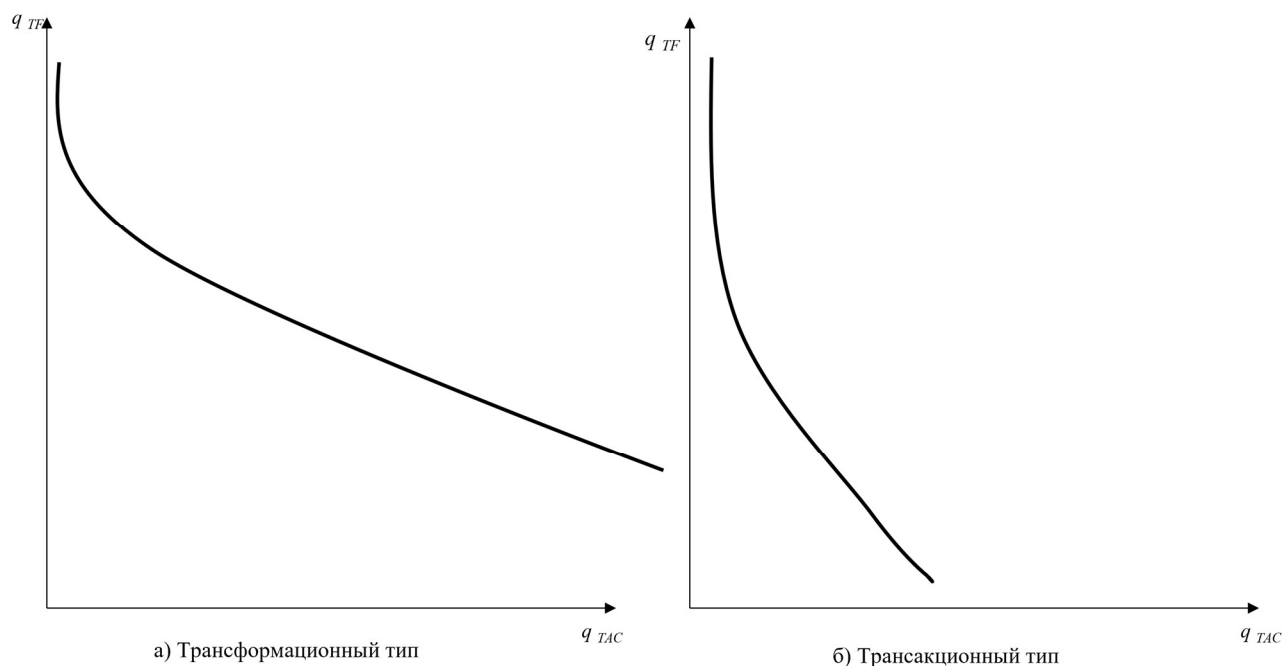


Рисунок 3.8. Производственные функции агента для трансформационного и транзакционного типа производственного процесса.

Пусть пороговый уровень потерь рабочего времени для транзакционного процесса – p , где p – доля рабочего времени, затраченного на усилия обеспечивающего характера. Для трансформационного типа производственных отношений пороговый уровень составляет – $(1-p)$, где $(1-p)$ – доля рабочего времени, затраченного на усилия обеспечивающего характера. Причем, $p > a$.

Таблица 3.7. Типы производственного процесса на основе пороговых значений и возможные мероприятия для определения типа контрактации.

Тип производственного процесса	Соответствие пороговому уровню	Меры/мероприятия
Трансформационный тип	$TAC_a + TAC_e + TAC_c < (1-p)$	Требуется оценка издержек оппортунизма и мониторинга
	$TAC_a + TAC_e + TAC_c > (1-p)$	Требуется пересмотр типа контрактации
Транзакционный тип	$TAC_a + TAC_e + TAC_c < p$	Требуется оценка издержек оппортунизма и мониторинга
	$TAC_a + TAC_e + TAC_c > p$	Требуется пересмотр типа контрактации

В случае, если пороговые значения ниже, чем фактические, необходим пересмотр контрактных отношений. В обратном случае нужно рассматривать издержки оппортунистического поведения и мониторинга.

Шаг 3 – определение и сопоставление видов трансакционных издержек, влияющих на выбор типа контрактных отношений.

Определение наиболее предпочтительного типа контракта далее будет осуществляться по следующей логике – принципал оценивает соотношение «обеспечивающих» трансакционных издержек и «базовых» издержек передачи прав собственности. Можно предположить, что для внутрифирменного контракта по сравнению с внешней величина «обеспечивающих» трансакционных издержек выше, в то время как внешние предполагают экономию на обеспечивающих издержках, однако более высокие издержки передачи прав собственности. Следовательно, заключение внешнего контракта будет выгодно для принципала, если:

- на одном (или нескольких) производственных этапах наблюдается резкий рост «обеспечивающих» трансакционных издержек агентов;
- издержки передачи прав собственности выше, чем при заключении внутрифирменного контракта, однако соотношение «обеспечивающие – базовые» ниже для внешнего.

Кроме того, высокие издержки оппортунистического поведения со стороны агента также могут склонять принципала к заключению внешних контрактов.

Таким образом, условиями заключения того или иного типа контракта будут следующие:

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

$$\frac{TAC_i^{In}}{TAC_p^{In}} > \frac{TAC_i^{Ex}}{TAC_p^{Ex}} \quad (3.41),$$

с учетом того, что $TAC_p^{In} = TAC_e^{In} + TAC_a^{In} + TAC_c^{In}$, а $TAC_p^{Ex} = TAC_e^{Ex} + TAC_a^{Ex} + TAC_c^{Ex}$, где

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

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

- 2) Внутрифирменные контракты будут заключены в случае, когда:

$$\frac{TAC_i^{In}}{TAC_p^{In}} < \frac{TAC_i^{Ex}}{TAC_p^{Ex}} \quad (3.42),$$

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

- 3) При эквивалентности соотношений внутрифирменных издержек с издержками внешнего контракта,

$$\frac{TAC_i^{In}}{TAC_p^{In}} = \frac{TAC_i^{Ex}}{TAC_p^{Ex}} \quad (3.43),$$

принципал будет ориентироваться на величину издержек оппортунистического поведения и мониторинга. Сравнение издержек мониторинга и оппортунистического поведения в альтернативных типах контрактации представлено в таблице 3.8.

Таблица 3.8. Сравнение издержек мониторинга и оппортунистического поведения в различных типах контрактов.

Тип контракта	Издержки мониторинга	Издержки оппортунистического поведения
Внутрифирменные контракты: стимулирующий контракт	Представляют собой существенную величину, так как имеют место сложности в определении и разделении трансакционной и трансформационной части усилий агента	В модели зависят от типа агента, могут быть положительным или нулевыми
Внутрифирменные контракты: оптимизационный контракт	Положительные – принципал отслеживает части трансакционного и трансформационного результата деятельности агентов и выплачивает соответствующую комиссию	В модели зависят от типа агента, могут быть положительным или нулевыми
Внешние контракты	Близки к нулю, поскольку принципал оплачивает деятельность «стороннего» агента в соответствии с полученным результатом, не выделяя его трансакционные и трансформационные части	Издержки оппортунистического поведения со стороны «стороннего» агента для принципала практически сводятся к нулю

Следовательно, определение типа контракта будет зависеть от следующих типов трансакционных издержек (Рисунок 3.9):

- ✓ соотношения внутрифирменных трансакционных издержек передачи прав собственности к «обеспечивающим» трансакционным издержкам;
- ✓ соотношение трансакционных издержек передачи прав собственности «стороннему» агенту к «обеспечивающим» трансакционным издержкам;
- ✓ издержек мониторинга и оппортунистического поведения.

Шаг 4 – определение наиболее приемлемого типа контрактации.

В рамках модели было выявлено два основных механизма управления контрактными отношениями: внутрифирменные и внешние контракты. 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.

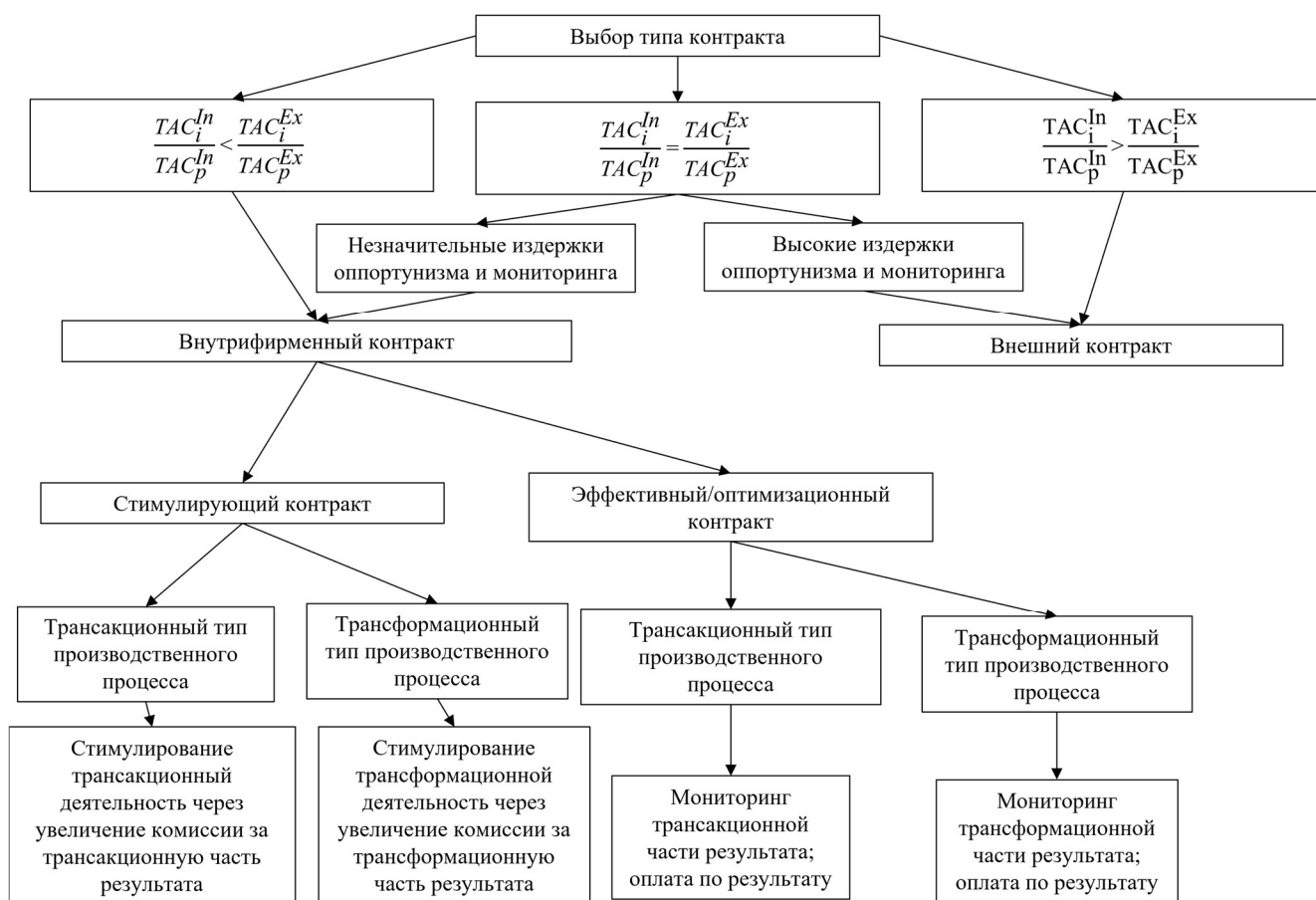


Рисунок 3.9. Определение типа контракта на основе соотношения внутрифирменных и внешних издержек.

В общем виде выбор между внутрифирменным и внешним контрактом представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9. Определение типа контрактации.

Уровень издержек	Внутрифирменный контракт	Внешний контракт
Низкий	Передачи прав собственности	«Обеспечивающие» издержки
Средний	Оппортунистического поведения	Оппортунистического поведения
Высокий	«Обеспечивающие» издержки	Передачи прав собственности

В рамках внутрифирменного контракта можно выделить два типа механизма управления:

- Стимулирующий контракт;
- Оптимизационный контракт.

В зависимости от возможностей принципала, связанных с мониторингом результатов и усилий, затраченных на достижение результата, принципал может выбирать различные типы управления внутрифирменными контрактами (Таблица 3.10).

Таблица 3.10. Механизмы управления внутрифирменными контрактами.

Тип внутрифирменного контракта:	Стимулирующий	Оптимизационный

Возможность разделять результаты деятельности на транзакционную и трансформационную часть	+	-/+
Возможность оценивать усилия агента	+	-
Возможность назначать оплату по общему результату деятельности	+	+

Исходя из этого, можно сделать вывод, что стимулирующий контракт более затратен для принципала с точки зрения транзакционных издержек, в то время как оптимизационный контракт может быть более предпочтительным в том случае, когда издержки мониторинга усилий и вычленения частей результатов деятельности недоступны и/или влекут за собой непоправимо высокие издержки мониторинга.

Так, нами был представлен пример методики для выбора типа контракта в транзакционно-контрактной модели. Методика состоит из четырех основных шагов. Результатом первого шага применения методики должно стать выявление стадий, на которых отмечается высокой уровень транзакционных издержек. На данном шаге предложен метод эмпирической оценки транзакционных издержек, который позволяет определять различные типы издержек и их уровни на основе экспертных оценок. Второй шаг предполагает определение типа производственного процесса, который был разделен на транзакционный и трансформационный типы. Типы производственного процесса определяются на основе скорости прироста транзакционной и трансформационной составляющей в общем продукте. Здесь можно также отметить тот факт, что на различных стадиях производства производственный процесс может определяться различными типами производственного процесса. Далее, на третьем шаге, выявляются соотношения транзакционных издержек базового и обеспечивающего характера проблемных стадий на внутрифирменном и внешнем уровнях. Показано, при каком соотношении транзакционных издержек действия по производству продукта могут быть реализованы на внутрифирменном уровне, а в каком случае – на внешнем. Четвертый шаг выявляет тип контракта, исходя из соотношения транзакционных издержек базового и обеспечивающего характера с учетом оппортунистического поведения и возможностей мониторинга.

Нужно отметить тот факт, что применение методики определения типа контракта на прикладном уровне может также повлечь за собой транзакционные издержки реализации метода экспертных оценок. Однако с нашей точки зрения такого рода издержки, во-первых, не должны быть значительными, а, во-вторых, такого рода издержки не будут сопряжены с повторяющимися транзакциями, то есть будут нести «одноразовый» характер для исследуемой организации. Поскольку нас интересуют действующие институты, закрепляющие повторяющиеся взаимодействия, издержки реализации методики могут не учитываться в контексте измерения действующих экономических институтов.

Автором 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 и демонстрирующая возможности оценки выбора контрактации как для различных типов производственного процесса, так и для отдельных стадий производства.

3.3. Возможности применения результатов формализации оценки институтов

В реальности жизни экономические агенты направляют индивидуальные усилия на достижение общей цели, и эти усилия под влиянием институциональной среды и институциональных соглашений трансформируются в коллективные действия и воплощаются в общем результате. Соизмеряя издержки и выгоды транзакции, индивиды принимают решение о вступлении в кооперацию, а институциональные соглашения закрепляют данные решения и снижают издержки транзакции посредством спецификации усилий и прав собственности экономических агентов. Разложение институтов на компоненты позволяет раскрыть природу экономической кооперации: стимулы и мотивы экономических агентов, возможности коллективных и индивидуальных действий, механизмы координации и кооперации для достижения совместно действующих субъектов.

Сферами институционального анализа могут выступать различные типы экономических отношений в разных сферах хозяйственной жизни. Разнообразие сфер хозяйственной жизни и коллективных действий, реализуемых в этих сферах, очевидно, могут создавать предпосылки для разработки целого ряда методик применения модели транзакционно-контрактного процесса, имеющего конечной целью измерение институтов. На данном этапе исследования мы можем обсудить возможности применения модели, а также ее развития.

Чтобы раскрыть возможности анализа, которыми обладает формализация компонентов институтов и измерения институтов на ее основе, рассмотрим некоторые сферы хозяйственной жизни:

1) Производственная сфера – реальный сектор экономики, создающий добавочную стоимость. Сфера производства и реализации товаров.

2) Сфера услуг – посреднические услуги для реализации товаров, а также услуги, оказываемые частным сектором.

3) Производство социально-значимых благ – специфическая сфера производства общественных благ, обладающих положительным внешним эффектом и носящих, как правило, доверительный характер.

Данные сферы хозяйственной жизни были выбраны с целью демонстрации проблем и

возможностей анализа для различных производственных процессов. Так, производственная сфера в контексте проводимого анализа является трансформационной, то есть прирост общего продукта осуществляется в большей степени за счет стимулирования трансформационных усилий, однако это не означает, что транзакционные усилия не влияют на производственный процесс. В частности, негативное влияние может оказывать оппортунистическое поведение со стороны агентов. Сфера услуг, может быть признана транзакционной сферой, где на первый план выходят производительные транзакционные издержки и способы их снижения, а также стимулирование транзакционных усилий работника. Что касается, сферы производства социально-значимых благ, то она была выбрана в качестве иллюстрации возможностей измерения институтов в том числе и в специфических экономических отношениях, которые присущи к примеру сфере высшего образования.

На первый взгляд, можно заметить, что модель в большей степени предназначена для анализа экономических отношений внутри производственной сферы, поскольку в модель, к примеру, явно включаются стадии производственного процесса. Однако здесь стоит отметить, что стадии производственного процесса до определенной степени могут присутствовать и в других обсуждаемых нами сферах производства. Стадии производства в них заданы косвенным образом.

Использование модели непосредственно в производственной сфере позволяет определять следующую специфику производства и внутрикорпоративных отношений.

Производственная функция агентов для такой сферы будет иметь относительно более пологий вид, что связано с более высокой продуктивностью/отдачей от трансформационных усилий. В то же время транзакционные усилия обеспечивающего характера не должны оставаться недооценёнными, поскольку их величина так же будет оказывать непосредственное влияние на общую трансформацию продукта.

Взаимосвязи между агентами и различными структурными подразделениями внутри производственного процесса. Различные структурные подразделения производственной организации обладают различными полномочиями, и агенты, задействованные в этих подразделениях, обладают различной спецификой трансформационных и транзакционных усилий. Так, для некоторых подразделений прирост трансформационного продукта может осуществляться в большей степени за счет транзакций, для других – трансформаций. Очевидно, что у подразделений, где прирост осуществляется за счёт трансформационных усилий, будет для данного типа производственной сферы больше, чем за счет транзакционных. Кроме того, здесь существует возможность анализа структуры производства и взаимосвязей подразделений: трансформационный продукт при передаче на следующую стадию производственного процесса может сначала проходить стадию, на которой непосредственный трансформационный прирост не осуществляется (например, оценка качества полуфабриката).

Приведем известный пример так называемого «бережливого производства» и оценим его через призму транзакционно-контрактного подхода к анализу внутрикорпоративных отношений. Различие в оценке качества продукции двух компаний Toyota и General Motors³¹⁵ состояло том, что концерн придерживался принципа непрерывного конвейера, оценка качества производилась на конечном этапе производства, то есть когда автомобиль оценивался как готовый продукт. Соответственно, все нарекания относительно качества устранялись по готовности автомобиля. Издержки измерения качества готового автомобиля достаточно высоки и требуют соответствующих усилий. Такой подход снижал качество автомобилей, поскольку не все недочеты выявлялись на последней стадии, в отличие от производства автомобилей Toyota, где каждый рабочий был наделен не только трансформационной функцией производства автомобиля, но и функцией оценки качества полуфабриката. Нужно отметить тот факт, что остановка конвейера рабочим имела высокие издержки (издержки простоя конвейера), таким образом, у работников не было стимулов к простоям, но в то же время были стимулы к устранению недочетов в процессе производства автомобиля. Такой подход снижал транзакционные издержки компании через более эффективное распределение транзакционных и трансформационных усилий, с одной стороны, а с другой – коллективные действия по поводу достижения единого результата – качественного автомобиля – реализовывались в полной мере. Руководство GM переняло опыт Toyota, однако плоды внедрения этого института во внутрикорпоративную культуру не оправдали ожиданий высшего руководства. Причиной этому стал оппортунизм, в котором менеджеры среднего звена подозревали собственный персонал. Не прижившийся институт в компании GM можно анализировать, как с точки зрения оппортунистического поведения со стороны рабочих, так и оппортунизма и ожиданий менеджеров среднего звена, а также ожиданий руководства компании.

Приведенный пример иллюстрирует культуру внутрикорпоративных отношений с точки зрения транзакционных издержек и продуктивности транзакционных усилий, который в японской компании создавали положительный внешний эффект, поскольку, во-первых, отсутствовал оппортунизм, а во-вторых, распределение трансформационных и транзакционных усилий имело более эффективную структуру с точки зрения оценки качества. Коллективные усилия компании GM не были согласованы, механизмы стимулирования как считали менеджеры среднего звена, слабы, и создают мотивации у рабочих к добросовестному исполнению транзакционной составляющей технологического процесса, что негативно сказывалось на качестве автомобилей и трансформационных издержках простоя конвейера.

Таким образом, с помощью предложенного нами подхода и модели могут быть проанализированы различные составляющие внутрикорпоративных отношений производственной сферы хозяйственной деятельности. Проблема оппортунизма, а также стратегии, которых должны

³¹⁵ Шкодин А. Небережливое производство //Электроника: НТБ. – 2017. – №. 9. – С. 132-136.

придерживаться участники контракта с целью предотвращения «перемещения» части издержек на контрагента (что трактуется в модели в качестве оппортунизма), является одним из наиболее дискуссионных вопросов.

Как известно, риск возникновения оппортунистического поведения существует как во внутрифирменных, так и на межфирменных обменах, но нужно отметить, что межфирменные обмены также закрепляются и регулируются институциональными соглашениями, однако такой тип обменов имеет другую специфику, в которой, как отмечают некоторые ученые, нужно разделять контракты частного сектора и контракты государственного сектора с частным.³¹⁶ Оппортунистическое поведение со стороны государства в контрактах типа «государственный/частный» влечет за собой отрицательные эффекты, которые будут иметь последствия как для частного, так и для общественного секторов. Так, оппортунизм со стороны государственного сектора «состоит из возможностей изменения правил игры, с целью использования власти для присвоения квази-ренды»³¹⁷.

Авторская формализация транзакционно-контрактного процесса показала, что для внутрифирменных обменов оппортунизм выражается в присвоении части выигрыша контрагента путем переложения собственных издержек транзакционного характера на партнера по экономическим отношениям. Предположим, что в кооперации со сторонним агентом оппортунистическое поведение такого рода становится невозможным. Вероятно, что для использования модели в прикладных исследованиях предложенная классификация агентов не может быть применена в полной мере, поскольку склонность/несклонность к оппортунистическому поведению может зависеть от ряда аспектов:

- Неформальные институты могут играть значительную роль в проявлении оппортунистического поведения. Например, при сильных неформальных институтах в малых группах высокий уровень доверия внутри организации снижает вероятность оппортунистического поведения со стороны агента; в больших и сложных структурах, а также слабых неформальных институтах вероятность оппортунистического поведения увеличивается;
- Степень неопределенности среды и, как следствие, невозможность заключения полного контракта увеличивает вероятность оппортунистического поведения со стороны агента;
- Высокие издержки мониторинга и контроля со стороны принципала создают предпосылки к росту оппортунизма внутри организации;
- Полезность, которую агент получает в условиях реализации контракта, недостаточна. К примеру, если полезность от контракта ниже ожидаемой, то стимулы к оппортунизму могут увеличиваться. Либо принципалом неверно установлена альтернативная полезность

³¹⁶Spiller P. T. Transaction cost regulation //Journal of Economic Behavior & Organization. – 2013. – Т. 89. – P. 232-242.

³¹⁷*Ibid.*

агента. Под альтернативной полезностью в предыдущем параграфе понималась нулевая полезность, демонстрирующая отсутствие конкуренции на рынке труда/или невозможность вступления в кооперацию с другими принципалами. На практике, вероятно, существуют возможности вступления в кооперацию с различными принципалами, и агенты могут до определенной степени иметь ожидания относительно того, какую величину составляют эти альтернативные варианты. Из этого следует, что на конкурентных рынках труда для стимулирования квалифицированных/продуктивных агентов принципал должен учитывать альтернативную полезность, то есть спрос со стороны конкурирующих фирм. Очевидно, что на рынках с высокой конкуренцией более привлекательными для высокопродуктивных агентов будут фирмы, создающие условия для получения выигрыша от кооперации. Это означает, что «обеспечивающие» усилия высокопродуктивного агента (усилия по обучению, коммуникации и адаптации) будут стимулироваться посредством установления более высокой заработной платы.

Нужно заметить, что организации, в которых оппортунистическое поведение распространено в значительной степени, конкурентоспособность таких организаций снижается, и внутрифирменные издержки транзакционного характера будут выше, чем рыночные. Можно предположить, что для организаций, эффективно осуществляющих свою деятельность на рынке, проблема оппортунистического поведения не является первостепенной, хотя и имеет значение. Для таких организаций, скорее всего, вероятно слабые формы оппортунистического поведения со стороны агентов, которые могут быть предотвращены проведением мониторинга либо стимулированием агентов.

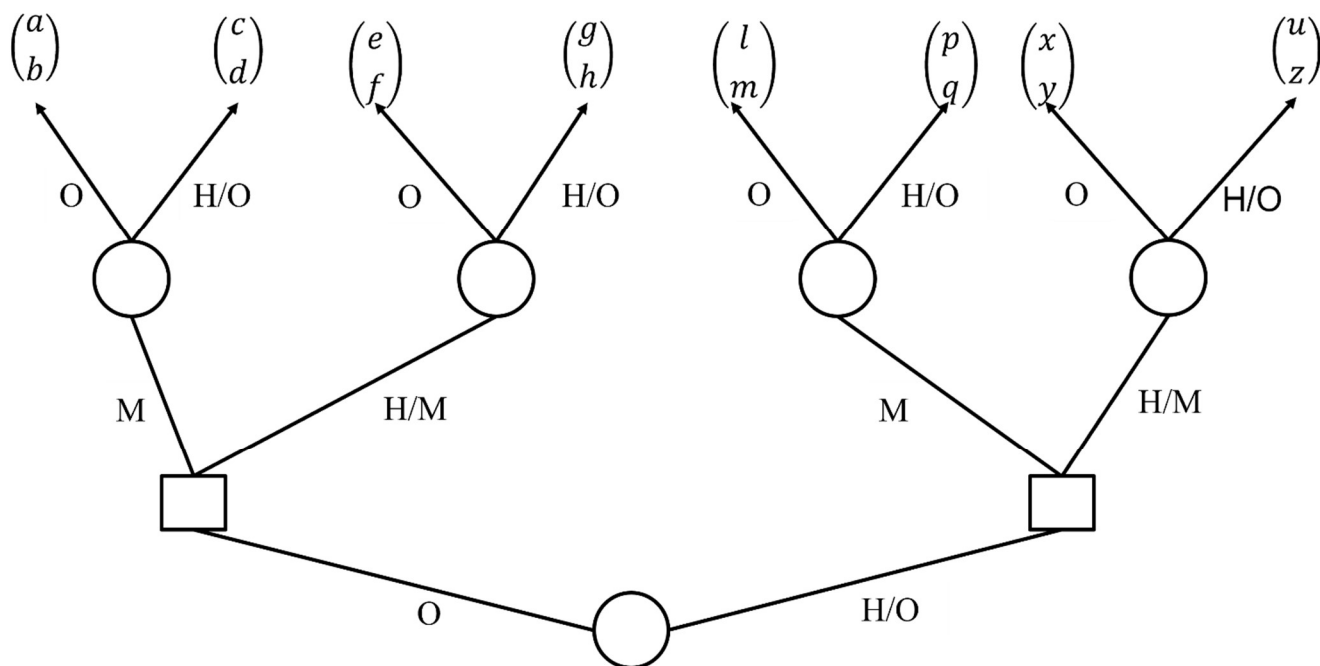


Рисунок 3.10. Дерево игры «принципал – агент» в условиях оппортунизма и мониторинга.

Рассмотрим такие ситуации подробнее. 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 транзакционных издержек, а именно $kTAC_i$ на принципала. На рисунке 3.10 проиллюстрированы возможные стратегии и выигрыши агента и принципала для производства, имеющего две стадии.

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

Тогда, если агент принимает решение вести себя оппортунистически на всех стадиях производства, а принципал принимает решение проводить мониторинг:

$$\binom{a}{b} = \left(\frac{\sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - (1-k)(TAC_1 + TAC_2) - S_I}{\sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - k(TAC_1 + TAC_2) - TAC_m + S_I} \right) \quad (3.44).$$

Если агент принимает решение вести себя оппортунистически только на первой стадии производства, а принципал проводит мониторинг:

$$\binom{c}{d} = \left(\frac{\sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - (1-k)(TAC_1) - TAC_2 - S_I}{\sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - k(TAC_1) - TAC_m + S_I} \right) \quad (3.45).$$

Если агент оппортунистичен на всех стадиях при том, что мониторинг отсутствует:

$$\binom{e}{f} = \left(\frac{\sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - (1-k)(TAC_1 + TAC_2)}{\sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - k(TAC_1 + TAC_2)} \right) \quad (3.46).$$

Если агент оппортунистичен на первой стадии при том, что мониторинг отсутствует:

$$\binom{g}{h} = \left(\frac{\sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - (1-k)(TAC_1) - TAC_2}{\sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - k(TAC_1)} \right) \quad (3.47).$$

Если агент оппортунистичен на второй стадии при том, что мониторинг осуществляется на первой стадии:

$$\binom{l}{m} = \left(\frac{\sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - (TAC_1) - (1-k)TAC_2}{\sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - k(TAC_2) - TAC_m} \right) \quad (3.48).$$

Если агент не оппортунистичен на всех стадиях при том, что мониторинг осуществляется на первой стадии:

$$\binom{p}{q} = \left(\frac{\sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - TAC_1 - TAC_2}{\sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - TAC_m} \right) \quad (3.49).$$

Если агент оппортунистичен на второй стадии при том, что мониторинг не осуществляется:

$$\binom{x}{y} = \left(\frac{\sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - (TAC_1) - (1-k)TAC_2}{\sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - k(TAC_2)} \right) \quad (3.50).$$

Если агент не оппортунистичен на всех стадиях при том, что мониторинг не

осуществляется:

$$\begin{pmatrix} u \\ z \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \sum_1^2 w_i(q_i)R_i - \sum_1^2 TAC_{ei} - \sum_1^2 TAC_{ci} - \sum_1^2 TAC_{ai} - TAC_1 - TAC_2 \\ \sum_1^2 q_i - \sum_1^2 I_i - TAC_m \end{pmatrix} \quad (3.51).$$

Равновесием по Нэшу будут $\begin{pmatrix} a \\ b \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} l \\ m \end{pmatrix}$, 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.

Из этой иллюстрации следует вывод, что проведение мониторинга не может в полной мере исключить оппортунистического поведения в организации. Более того, в модели не учтены издержки проведения мониторинга со стороны принципала для агента. 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.

В отличие от производственной сферы, 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. К примеру, популярность системы блокчейн объясняется снижением трансакционных издержек поиска контрагента, ведения переговоров и многих других. Очевидно, что принципами на сегодняшний день принимаются усилия по внедрению технологий, способствующих минимизации трансакционных издержек, что порождает издержки трансформационного характера. В этой связи подход, модель и соответствующие методики позволяют оценивать соотношения трансакционных и трансформационных издержек, что может способствовать принятию более эффективных решений относительно выбора технологий и сокращения штата сотрудников организации. Кроме того, нужно отметить тот факт, что в сфере услуг производственный цикл является коротким, что создает дополнительные преимущества использования модели в части анализа стадий производственного цикла и его агрегирования, а также, например, анализа оппортунистического поведения с применением аппарата теории игр, что было показано выше.

В целом сфера услуг относится к высокочрезвычайной – с точки зрения прикладываемых трансакционных усилий. Кроме того, необходимо понимать, что институциональные соглашения могут лишь скорректировать некоторые аспекты экономических отношений, но не в состоянии влиять на неопределенность среды в целом. Для создания сети эффективных контрактов необходима рациональная, эффективная институциональная среда, которая в достаточной степени

специфицирует права собственности и устанавливает общие необходимые правила кооперации. Из этого следует, что экономические отношения микроуровня находятся под воздействием не только институциональных соглашений, но и вышестоящих институтов, и, если такие институты создают ложные стимулы для кооперации, либо не создают стимулов к ней, то и институциональные соглашения не смогут отвечать требованиям эффективности.

Мы уже отмечали тот факт, что некоторые сферы хозяйственной жизни могут быть интерпретированы как трансакционные, поскольку в них преобладают трансакционные усилия и, кроме того, как мы уже заметили, в таких производствах трансакция и трансформация могут осуществляться одновременно. К таким производственным процессам можно, например, отнести социально-значимые сферы: образование, здравоохранение. Вероятно, для таких сфер уровень «обеспечивающих» издержек, а также издержек передачи прав собственности может быть достаточно высок, поскольку процесс трансформации тесно связан с возможностями агентов к быстрой адаптации и обучению, а также эффективной коммуникации с потребителями.

Для образовательных организаций применяется так называемый «стимулирующий» контракт, который призван стимулировать работников образования к осуществлению научной деятельности. Однако, с позиции нашего анализа, такой контракт является скорее оптимизационным, поскольку не может покрывать трансакционные издержки агентов, ориентируясь лишь на результаты научной деятельности, которые воплощаются на практике в «погоню» за показателями. Кроме того, данный тип контракта стимулирует агентов к оппортунистическому поведению и не выполняет своей стимулирующей функции. Вероятно, данный парадокс связан с тем, что стимулируются не основные, а «дополнительные» усилия агентов в рамках контрактных отношений, в то время как основная деятельность работников образовательных учреждений так же нуждается в эффективной компенсации усилий на ее осуществление.

Исходя из этого, можно предположить, что контрактные отношения «преподаватель – вуз» на сегодняшний день не создают эффективной системы стимулирования, поскольку не ориентируются на стимулирование базовой части деятельности преподавателя, которая занимает большую часть усилий (и сопровождается соответствующими издержками), и не позволяют оптимально перераспределять усилия в пользу научной деятельности.

Представим производственную функцию преподавателя (Рисунок 3.11), где по горизонтальной оси – выпуск, связанный с научной деятельностью (q_n), по вертикальной оси – выпуск от преподавательской деятельности (q_n). На графике представлены производственные функции преподавателя $q_{i,1}$ и $q_{i,2}$. Как можно увидеть 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. Оппортунистическая деятельность, а также нежелание преподавателей увеличивать усилия на научную деятельность, связаны, в свою очередь, с самой структурой научной деятельности, которая так же, как и любая другая, может быть проинтерпретирована в категориях «транзакция – трансформация». Вероятно, «обеспечивающие» транзакционные издержки научной деятельности существенно высоки для части преподавателей.

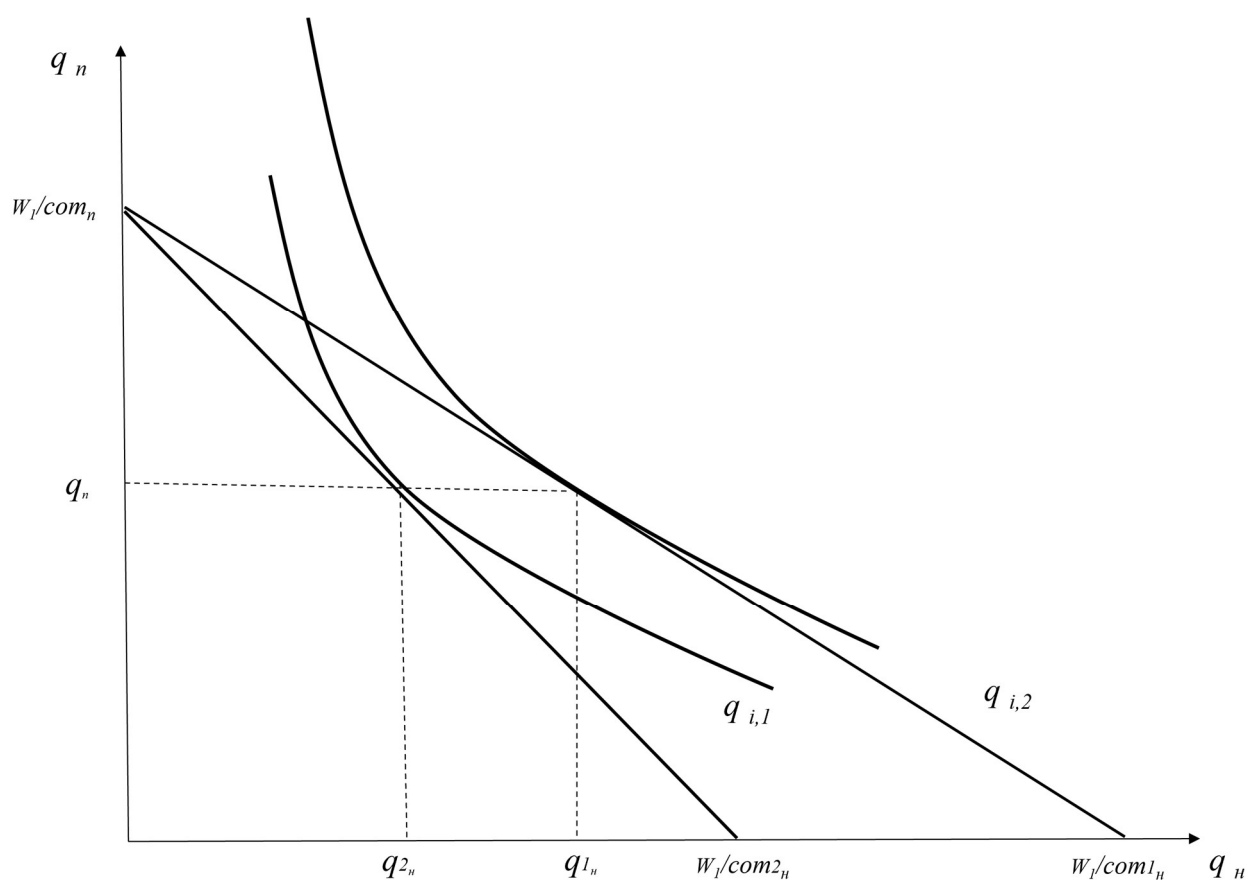


Рисунок 3.11. - Авторская интерпретация производственной функции преподавателя высшего учебного заведения.

Причинами этого являются, например, отсутствие знаний иностранных языков (особенно характерно для вузов регионального значения), издержки на коммуникацию с редакторами, затраты времени и ресурсов, связанные с правкой статей, а также качество проведенного исследования, в результате отсутствия необходимых компетенций, знаний, времени для подготовки. Как следствие, может наблюдаться невысокая публикационная активность в ведущих журналах, поскольку такая активность требует высокого уровня квалификации.

Через призму транзакционно-контрактного подхода можно также рассматривать опосредованно два типа деятельности преподавателя. Так, преподавательская и научно-

исследовательская деятельности могут быть, в свою очередь, расщеплены на транзакционную и трансформационную составляющие и, кроме того, особый интерес представляет система взаимоотношений, которая возникает в процессе деятельности преподавателя. Данная система взаимоотношений формируется под влиянием специфической цепочки контрактов: «вуз – преподаватель», «преподаватель – студент», «студент – вуз». В Приложении Р в качестве примера проанализированы семь основных видов деятельности, с которыми сталкивается преподаватель в ходе исполнения своих контрактных обязательств как перед администрацией, так и перед студентами. Демонстрируется процесс смены транзакционных и трансформационных стадий. Однако для каждого из экономических агентов издержки этих стадий расцениваются по-разному – то, что одними субъектами отношений воспринимается как издержки трансформации, другими может восприниматься как транзакционные издержки. Более того, одни и те же виды деятельности и их издержки в разных контрактах имеют разную качественную сторону. Проблемы стимулирования работников высшего образования сегодня изучаются большой плеядой ученых, формирующих собственный взгляд на проблему контрактных отношений в сфере высшего образования. Так, существует точка зрения, согласно которой проблема стимулирования может быть решена путем внедрения пожизненных договоров найма или контрактов типа «теньюр» (контракты пожизненного найма). Такого рода вопросы могут быть обсуждены и проанализированы в рамках подхода к измерению институциональных соглашений.

Вероятно, подобные проблемы, связанные со стимулированием агентов/оптимизацией усилий, в российской экономике существуют не только в сфере науки и образования, но и в других не менее важных сферах, нуждающихся в пересмотрах механизмов контрактных отношений между принципалом и агентом – через детальную оценку производственных функций агента, его транзакционных и трансформационных издержек и выгод, соотношения уровня «обеспечивающих» издержек и издержек передачи прав собственности, а также издержек оппортунистического поведения. Ведь, если вернуться к системе образования, можно увидеть, что научный продукт может быть произведен, в кооперации со сторонними агентами, что повышает мотивацию агентов к осуществлению данного вида деятельности, снижая его транзакционные издержки.

В сфере здравоохранения, к примеру, транзакционные издержки также могут представлять собой достаточно существенную величину, которая формируется благодаря усилиям работников здравоохранения по поддержанию, повышению и подтверждению своего уровня квалификации раз в несколько лет, из-за необходимости осваивать новые виды медицинского оборудования и лекарственных средств, адаптироваться к внешней среде, выражающейся в периодических изменениях нормативной базы, работы на показатели и прочее.

Особый интерес для анализа контрактных отношений также могут представлять собой крупные производственные предприятия, находящиеся в долевой собственности с

государственным сектором, что может специфически влиять на разработку механизмов стимулирования агентов. Не осуществляя глубокого анализа, можно предположить, что для таких предприятий характерны два типа контрактов: оптимизационные внутрифирменные и внешние контракты. Изучение такого типа предприятий представляет собой особый интерес, поскольку в них переплетаются различные типы контрактов, смешанная форма собственности, механизмы принятия решений (в том числе политические) относительно перераспределения выигрыша и получения остаточного дохода, группы специальных интересов и стейкхолдеров, заинтересованных в осуществлении тех или иных межфирменных контрактных отношений, осуществление внутрикорпоративного управления сложными иерархическими структурами. Все эти вопросы в определенной степени могут быть проанализированы с использованием данной модели и разработки дополнительных инструментов, позволяющих формализовывать не только внутрикорпоративные отношения, но и межфирменные взаимодействия.

Таким образом, 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 производственных сфер, как сфера услуг, сфера производства частных и общественных благ), а также возможности учета в модели таких аспектов индивидуального поведения, как оппортунизм.

Заключение

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. На сегодняшний день не найдено однозначного решения проблемы институциональных измерений. Литературные обзоры демонстрируют большой пласт исследований, посвященный методам косвенного подхода к измерению, который осуществляется, как правило, через оценку косвенных эффектов и показателей институционального влияния на экономические отношения. 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)

Понятие «транзакционные издержки», как отмечает большинство исследователей, достаточно размыто, что создает предпосылки к методологической раздробленности и отсутствию универсальных методик и моделей их оценки. Обзоры демонстрируют попытки как зарубежных, так и отечественных ученых исследовать природу транзакционных издержек, определить причины их появления и предложить методики и модели оценки как на теоретическом, так и на практическом уровне. Отсутствие единообразия не позволяет выявить универсальные подходы к оценке транзакционных издержек 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 транзакционно-контрактный подход к моделированию и измерению экономических отношений на уровне институциональных соглашений, который базируется на трех фундаментальных теориях – институциональной теории, теории транзакционных издержек и теории контрактов. Подход обладает универсальностью и отвечает требованиям прямого измерения институтов, а также учитывает возможности моделей теории контрактов и позволяет формализовать экономические отношения агентов на уровне институциональных соглашений. Предлагается рассматривать внутрифирменный уровень взаимодействия индивидов, где производственный цикл имеет различные стадии, которые могут характеризоваться через последовательную смену транзакций и трансформаций. Так, предложенный транзакционно-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 транзакций. (Глава 2. Параграф 2.1)

На основе трансакционно-контрактного подхода к оценке институтов, который позволяет выделять структурные компоненты института в процессе смены трансформаций и трансакций на уровне контрактных отношений, предложена концепция. Концепция позволяет отразить покомпонентное дробление институциональных норм на формализованном уровне, определить критерии оценки отдельных элементов и выявить функциональные и причинно-следственные связи между ними. Кроме того, в работе показано, каким образом поэлементное разделение институциональных норм может быть наложено на стадии производственного процесса, формализовано и проинтерпретировано в дальнейшем. Таким образом, 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. Модель демонстрирует, что трансакционные издержки могут быть разделены на производительные и непроизводительные. К производительным издержкам относятся издержек передачи прав собственности на следующую стадию производственного процесса и «обеспечивающие» издержек, такие как издержки адаптации, обучения и коммуникации. Такого рода издержки положительно отражаются на конечном результате кооперации, в то время как непроизводительные издержки – оппортунистического поведения и мониторинга, снижают выигрыши от экономических отношений в рамках контракта. (Глава 3. Параграф 3.1)

Методика применения трансакционно-контрактного подхода демонстрирует попытку определения наиболее приемлемого типа контрактации для различных типов производственных

процессов. Методика предполагает выбор из двух типов контракта: внутрифирменного и внешнего, основу выбора составляют соотношения внутрифирменных издержек передачи прав собственности и издержек обеспечивающего характера по сравнению с тем же соотношением издержек для внешних агентов. 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 трансакционной и трансформационной составляющих общего продукта коллективных усилий, а также показаны возможности теоретического развития и практического применения трансакционно-контрактного подхода и модели к анализу экономических отношений. Автор предлагает подразделять отрасли хозяйствования в зависимости от специфики производственного процесса, так отрасли, предоставляющие услуги, могут быть отнесены к трансакционным типам; отрасли, производящие товары – трансформационный тип. В работе представлен возможный общий подход к анализу деятельности преподавателя, мотивации выбора тех или иных усилий в зависимости от системы компенсаций за результат. (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 трансакционно-контрактного процесса рекомендуется для использования в институциональном проектировании контрактных отношений;

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

Перспективы дальнейшей разработки темы:

- трансакционно-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.

Список литературы

1. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность и рыночным механизм // *Thesis*. 1994. Вып. 5. – С. 91–104.
2. Алчян А. А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // *Вехи экономической мысли*. 2003. Т. 5. – С. 280–317.
3. Анисова Д. Ю., Перевузник И. С. Понятие транзакционных издержек // *Амурский Государственный Университет*. – 2014. – С. 1–16.
4. Балаева О. Н., Яковлев А. А., Родионова Ю. Д., Есаул Д. М. Транзакционные издержки госзакупок РФ: оценка на макроуровне на основе микроданных // *Журнал институциональных исследований*. 2018. Том 10. №3. – С.58-84.
5. Балацкий Е. В., Екимова Н. А. Эффективность институционального развития России: альтернативная оценка // *Terra Economicus*. 2015. Том 13. №4. – С. 31–51.
6. Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Сюняев Г. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // *Вопросы экономики*. 2015. №. 2. – С. 69–103.
7. Барсукова С. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами // В сб.: Нуреев Р. М. (общ. ред.). «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006. – С. 370–394.
8. Барсукова С. Ю. Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек // *Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси)* / под ред. М.А. Портного. М.: МОНФ, 2000. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/773/668/1219/013_Barsukova_S.pdf (дата обращения: 16.01.2017).
9. Бесси К., Фаворо О. Институты и экономическая теория конвенций // *Вопросы экономики*. 2010. №7. – С. 12–39.
10. Веблен Т. Теория праздного класса/ Пер. с англ. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
11. Веретенникова А. Ю., Омонов Ж. К. Концепция институционального механизма в экономической теории // *Журнал экономической теории*. 2017. №. 2.. – С. 156–162.
12. Версан В. Г. Качество жизни и совершенствование управления экономикой на основе минимизации транзакционных издержек // *Россия: тенденции и перспективы развития*. - 2019. - №14-2. – С. 253-262
13. Владимцев Н. В., Извольская Е. А. Экономические аспекты формирования концептуальных основ управления затратами // *Экономический анализ: теория и практика*. 2008, №. 14. – С. 22–26.
14. Волгин И. С., Соколенко В. В. Транзакционные издержки в деятельности предприятия промышленности // *Вестник ТГЭУ*. 2009, №4. – С. 42–48.

15. Волчок В. В., Нечаев А. Д. Трансакционный анализ сферы государственных закупок: Монография // Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век», 2015. 144 с.
16. Вольчик В. В., Фурса Е. В., Оганесян А. А., Кривошеева-Медянцева Д. Д. Адаптивное поведение и институты в организации учебного процесса // Terra economicus. 2016. Том 14. №4. – С. 119–141.
17. Вольчик В. В., Савко П. О. Трансакционные издержки в высшем образовании в контексте организационных и институциональных изменений/ В.В.Вольчик, П.О.Савко, М.А.Корытцев, А. А. Оганесян // Journal of Economic Regulation. 2018. - Vol.9. - No. 3. – С. 57–68.
18. Вопленко Н. Н. Правовые отношения: понятие и классификация // Legal Concept. 2003, № 6. – С. 76 -89.
19. Градов А. П., Коробович Г. Ю. Проблемы формирования стратегии фирмы в свете теории трансакционных издержек // Экономическая наука современной России. 2004, №3. – С. 32–47.
20. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Том3. №3 – С. 44–58.
21. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли // М.: Издательский дом ВШЭ, 2013. 388 с.
22. Гужва Е. Г., Брискер О. П., Чибинев А. М., Куцевский В. В. Институциональные соглашения как базовые механизмы координации в экономике России //Вестник гражданских инженеров. – 2019. – №. 1. – С. 210–218.
23. Дементьев В. В. Производительные и непроизводительные трансакционные издержки // Институциональная трансформация экономики: человек и социум. – Томск. – 2021. – С. 56-58
24. Дементьев В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Terra Economicus. 2009. Том 7. № 1. – С. 13–30.
25. Дементьев В. О некоторых особенностях предмета институциональной теории // Журнал институциональных исследований. 2013. Том 5. №3. – С.5-13.
26. Дубовский С. П., Патреева О. В., Суслова Е. М. Социально–экономические отношения как комплекс технико–экономических, организационно–экономических, социокультурных и правовых отношений // Экономика образования. 2009. №4. Часть. 1. – С.25–31.
27. Егорова С. Е., Юданова Л. А. Подходы к выявлению, классификации и измерению трансакционных затрат в современной экономике // Вестник Псковского государственного университета. 2014. №4. – С. 12–16.
28. Ерзнкян Б.А. Государственная политика в счете институциональной модернизации

социально-экономических отношений // Экономика и математические методы. 2007. №4. Т.1. – С. 56–62.

29. Ермилов А. Проблемы типологии хозяйственных и экономических отношений // Общество и экономика. 2017. №11. – С. 24–32.

30. Измалков С. Б., Сонин К. И. Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 г. – Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем) // Вопросы экономики. 2017. №. 1. – С. 5–21.

31. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) // Вопросы экономики. 2008. №. 1. – С. 4–26.

32. Индексы развития государств мира: справочник/ О. Т. Гаспарян, Р. У. Камалова, Е. А. Кочешкова и др.; под ред. Ю. А. Нисневича. М.: Изд. дом. «Высшая школа экономики», 2014. 247 с.

33. Институциональная экономика: учебник/ под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 118 с.

34. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем // М.: ИЭ АН СССР, 1990.

35. Капелюшников Р. И. Деконструкция Поланьи: заметки на полях «Великой трансформации» // Социологический журнал, 2005. - № 3. - С. 5–36.

36. Кирьянов И. В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. - 2015. - №1. – С. 78–101.

37. Коврижных О. Е., Нечаева П. А. Анализ транзакционных издержек в логистике и методики их информационного отражения для автомобилестроительных предприятий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. №. 2 (44). – С. 186–201.

38. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: Анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. №12. –С.61–72.

39. Коммонс Д. Институциональная экономика // Terra Economicus. 2012. Т. 10. №. 3. – С. 69–76.

40. Коуз Р. Природа фирмы: пер. с англ. / Р. Коуз // Фирма, рынок и право: Сборник статей. М.: Новое издательство, 2007. – С. 36–58.

41. Красных М. В. Оценка транзакционных издержек страховой компании // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2010. №8. – С. 111–120.

42. Курбатова М. В., Каган Е. С. Оценка степени значимости эффектов внешнего контроля деятельности преподавателя вузов // Журнал институциональных исследований. 2015. Том 7. №3. – С. 122–143.

43. Курбатова М. В., Левин С. Н. Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования // Журнал институциональных исследований. 2013. Том 5. №1. – С.55-80.
44. Лабынцев Н. Т., Паращенко А. Н. Трансакционные издержки и методика их учета // Учет и статистика. 2011. №. 3 (23). – С. 5–10.
45. Литвинцева Г., Гахова Н. Динамика трансакционного сектора экономики России: как учил Д. Норт // JIS. 2016. Том 8. №2. – С. 38–50.
46. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики. 1997. №7. – С. 77–86.
47. Маркс К. Наемный труд и капитал. М.: Госполитиздат, 1952. 441 с.
48. Мельников В. В. Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России: монография // Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. 220 с.
49. Менар К. Экономика организаций // М.: Инфра-М, 1996. 159 с.
50. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: пер с англ. // Спб:Экономическая школа. 1999. Т 1. 392 с.
51. Мокроносов Г. В., Москаленко А. Т. Методологические проблемы исследования общественных отношений и личности // Новосибирск: Наука СО, 1981. 295 с.
52. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория // М.: Эдиториал УРСС, 2002. 416 с.
53. Николаева Е. В., Плетнев Д. А., Лушников С. В. Экономика хозяйствующих субъектов // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2014. Вып. 44. №9. – С. 62–68.
54. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: пер. с англ./ Д. Норт. – М: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
55. Нуреев Р. М. «Великая трансформация» Карла Полянши: Прошлое, настоящее, будущее. Под общ. ред. // М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 321 с.
56. Обыденов А. Ю. Математическая формализация институтов // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2018. №. 4 (107). – С.54-57.
57. Ореховский П. А. Трансакционные издержки и их влияние на размер предприятия и структуру экономики // Экономика Профессия Бизнес. – 2021. - №1. – С. 63-74
58. Панженская И. Г. Методика учета трансакционных издержек // Вестник Адыгейского государственного университета. 2006. №. 4.
59. Панова А. А. Теория трансакционных издержек: логика возникновения и развития // Экономическая политика. – 2018. - № 4. - С. 90-107.
60. Парсонс Т. О структуре социального действия // М.: Академический Проект, 2000.

880 с.

61. Полянйи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. 320 с.
62. Поленова С. Н. Трансакционные издержки: вопросы группировки и бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. №7 (301). - С. 2–13.
63. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т.3.5. Вып. 2. – 35 с.
64. Попов Е. В. Трансакционная функция фирмы // Экономика региона. 2017. №4. – С. 143–152.
65. Попов Е. В., Власов М. В., Орлова Н. В. Влияние трансакционных издержек на результативность научной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. 2010. №. 19. – С. 87–91.
66. Попов Е. В. Трансакции. 2011. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21254656> (дата обращения 09.03.2018).
67. Приказ Минфина РФ от 06 июля 1999г. №43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (с изменениями и дополнениями от 18 сентября 2006г., 8 ноября 2010 г. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
68. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению". Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
69. 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.
70. Пыжев И.С., Таненкова Е.Н. Моделирование трансакционно-контрактного процесса для оценки усилий экономических агентов // Terra Economicus («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»). – 2022. – Т. 20, №3.
71. Садриев Д. С. Выбор оптимального способа оценки трансакционных издержек в логистике на основе метода анализа иерархий Томаса Саати/ Д. С. Садриев, О. Е. Коврижиных, П. А. Шутова // Логистика сегодня. - 2009. - №4. - С.224-229.
72. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. - № 3. - С. 16–38.
73. Скоробогатов А. С. Лекции и задачи по теории контрактов // СПб. филиал ГУ-ВШЭ, 2006.

74. Соснило А.И., Зайцев И.П. Трансакционные издержки как фактор снижения эффективности экономики и общественного благосостояния // Экономика и экологический менеджмент. - 2018. - №3. – С. 53-60
75. Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории // Эковест. 2003. №3. – С. 336–421.
76. Тамбовцев В. Институты и механизмы координации экономической деятельности. Тезисы выступления на международной конференции «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения». М.: Государственный университет управления, 17 ноября 2009 г.
77. Тамбовцев В. Л. О разнообразии форм описания институтов // Общественные науки и современность. 2004. №. 2. – С. 107–118.
78. Тамбовцев В. Л. Планирование и оппортунизм // Вопросы экономики. 2017. №1. – С. 22–39.
79. Тамбовцев В. Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории /В. Л. Тамбовцев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т.5. - №3.
80. Тамбовцев В. Л., Рождественская И. А. Институциональная теория планирования как общая теория планирования: состояние и возможное развитие // Terra Economicus. 2018. №2. – С. 27–45.
81. Тамбовцев В. Л., Рождественская И. А. Теория стратегического планирования: институциональный подход // Terra Economicus. 2020. №2. – С. 22–48.
82. Таненкова Е. Н., Пыжев И. С. Вопросы применения трансакционно-контрактного подхода к оценке экономических институтов // Journal of Economic Regulation («Вопросы регулирования экономики»). – 2022. – Т. 13, № 3.
83. 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.
84. Таненкова Е. Н. Определение трансакций и трансакционных издержек в современной экономической теории // Научный экономический журнал «Теоретическая экономика». – 2020. – №4(64). – С.85-94.
85. Таранова А. Л. Формы институциональных соглашений как способы организации трансакций // Экономика и управление (Минск). – 2015. – №. 4. – С. 27–30.
86. Татаркин А. И., Попов Е. В., Власов М. В. Основные термины современной экономической теории: Препринт // Екатеринбург: ИЭ УРО РАН, 2008. №165 (07). – 46 с.

87. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. Т. 10.
88. Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. – С. 19–46.
89. Трубникова Е. И. Паттерны поведения в преподавательской среде // Высшее образование в России. 2016. №1. – С. 60–65.
90. Трубникова Е. И. Транзакционные издержки деятельности работника высшей школы // Высшее образование в России. 2011. №6. – С. 123–129.
91. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. / О. Уильямсон // СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 690 с.
92. Фурин А. Г. Транзакционные издержки при оказании платных образовательных услуг: особенности, виды и формы проявления // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2016. Том 8. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/29EVN516.pdf> (дата обращения 14.04. 2018)
93. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория // СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005. 702 с.
94. Хасанов И., Хасанова К. Зарубежный опыт измерения транзакционного сектора национальной экономики (методология определения транзакционных издержек американскими экономистами Дугласом Нортон и Джоном Уоллисом) // Вестник ТГГПУ. 2008. №3 (14) URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-izmereniya-transaktsionnogo-sektora-natsionalnoy-ekonomiki-metodologiya-opredeleniya-transaktsionnyh-izderzhek>. (дата обращения: 16.09.2018).
95. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории/ пер. с англ. М.: Дело, 2003. 464 с.
96. Черняков А. А. Право, объект права и объект правового отношения: проблемы теории // Юридическое образование и наука. 2005. №3. – С. 45–48.
97. Шакирова А. В. Модель транзакционного управления корпорации // Вестник ТИБСИ. 2010. Вып. 2.
98. Шарафутдинова К. А., Власов М. В. Сравнительный анализ транзакционных издержек // Журнал экономической теории. – 2019 .- Т. 16. - № 4. – С. 881-886.
99. Шаститко А. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики. 1997. Т. 7. – С. 65–75.
100. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС, 2002. 188 с.
101. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ. ТЭИС, 2010. 250 с.

102. Шишкин А. Ф., Шишкина Н. В., Осотова Е. Ю. Трансакционные издержки в современной российской экономике: сущность, факторы, структура, механизм образования и меры по их сокращению // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2012. №3. – С. 83–84.
103. Шкодин А. Небережливое производство //Электроника: НТБ, 2017. №. 9. – С. 132–136.
104. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: пер. с англ./ Т. Эггертссон// М.: Дело, 2001. 408 с.
105. Эрроу, К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов/ К. Эрроу // THESIS. 1993.Т. 1, вып. 2. – С. 53–68.
106. Agarwal V., Wang L. Transaction costs and value premium//CFR Working Paper, 2007. № 07-06. – 51 p.
107. Akerlof G., Spence M., Stiglitz J. Markets with Asymmetric information //Committee, Nobel Prize. 2001. – P. 4–7.
108. Alchian A. Some Economics of Property Rights//Politico. - 30 (№4). 1965. - P. 816-829.
109. Alesina A., Perotti R. Income distribution, political instability, and investment //European economic review. 1996. V. 40. №. 6. – P. 1203-1228.
110. Allen D. W. What Are Transaction Costs? //L. & Econ. – 1991. – Т. 1. – С. 893-926.
111. Amable B. Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production// Review of International Political Economy. – 2000.- №7. - P. 645–687.
112. Amihud Y., Mendelson H. Asset pricing and bid-ask spread// Journal of Financial Economics. 1986. 17. – P.223-249.
113. Aoki M. Mechanisms of endogenous institutional change //Discussion Papers. 2006. №. 05-013. – P. 01-40.
114. Argyres N., Mahoney J. T., Nickerson J. Strategic responses to shocks: Comparative adjustment costs, transaction costs, and opportunity costs //Strategic Management Journal. – 2019. – Т. 40. – №. 3. – С. 357-376.
115. Aron J. Growth and institutions: a review of the evidence //The World Bank Research Observer. – 2000. – V. 15. – №. 1. – P. 99-135.
116. Arrow K. J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation //The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system. – 1969. – Т. 1. – С. 59-73.
117. Barksdale K., Lynch P., Shore L.M., Tetrick L.E. Social and economic exchange: construct development and validation// Journal of applied social psychology. - 2006. – 36 (4). - P. 837-867.
118. Barro R. J., Lee J. W. Sources of economic growth//Carnegie-Rochester conference series

on public policy. – North-Holland, 1994. – V. 40. – P. 1-46.

119. Barro R., Wolf H. Data appendix for economic growth in a cross section of countries //unpublished, November. – 1989.

120. Bates R. H. Toward the systematic study of transitions//Harvard Institute for International Development, 1996. – №. 526.

121. Bednar J., Page S. Culture, institutional performance and path dependence// University of Michigan. - 2006. - P.1-35.

122. Bhardwaj R. K., Brooks L. D. The January anomaly: Effects of low share price, transaction costs, and bid-ask bias //The Journal of Finance. – 1992. – T. 47. – №. 2. – C. 553-575.

123. Bhardwaj R. K., Brooks L. R. D. Stock price and degree of neglect as determinants of stock returns //Journal of Financial Research. – 1992. – T. 15. – №. 2. – C. 101-112.

124. Blau P.M. Social exchange// International encyclopedia of the social sciences. - 1968.- V .7.- P. 452-457.

125. Bollen K. A. Political democracy: Conceptual and measurement traps //Studies in Comparative International Development. – 1990. – V. 25. – №. 1. – P. 7-24.

126. Borner S., Brunetti A., Weder B. Political credibility and economic development. – Springer, 2016.

127. Boyer R. Coherence, diversity, and the evolution of capitalisms. The institutional complementarity hypothesis// Evolutionary and Institutional Economics Review. - 2005. - 2 (1). - P. 43–80.

128. Bromley D. W. Economic interests and institutions: the conceptual foundations of public policy// New York: Basil Blackwell. - 1989. - P. 37-79.

129. Bromley D. W. Institutions and institutional change in national economic development //Proceedings “Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts-und Sozialwissenschaften des Landbaues eV”. – 1992. – T. 28. – №. 874-2016-61682. – P. 219-227.

130. Cheung S. The transaction costs paradigm. 1998 Presidential address western economic association. - Economic Inquiry. - Vol. XXXVI. - October 1998. - P. 514- 521.

131. Clague C. et al. Contract-intensive money: contract enforcement, property rights, and economic performance //Journal of economic growth. – 1999. – V. 4. – №. 2. – P. 185-211.

132. Coase R. H. The nature of the firm //Economica. – 1937. – T. 4. – №. 16. – P. 386-405.

133. Colby B.G. Transactions costs and efficiency in western water allocation//Am. J. Agric. Econ. - 1990. - 72. - P.1184-1192.

134. Collier P. Doing well out of war //Conference on economic agendas in civil wars, London. – 1999. – V. 26. – P. 27.

135. Collins B. M., Fabozzi F.J. A Methodology for Measuring Transaction Costs// Financial Analysts Journal. - 1991. – 47 (2). – P.27-36.

136. Commons J. R. Institutional economics //The American economic review. – 1931. – С. 648-657.
137. Cook T. R., Combs J. G., Ketchen D. J., Aguinis H. Organizing around transaction costs: What have we learned and where do we go from here? // Academy of management perspectives. - 2013.- Vol. 27. - №1. - P. 63-79/
138. Crawford S., Ostrom E. A grammar of institutions// American political science review. - 89 (3). - P. 582-600.
139. Crouch C., Farrell H. Breaking the path of institutional development? Alternatives to the new determinism//Rationality and society. - 2004. 16(1). – P. 5–43.
140. Dahlman C. J. The problem of externality//Journal Law Econ. 1979. - 22. – P. 141-162.
141. David P. Why are institutions the “carriers of history”? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions// Structural change and economic dynamics. - 1994. – Vol. 5 (2). - P. 205-220.
142. De Vanssay X., Spindler Z. A. Freedom and growth: Do constitutions matter? //Public Choice. – 1994. – V. 78. – №. 3-4. – P. 359-372.
143. Demsetz H. The cost of transacting//The Quarterly Journal of Economics. - 1968. - Vol.82 (1). - P. 33-53.
144. Dewatripont M., Jewitt I., Tirole J. The economics of Career Concerns, Part I: Comparing Information Structures//Review of Economic Studies. 1999. - 66. – P. 183-198.
145. Donaldson T., Preston L. E. The Stakeholder Theory of the Corporation; Concepts, Evidence, and Implications // Academy of Management Review. - Vol.20 (1). - 1995. - P. 65-91.
146. Economic portal: [сайт] URL: <http://www.economicportal.ru/ponyatiya-all/teoriya-prav-sobstvennosti.html>. (*дата обращения 17.02.2018*)
147. Edquist C., Johnson B. Institutions and organizations in systems of innovation. – Univ.- Systems of innovations.- 1996.
148. European Bank for Reconstruction and development: [сайт] URL: <https://ebrd-beeps.com/methodology/> (*дата обращения 04.04.2019*)
149. Falconer K., Dupraz P., Whitby M. An investigation of policy administrative costs using panel data for the English environmentally sensitive areas //Journal of agricultural economics. – 2001. – T. 52. – №. 1. – С. 83-103.
150. Falconer K., Whitby M. The hidden costs of countryside stewardship policies: investigating policy administration and transaction costs in eight European member states // Agricultural Economics Society Annual Conference, Belfast. – 1999. – С. 26-29.
151. Freeman R.E. The politics of stakeholder theory: some future directions// Business Ethics Quaterly 4:4. - 1994. - P. 409-421.

152. Gagliardi F. Institutions and economic change: A critical survey of the new institutional approaches and empirical evidence // *The Journal of Socioeconomics*. – 2008. – V. 37. – №. 1. – P. 416-443.
153. Gastil R. D. *Freedom in the World*. – Freedom House, 1990.
154. Gibbson R., Murphy K. Optimal Incentive Contracts in the Presence of Career Concerns; Theory and Evidence // *Journal of Political Economy*. -1992. - 100. - P.468-505.
155. Glosten L. R., Milgrom P. R. Bid, ask and transaction prices in a specialist market with heterogeneously informed traders // *Journal of financial economics*. – 1985. – T. 14. – №. 1. – C. 71-100.
156. Grossman S. J., Hart O. D. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration // *Journal of political economy*. – 1986. – T. 94. – №. 4. – C. 691-719.
157. Grossman S., Stiglitz J. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets // *American Economic Review*. - 1980. - 70. - P. 393-408.
158. Gupta D. K. *The economics of political violence: The effect of political instability on economic growth*. – New York: Praeger, 1990.
159. Hamilton W. The Institutional Approach to Economic Theory // *The American Economic Review*. - Vol. 9. - no. 1. - 1919. - P. 309–318.
160. Hansmann H. The ownership of the firm // *Journal of Law, Economics and Organization*. – 1988 - V. 4 - № 2. - P.267-304.
161. Hart O., Moore J. Default and renegotiation: a dynamic model of debt // *Quarterly journal of economics*. - 1994. - P. 842-879.
162. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // *Journal of political economy*. – 1990. – T. 98. – №. 6. – C. 1119-1158.
163. Holmstrom B. Milgrom P. The firm as an Incentive System // *The American Economic Review*, 1994. - № 4. - P. 972-991.
164. Holmstrom B. Milgrom P. The firm as an Incentive System // *The American Economic Review*, 1994. - №4. - P. 972-991.
165. Holmstrom B. Moral Hazard and Observability // *The Bell Journal of Economics*. - 1979. - Vol.10. - №1. - P. 74-91.
166. Holmstrom B. Moral Hazard and Observability // *The Bell Journal of Economics*. - 1979. -Vol.10. - №1. - P. 74-91.
167. Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal – Agent Analyses: Incentive Contracts, assets Ownership and Job Design // Oxford University Press, 1991. - P. 24-52.
168. Index of Economic Freedom 2019: [сайт] URL: <https://www.heritage.org/> ([дата обращения 06.06.2018](#))
169. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs,

and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. - 1973.- V. 3.- № 5.- P.305-360.

170. Jütting J. Institutions and development: a critical review // OECD Publishing, 2003. – T. 11. - 47 p.

171. Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. The Worldwide Governance Indicators. Methodology and Analytical Issues// World bank. - Policy Research Working paper. - 2010. - № 5430.

172. Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. Governance matters //The World Bank. – 1999. – 63 p.

173. Knack S., Keefer P. Institutions and economic performance: cross country tests using alternative institutional measures // *Economics and Politics*. - 1995. - Vol. 7. - No 3. - P. 207-227.

174. Knight J. Institutions and social conflict // New York: Cambridge University Press. - 1992. - 234 p.

175. Kyle A. S. Continuous auctions and insider trading // *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. – 1985. – C. 1315-1335.

176. Laffont J. J., Martimort D. The theory of incentives. – Princeton university press, 2009. 381 p.

177. Lazear, P. Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts // *J. of Political Economy*. – 1981. - Vol.89. - P. 841-864.

178. Lesmond D. A., Ogden J. P., Trzcinka C. A. A new estimate of transaction costs // *The Review of Financial Studies*. 1999. T. 12. №. 5. – C. 1113-1141.

179. Libecap G. D. Property rights in economic history: Implications for research // *Explorations in Economic History*. 1986. T. 23. №. 3. – P. 227-252.

180. Lohmann S. Rationalizing the Political Business Cycle: A Workhorse Model // *Economics and Politics*. - 1998. - P.1-17.

181. Mahoney J. Path dependence in historical sociology // *Theory and Sociology*. - 2000.- Vol.29.- № 4. - P. 507-548.

182. Marshall, G.R. Transaction costs, collective action and adaptation in managing complex social-ecological systems // *Ecol. Econ*. - 2013. - № 88. - P.185-194.

183. Matthews R. C. O. The economics of institutions and the sources of growth // *The Economic Journal*. – 1986. – T. 96. – №. 384. – C. 903-918.

184. Mauro P. Corruption and Growth// *The Quarterly Journal of Economics*. -1995. - Vol.10. - No3. - P. 681-712.

185. McCann L. et al. Transaction cost measurement for evaluating environmental policies //*Ecological economics*. – 2005. – T. 52. – №. 4. – C. 527-542.

186. McCann L., Easter K. W. Estimates of public sector transaction costs in NRCS programs //*Journal of agricultural and applied economics*. – 2000. – T. 32. – №. 3. – C. 555-563.

187. Milgrom P., Roberts J. Rationalizability, learning, and equilibrium in games with strategic complementarities // *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. – 1990. – P. 1255-1277.
188. Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle Of Who And What Really Counts // *Academy of Management Review*. - Vol. 22. - № 4.- P. 853-886.
189. Niehans J. Transaction costs // *Money*. – Palgrave Macmillan, London, 1989. – P. 320-327.
190. North D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* // Cambridge University Press. – 1990.
191. North D. Institutions, Ideology, and Economic Performance // *CATO Journal*. – 1992. - Vol.11. - №3. - P.477-496.
192. North D. Institutions//*Journal of economic perspectives*. – 1991. - Vol. 5 (1). - P. 97-112.
193. Ostrom E. Background on the institutional analysis and development framework // *Policy Studies Journal*. – 2011. – T. 39. – №. 1. – C. 7-27.
194. Ostrom E. *Governing the Commons: The evolution of institutions for collective action*. - Cambridge University Press, 1990. – 280 p.
195. Persson T, Tabellini G. *Political Economics* // MIT Press: Cambridge MA. – 2000.
196. Platteau J., Seki E. Community arrangements to overcome market failures: pooling groups in Japanese fisheries // *Communities and markets in economic development*. – 2001. – P. 343-403.
197. Polinsky A. M., Shavell S. Enforcement costs and the optimal magnitude and probability of fines // *The Journal of Law and Economics*. – 1992. – T. 35. – №. 1. – C. 133-148.
198. Polski M., Ostrom E. An institutional framework for policy analysis and design//1999. - 49 p.
199. Puffert D. J. Path dependence in spatial networks: the standardization of railway track gauge // *Explorations in Economic History*. – 2002. – T. 39. – №. 3. – P. 282-314.
200. Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y. *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. – Princeton university press, 1994. – 205 p.
201. Quezada R.G. Pluralist University Government. An Analysis Proposal Based on Stakeholder Theory // *Universities and Knowledge Society Journal*. - Universitat Oberta Catalunya. - Barcelona. - 2012. - P. 296-310.
202. Ramírez de la Cruz E. E. et al. The Transaction Costs of Government Responses to the COVID-19 Emergency in Latin America // *Public Administration Review*. – 2020. – T. 80. – №. 4. – C. 683-695.

203. Roll R. A simple implicit measure of the effective bid-ask spread in an efficient market // *The Journal of finance*. – 1984. – Т. 39. – №. 4. – С. 1127-1139.
204. Schotter A. *The Economic Theory of Social Institutions* // Cambridge Books. - 1981.
205. Schultz P. Transaction costs and the small firm effect: A comment // *Journal of Financial Economics*. – 1983. – Т. 12. – №. 1. – С. 81-88.
206. Shahab S., Clinch J. P., O’Neill E. Accounting for transaction costs in planning policy evaluation // *Land Use Policy*. – 2018. – Т. 70. – С. 263-272.
207. Shapiro C., Stiglitz J. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device // *American Economic Review*. - 1984. - 74. - P. 433-444.
208. Spence M. Job market signaling // *Uncertainty in economics*. – Academic Press, 1978. – С. 281-306
209. Spence M. Job Market Signaling//*Quarterly Journal of Economics*. - 1973.- 87.- P. 355-374.
210. Spence M., Zeckhauser R. Insurance, information and individual action // *American Economic Review*. – 1971. - No. 61. – P. 380-387.
211. Spiller P. T. Transaction cost regulation // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2013. – Т. 89. – P. 232-242.
212. Stiglitz J, Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // *American economic review*. - 1981.- 71.- p. 393-410
213. Stein J. Efficient Capital markets, Inefficient Firms: A Model of Myopic Corporate Behavior // *Quarterly Journal of Economics*. -1989.-104.-p.655-669
214. Stoll H. R., Whaley R. E. Transaction costs and the small firm effect // *Journal of Financial Economics*. – 1983. – Т. 12. – №. 1. – С. 57-79.
215. Stravins R.N. Transaction costs and tradeable permits// *JEEM*. - 1995.-29 (2). - P.133-148.
216. The Nobel Prize: [сайт] URL: <https://www.nobelprize.org>. (дата обращения 17.09.2018)
217. The World Bank. *Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency*: [сайт] URL: <http://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>(дата обращения 05.04.2018)
218. Thomas M. A. What do the worldwide governance indicators measure? // *The European Journal of Development Research*. – 2010. – Vol. 22. – №. 1. – P. 31-54.
219. Thompson D. B. Beyond benefit-cost analysis: Institutional transaction costs and regulation of water quality // *Natural Resources Journal*. – 1999. – С. 517-541.

220. Transparency International the global coalition against corruption: [сайт] URL: <https://www.transparency.org/cpi2018#methodology> (дата обращения 24.05.2019)
221. Uzzi B. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations the network effect // American sociological review. - 1996. - #4. - Vol.10. – P. 674-698.
222. Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy // University Chicago Press, 1986. Vol. 51. – P. 53-56.
223. Webster C. J., Lai L. W. C. Property rights, planning and markets: managing spontaneous cities//Edward Elgar Publishing. 2003.
224. Williamson O.E. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective // Industrial and Corporate Change. 1995. 4 (1). – P. 21-49.
225. Yahaya M. L., Oyediran O. S., Onukuwbe H. N. Evaluating Factors Affecting Transaction Costs of Contractors in Public Procurement in Nigeria: PLS-SEM Approach //FUTY Journal of the Environment. – 2019. – Т. 13. – №. 1. – С. 46-64.

Приложения

Приложение А

Определения понятия институт

Определения понятия институт

Таблица А.1 - Определения понятия институт

Определения понятия институт	Автор/ источник
Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми.	Д. Норт ³¹⁸
Институты – это конструкции, созданные людьми для структурирования политических, экономических и социальных взаимодействий. Они состоят из формальных конструкций (санкции, табу, привычки, традиции и кодифицированные образцы действий) и формальных правил (конституции, законы, права собственности).	Д. Норт ³¹⁹
Институты – это устойчивые и превалирующие способы мышления или действия, которые включены в привычки или обычаи групп индивидов или народа. Другими словами, это мир процедур, конвенций и соглашений. Институты создают рамки и структурируют действия человечества.	У. Гамильтон ³²⁰
Институты – интегрированные комплексы традиций и рутин.	Д. Ходжсон ³²¹
Институт представляет собой коллективное (совместное) действие, контролирующее, освобождающее и расширяющее индивидуальное действие	Дж. Коммонс ³²²
Институт – это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе. Привычные способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным отчуждением, в котором живет общество.	Т. Веблен ³²³

³¹⁸Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 17.

³¹⁹North D. Institutions. P.97.

³²⁰Цит. по: Edquist C., Johnson B. Institutions and organizations in systems of innovation. – Univ.- Systems of innovations. - 1996.-P. 44.

³²¹Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. С. 204.

³²²Коммонс Д. Институциональная экономика. С. 70.

³²³Веблен Т. Теория праздного класса. С. 202.

Институт – это правило человеческого поведения в экономической, социальной и любой другой среде	А. Нестеренко ³²⁴
Институты (или институциональные схемы) – это нормативные модели, которые определяют, что в данном обществе считается должным, законным или ожидаемым образом действия или социального взаимоотношения.	Парсонс Т. ³²⁵
Институт – это определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает прочную базу для упорядочивания социальных действий на длительный период времени, как, например, собственность, рабство, крепостничество, брак, опека, рыночная система, монетная система, свобода торговли.	Шмоллер ³²⁶
Институты – это набор прав и обязанностей, которые воздействуют на людей и их экономическую жизнь.	Мэттьюз Р. ^{327 328}
Институты – это наборы общих привычек, рутин, устоявшихся практик, правил или законов, регулирующих отношения и взаимодействия между индивидами и группами индивидов.	Эдквист и Джонсон ³²⁹
Институты – это нечто, что структурирует взаимодействия, уменьшает или устраняет неопределенность и придает этим взаимодействиям некую определенность формы.	Дементьев В. ³³⁰
Институт – это широко понимаемое правило, норма или стратегия, которая создает стимулы для поведения в повторяющихся ситуациях.	Остром и Польски ³³¹ , Остром и Крауфорд ³³²

324Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория. С. 253.

325Парсонс Т. О структуре социального действия. С. 146.

326Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. С. 9.

327Matthews R. The economics of institutions and the sources of growth. P.905.

328Bromley D. Institutions and institutional change in national economic development. P. 221.

329Edquist C., Johnson B. Institutions and organizations in systems of innovation. P. 46.

330Дементьев В. О некоторых особенностях предмета институциональной теории// Журнал институциональных исследований. - 2013. - Том 5. - №3. - С. 8.

331Polski M., Ostrom E. An institutional framework for policy analysis and design//1999. - P.3.

332Crawford S., Ostrom E. A grammar of institutions// American political science review. – 1995. - 89 (3). - P. 582-600.

Приложение Б

Подходы к объяснению институционального воспроизводства

Таблица Б.1 - Различные подходы к объяснению институционального воспроизводства³³³

Объяснение Характеристики	Утилитаристское объяснение	Функционалистское объяснение	Силовое объяснение	Правовое объяснение
Механизм воспроизводства	Институциональное воспроизводство осуществляется путем оценки «затраты – выигрыш» акторами	Институты воспроизводятся, поскольку обслуживают функционирование системы в целом	Воспроизводство осуществляется элитами или группами акторов	Институты воспроизводятся акторами, так как они верят в их мораль или необходимость
Потенциальные характеристики института	Институты могут быть менее эффективны, чем ранее доступные альтернативы	Институты могут быть менее функциональны, чем ранее доступные альтернативы	Ранее подчиненные институты могут быть уполномочены элитными группами	Институты могут быть менее согласованы с ценностями акторов, чем ранее доступные альтернативы
Механизм изменений	Увеличивающееся конкурентное давление; процесс обучения	Экзогенные шоки, которые приводят к трансформации нужд системы	Ослабевание элитных групп и усиление уполномоченных групп	Изменения в ценностях или субъективных убеждениях акторов.

³³³ Составлено автором на основе статьи Mahoney J. Path dependence in historical sociology//Theory and Sociology. - 2000. - Vol.29. - № 4. - P. 510-512.

Приложение В

Признаки института

Таблица В.1 - Признаки институтов по В. Дементьеву³³⁴

Признаки понятия «институт»	Расшифровка признаков	Упоминание в научной литературе
Институт описывает такие аспекты экономического поведения, где выбор не является полностью рациональным, основа выбора не только цены, а издержки и выгоды имеют не только рыночное происхождение	Неоклассическая теория рассматривает рациональный выбор индивида, который формируется исходя из соотношения выгод и издержек. Источником данных для расчетов такого соотношения являются цены на товары и ресурсы. Введение понятия «институт» показывает, что кроме ограничений в виде цен и отношения «выгоды – издержки» существуют другие ограничения. Таким образом, институты описывают поведение, которое не сводится исключительно к полной рациональности и рыночным взаимодействиям.	
Институт – это социальная структура, которая принадлежит социальному пространству.	В основе понятия институт лежит в первую очередь социальное взаимодействие между индивидами, представляя таким образом элемент социальной структуры. Кроме того, институт – продукт социальный, то есть созданный индивидами, для регулирования, ограничения, контроля общественных взаимодействий. В основе создания института лежат повторяющиеся взаимодействия между людьми и в этом смысле индивид первичен по отношению к институту. Институт отражает взаимосвязи между обществом и индивидом	Ходжсон, Дж. Найт, М. Гронноветтер, Р. Коуз.
Институт – это внешняя регулирующая сила, которая противостоит индивиду, ограничивает его выбор и хозяйственное поведение.	Институт противопоставлен индивиду, являясь внешним социальным по происхождению основанием действий индивида. Институты с одной стороны ограничивают выбор индивида, с другой создают стимулы для индивидуального поведения. Институт создает рамки повседневной жизни.	Фуруботн и Рихтер, Норт Д., Дюркгейм, Хожсон
Институт – это нечто, что создает определенную структуру взаимодействий между индивидами.	Объектом действия институтов является не индивидуальное поведение, а социальные взаимодействия индивидов в обществе. То есть определяют устойчивые структуры взаимодействий между людьми. Поэтому институт можно характеризовать как механизм социального контроля, который снижает неопределенность	Дж. Найт, Норт, Ходжсон

³³⁴Таблица составлена на основе статьи Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты?// Terra Economicus. - 2009. - Том 7. - № 1. - С. 13-30.

	среды.	
Институт – это правило, транслируемое в обществе и соответствующее нормативное предписание, и нормативная склонность, предписывающие определенный порядок действий.	Институты представляют собой систему правил, которые предоставляют информацию нормативного характера, предшествующую поведению или социальному взаимодействию.	Хайек, Норт, Дюргейм, Парсонс
Институт – принудительная сила.	Наличие правила, еще не означает его автоматическое выполнение индивидами. Для того, чтобы правило действовало – индивиды ему следовали, необходимо принуждение. Принуждение – это способность налагать издержки разнообразными методами. Издержки возникают как результат санкций.	Норт, Фуруботн и Рихтер
Институт – действие по контролю или власть	Правила и механизм принуждения являются элементами одного целого. Институт разрешает или ограничивает действия индивидов в определенных ситуациях, осуществляя тем самым функцию по контролю и власти над обществом.	Самюэльс, Эггертссон.
Институт – реальное поведение или действующее правило.	Институты создают порядок в реальном поведении индивидов и их взаимодействиях, которое приобретает регулярный, повторяющийся характер. Институт — это такое правило, которому люди реально подчиняются в своей хозяйственной жизни, где принуждение обнаруживает себя в случае неподчинения определенным нормам.	Остром, Гамильтон
Институт – это социальный порядок.	Действующие институты создают схемы поведения и как следствие социальный порядок. Социальный порядок действует, с одной стороны, как правило, соблюдение которого дает образец для дальнейшего поведения и способствует достижению поставленных целей. С другой стороны, действует как сила, применяя санкции к индивидам, выходящим за рамки установленного социального порядка.	Шмоллер, Веблен.
Институт – это организация.	Институт организует поведение индивидов через формальный и неформальный механизм принуждения, а также спонтанный механизм, который включает массовое поведение в качестве нормы или правила, коллективные действия участников в процессе экономического взаимодействия в качестве источников принуждения.	

Приложение Г

Определения понятия «транзакция»

Таблица Г.1 – Определения понятия «транзакция»

Автор	Определение
J.Commons	Транзакция – отчуждение и присвоение прав собственности, созданных обществом ³³⁵
А. Шаститко	Деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также в процессе адаптации к непредвиденным обстоятельствам ³³⁶
О. Уильямсон	Транзакция – микроаналитическая единица анализа в экономической теории транзакционных издержек. Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов ³³⁷
К. Поланьи	Обмен для удовлетворения потребностей, обеспечения личных интересов в сфере владения материальными благами ³³⁸
А. Олейник	Транзакция – любой трансферт прав пользования товарами и /или услугами между технологически разделяемыми единицами ³³⁹
Татаркин, Попов и др.	Процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами ³⁴⁰

³³⁵Commons J.R. Institutional Economics. P. 652.

³³⁶Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. С. 188.

³³⁷Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. С. 690.

³³⁸Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.- С.58.

³³⁹Институциональная экономика: учебник/ под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М., 2005. - С.118.

³⁴⁰Татаркин А. И., Попов Е. В., Власов М. В. Основные термины современной экономической теории: Препринт//Екатеринбург: ИЭ УРО РАН – 2008.- №165 (07). - С. 30.

Приложение Д

Общая информация о наиболее популярных международных индексах

Таблица Д.1 - Общая информация о наиболее популярных международных институциональных индексах

Название международного индекса (автор)	Сфера применения	Измеряемые показатели
Doing business (Индекс регулирования бизнеса) World bank ³⁴¹	Измерение 11 аспектов в области регулирования бизнеса	<p style="text-align: center;">Условия создания бизнеса; Получение разрешений на строительство; Подключение к энергосетям; Регистрация прав собственности на объекты; Получение кредитов и займов; Защита прав инвесторов; Налогообложение; Импорт и экспорт; Защита контрактных отношений; Банкротство; Условия регулирования рынка труда.</p>
Transformation Index (Индекс трансформации) Bertelsmann	Измерение текущего состояния демократии и экономической ситуации страны, а также качество государственного регулирования, эффективность транзита в нелиберальных странах	<p style="text-align: center;">Два подиндекса:</p> <p>1. Индекс состояния демонстрирует два состояния трансформации: политическую и экономическую. К политической трансформации относятся государственность, политическое участие, верховенство закона, стабильность демократических институтов, политическая и социальная интеграция. К экономической трансформации относятся такие признаки, как уровень социально-экономического развития, организация рынка и конкуренция, денежное обращение и стабильность цен, частная собственность, благосостояние, экономическое положение, устойчивое развитие.</p> <p>2. Индекс управления трансформацией характеризуется следующими показателями: уровень сложности менеджериального аппарата, положение менеджмента, управленческий потенциал, эффективное использование ресурсов, достижение консенсуса и</p>

³⁴¹The World Bank. Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency: [сайт] URL: <http://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf> (05.04.2018)

Foundation ³⁴²		договоренностей, международная кооперация.
Corruption Perceptions Index (Индекс восприятия коррупции) Transparency International ³⁴³	Ранжирование согласно восприятию уровня коррупции в государственном секторе. Объединяет 13 исследований и оценок коррупции различных независимых организаций.	<p>Индекс восприятия коррупции отражает следующие аспекты коррупции:</p> <p>Взяточничество;</p> <p>Нецелевое использование бюджетных средств;</p> <p>Преобладание чиновников, использующих государственную должность для получения личной выгоды без боязни последствий;</p> <p>Способность правительства сдерживать коррупцию и обеспечивать применение механизмов защиты государственной целостности в госсекторе;</p> <p>Давление заформализованности процедур и чрезмерной бюрократизации, что может привести к возникновению дополнительных возможностей для коррумпированного поведения;</p> <p>Назначения на госдолжности по профессиональным заслугам и по кумовству;</p> <p>Действенные инструменты уголовного преследования коррупционеров;</p> <p>Существование адекватных законов о раскрытии финансовой информации и предотвращении конфликта интересов для государственных чиновников;</p> <p>Правовая защита разоблачителей коррупционеров, журналистов и судебных следователей при сообщении о случаях взяточничества и коррупции;</p> <p>Захват государственной власти узким кругом материально заинтересованных лиц;</p> <p>Доступ гражданского общества к информации об общественных вопросах.</p>
Index of Economics	Оценка экономической	Основными показателями эффективности выступают:

³⁴²Индексы развития государств мира: справочник/ О.Т. Гаспарян, Р.У. Камалова, Е.А. Кочешкова и др.; под ред. Ю.А. Нисневича; М: Изд. дом. «Высшая школа экономики». 2014. - С. 131 – 136.

³⁴³Transparency International the global coalition against corruption: [сайт] URL: <https://www.transparency.org/cpi2018#methodology> (дата обращения 24.05.2019)

<p>Freedom Индекс экономической свободы) Wall Street Journal Heritage Foundation³⁴⁴</p>	<p>динамики и благосостояния общества, которая включает оценку уровня налогообложения, монетарной стабильности, степени государственного регулирования, наличия устойчивых институтов защиты прав частной собственности, открытость международной торговли и финансовых инструментов.</p>	<p>Верховенство закона; Размер государственного сектора; Эффективность регулирования; Открытость рынков.</p>
--	---	--

³⁴⁴Index of Economic Freedom 2019: [сайт] URL: <https://www.heritage.org/> *(дата обращения 06.06.2018)*

Приложение Е

Макроэкономические индикаторы и индексы измерения институтов, их упоминание и использование в научных исследованиях

Таблица Е.1 Макроэкономические индикаторы и индексы измерения институтов, их упоминание и использование в научных исследованиях³⁴⁵.

Измерение институтов/ Индексы	Литература	Компоненты индекса
Измерение качества формальных институтов		
Индексы бизнес-рисков, предоставленные организацией BERI S.A. (Business Environment Risk Intelligence)	Keefer and Knack ³⁴⁶ считают, что на экономический рост оказывает влияние права собственности, а также наличие риска для потенциального иностранного инвестора.	Безопасность и защита контрактных отношений и права собственности Бюрократические задержки, потенциал национализации, принуждение и защита контрактных отношений, качество инфраструктуры
ICRG (International Country Risk Guide) индикаторы измерения политического риска страны предоставленные организацией PRS group		Безопасность и защита контрактных отношений и права собственности Верховенство закона, коррумпированность органов госвласти, качество бюрократической системы, отказы от заключения контрактов с правительством, риск экспроприации со стороны частных инвесторов.
Показатели Business	Mauro ³⁴⁷ использовал показатели для оценки	Качество институтов

³⁴⁵ Переработано и дополнено автором на основе статьи Aron J. Growth and institutions: a review of the evidence P. 107–113.

³⁴⁶Knack S., Keefer P. Institutions and economic performance: cross country tests using alternative institutional measures// Economics and Politics. - 1995. - Vol. 7. - No 3.- P. 207-227

³⁴⁷Mauro P. Corruption and Growth// The Quarterly Journal of Economics. -1995. - Vol.10. - No3. - P. 681-712.

International	судебной системы, коррумпированности чиновников, и других категорий политической стабильности. Коррумпированность ведет к снижению инвестиций и, как следствие, снижению темпов экономического роста.	Индекс коррупции; бюрократическая эффективность; сумма показателей эффективности судебной системы, отсутствия бюрократической волокиты и отсутствия коррупции; политическая стабильность как сумма 6 показателей: институциональные изменения, стабильность рынка труда, социальные изменения, оппозиционные перевороты, отношения с соседними странами, терроризм; институциональная эффективность как сумма 9 показателей, перечисленных выше.
Авторский индекс, разработанный Borner, Brunetti, Weder	Borner, Brunetti, Weder ³⁴⁸ авторское исследование влияния политической власти на предпринимательскую деятельность в 28 странах мира (1992-1993)	<p style="text-align: center;">Политический авторитет</p> Непредсказуемые изменения в законах и политическом регулировании, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность, ожидания относительной выбранного направления политики, изменения и неточности в законодательстве за последние 10 лет.
Contract – intensive money (CIM) Измерение денежных агрегатов, как ресурсов для обеспечения контрактных	Clague, Keefer, Knack, Olson ³⁴⁹ предложили метод измерения механизмов инфорсменты и защиты прав собственности. В основе индекса лежит выбор экономических агентов	<p style="text-align: center;">Слабый механизм инфорсменты контрактных отношений или прав собственности</p> Измерение денежных агрегатов $M2-C/M2$, где C – наличность, $M2$ – «широкие» деньги

³⁴⁸Borner S., Brunetti A., Weder B. Political credibility and economic development. – Springer, 2016.

³⁴⁹Clague C. et al. Contract-intensive money: contract enforcement, property rights, and economic performance //Journal of economic growth. – 1999. – Т. 4. – №. 2. – С. 185-211.

отношений.	относительно форм финансовых активов. Изменения индекса связано с политическими изменениями, а также имеет прямую зависимость с инвестициями и показателями роста экономики.	
Индексы организации Freedom House включают информацию о политических правах	Индекс был разработан Gastil ³⁵⁰	Измерение политических прав (демократии) Значимые выборы в основные органы власти; агитация; честное отражение предпочтений избирателей; количество и разнообразие политических партий; отсутствие военного положения; децентрализация политических сил; неформальный консенсус; оппозиционный настрой; смена власти голосованием; возможность самоопределения основных групп
Измерение социального капитала (качества неформальных институтов)		
Индексы организации Freedom House включают информацию о политических правах	Индекс был разработан Gastil ³⁵¹	Измерение гражданских свобод Отсутствие цензуры; открытые общественные дискуссии, свобода собраний и политических организаций, гарантированность социальных и экономических прав, отсутствие неравенства, государственное разнообразие, отсутствие политического терроризма, верховенство

³⁵⁰Gastil R. D. Freedom in the World. – Freedom House, 1990.

³⁵¹ibid.

		закона в политических вопросах, свобода выбора религии, свобода торговли, свобода предпринимательства, гарантии частных прав, свобода частных организаций.
Измерение социального капитала методом Путнама	Putnam и соавторы ³⁵² предлагают эмпирическую оценку значимости гражданского общества для развития эффективных институтов.	<p>Гражданское общество</p> <p>Предпочтения избирателей, референдумы, пресса, количество культурных и спортивных ассоциаций.</p> <p>Институциональный аспект</p> <p>Законодательные реформы, дневные стационары, жилищное и градостроительство, статистические и информационные сервисы, зарегистрированные инновации, бюрократическая ответственность, расходы на сельское хозяйство и др.</p> <p>Местное самоуправление</p> <p>Спорт, коллекторы, библиотеки, свалки, система водоснабжения, школьный транспорт, дневные стационары.</p>
Измерение политических характеристик		
Измерение политических характеристик методом De Vanssay, Sprinder	De Vanssay, Sprinder ³⁵³ берут за основу модель Солоу для измерения влияния на доход на душу населения конституционных прав и	«Конституционные» индикаторы Билль о правах, право на частную жизнь, право на создание профсоюзов, политические характеристики.

³⁵²Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y. Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. – Princeton university press, 1994.

³⁵³De Vanssay X., Spindler Z. A. Freedom and growth: Do constitutions matter? //Public Choice. – 1994. – Т. 78. – №. 3-4. – С. 359-372.

	экономических свобод	
Измерение демократии	Bollen ³⁵⁴ исследует возможности определения и измерения демократии,	Политические компоненты Политические права и свободы
	Исследование Bates ³⁵⁵	Измерение политического перехода Исполнительная и законодательная шкалы.
Измерение политической нестабильности		
Измерение политической нестабильности по Барро	Barro, Wolf ³⁵⁶ и Barro, Lee ³⁵⁷ анализировали показатели роста 116 стран и пришли к выводу, что вмешательство государства в рыночные отношения, политическая нестабильность и «раздутость» государственного аппарата оказывают негативный эффект на экономический рост.	Политическая нестабильность Революции общее количество, перевороты и революции за год, заказные убийства на 1 млн. чел. в год, забастовки. Войны Количество лет, в течение которых страна принимала участие в военных действиях (с 1960 по 1985 гг.)
Измерение политической нестабильности по Гупта	Gupta ³⁵⁸ изучал экономику политического насилия - эффект, который оказывает политическая нестабильность на экономический рост.	Политическая нестабильность Количество политических демонстраций, политических забастовок, смертей как результата политического насилия, заказных убийств, военных захватов, политические

³⁵⁴Bollen K. A. Political democracy: Conceptual and measurement traps //Studies in Comparative International Development. – 1990. – Т. 25. – №. 1. – С. 7-24.

³⁵⁵Bates R. H. Toward the systematic study of transitions. – Harvard Institute for International Development, 1996. – №. 526.

³⁵⁶Barro R., Wolf H. Data appendix for economic growth in a cross section of countries //unpublished, November. – 1989.

³⁵⁷Barro R. J., Lee J. W. Sources of economic growth //Carnegie-Rochester conference series on public policy. – North-Holland, 1994. – Т. 40. – С. 1-46.

³⁵⁸Gupta D. K. The economics of political violence: The effect of political instability on economic growth. – New York: Praeger, 1990. – С. 254.

		казни, успешные и неуспешные политические перевороты, природа государства.
Индекс социо-политической нестабильности Алесина и Перотти	Alesina, Perotti ³⁵⁹ на примере 70 государств анализировали: неравенство доходов тесно связано с ростом экономики, как следствие социальных изменений и политико-экономической среды.	Социо–политическая нестабильность Политические заказные убийства, насильственные смерти на 1 млн. чел., казни, демократия.
Индикаторы измерения гражданский войн по Коллиеру	Collier ³⁶⁰ пришел к выводу, что конфликтные ситуации – гражданские войны – вызваны, как правило, экономическими интересами (а не социальными «обидами», как изначально полагал автор). Гражданские войны создают экономические возможности для малых групп.	Продолжительность гражданской войны (в месяцах) Три критерия: действия армии, активное участие государства, эффективное сопротивление с каждой стороны.

³⁵⁹ Alesina A., Perotti R. Income distribution, political instability, and investment //European economic review. – 1996. – Т. 40. – №. 6. – С. 1203-1228.

³⁶⁰ Collier P. Doing well out of war //conference on economic agendas in civil wars, London. 1999. – Т. 26. – С. 27.

Приложение Ж

Индексы методики оценки институтов

Таблица Ж.1 - Индексы методики оценки Баранова А. и соавторов³⁶¹

Институты	Индексы	Индикаторы
Институты - правила	Институциональный тип 1 (Тип административного хаоса). Характерен для регионов с отсутствием «сильной руки» и нескоординированной коррупцией, которая создает препятствия ведению бизнеса	Регулярность дачи взяток чиновникам
		Регулярность дачи взяток, связанных с таможней
		Регулярность дачи взяток, связанных с судами
		Регулярность дачи взяток, связанных с налогами
		Налоговая система как препятствие
	Лицензии и разрешения на деятельность как препятствие	
	Институциональный тип 2 (Тип административного порядка). Характерен для регионов с «сильной рукой», предполагает централизованную коррупцию	Средний размер откатов по контрактам с государством
		Средний размер взяток чиновникам для решения вопросов
	Верховенство закона	Справедливость судебной системы
		Оперативность судебной системы в решении вопросов
Исполнительность решений судебной системы		
Трудности с доступом к электричеству		
Институты - услуги	Доступ к инфраструктуре	Трудности с доступом к телекоммуникациям
	Безопасность	Отсутствие расходов на безопасность
		Отсутствие потерь от краж, грабежей, вандализма
		Преступность и беспорядок как препятствие
	Доступ к финансированию	-

³⁶¹Составлено на основе статьи: Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлиц М., Сюняев Г. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ. С. 69–103.

Приложение И

Транзакционные издержки в неоклассической и институциональной теории

Таблица И.1 - Транзакционные издержки в неоклассической и институциональной экономической теории³⁶²

Подход к определению транзакционных издержек	Определение транзакционных издержек	Применение понятия «транзакционные издержки» в подходе	Причины возникновения транзакционных издержек	Моделирование транзакционных издержек
<p>Неоклассический подход (Представители: Дж. Хикс, У. Баумоль, У. Барзель)</p>	<p>Транзакционные издержки – издержки перемещения прав собственности</p>	<p>Неоклассическое определение более узкое: Внутрифирменные издержки не рассматриваются в качестве транзакционных. Транзакционными признаются только издержки рыночного взаимодействия, то есть межфирменные издержки. Постоянные транзакционные издержки объясняют один из компонентов спроса на деньги. Разные индивиды имеют различные транзакционные издержки, что объясняет специализацию</p>	<p>Неполнота контрактов, ведение переговоров, информационные издержки, которые несут агенты вследствие неопределенности среды, асимметрии информации и оппортунистического поведения</p>	<p>1. Рассматривается центральный трансактор, который принимает заказы от домашних хозяйств на покупку и продажу. Для того, чтобы оплатить свои услуги, он взимает разницу между ценой покупки и ценой продажи. Предполагается, что существует транзакционная функция $T(x)$, которая зависит от объема продаж, наличности, количества посредников.</p> <p>2. Рассматриваются фирмы и домашние хозяйства, заключающие сделки напрямую без посредников. Фирмы и домашние хозяйства используют определенный тип «трансфера технологий». Предполагается, что транзакционные издержки имеют</p>

³⁶²Таблица составлена на основе статьи: Allen D. W. Transaction costs // Encyclopedia of law and economics. – 1999. - P. 893-926

			<p>постоянную величину.</p> <p>3. Трансакционные издержки включаются в функцию фирмы и домашних хозяйств как величина, пропорциональная количеству заключаемых транзакций. В последующем результаты анализа, как правило, аналогичны анализу транспортных расходов и показывают, что трансакционные издержки уменьшают частоту и объем торговых сделок.</p>
<p>Подход теории прав собственности (Представители: Р. Коуз, О. Уильямсон, С. Ченг)</p>	<p>Трансакционные издержки – издержки установления и поддержания прав собственности</p>	<p>Более широкая трактовка: Рассматривается распределение прав собственности, которое включает в себя такие понятия, как установление правил, управленческие структуры и организации. Распределение прав собственности сопровождается возникновением производственных и трансакционных издержек. Структуры управления, по Уильямсону, создают стимулы к управлению отношениями вне фирмы, специфичность активов влияет на организацию трансакционного процесса как внутри, так и вне фирмы. По Уильямсону, существует два подхода к анализу прав собственности и их связью с трансакционными издержками, а именно: изучение всего спектра частных правил игры (анализ прав собственности в целом) и изучение частных неполных контрактов (анализ трансакционных издержек).</p>	<p>1. Моделирование основывается на технологии трансакционного процесса – трансакционные издержки возникают за счет изменений в стимулах и проявляются в изменениях ценностей при распределении прав собственности (Р. Коуз, С. Ченг)</p> <p>2. Моделирование трансакционных издержек, базирующееся на отношении индивидов к риску, посредством применения модели типа «принципал – агент».</p>

Приложение К

Аналитическая логическая группа признаков для классификации понятия «Трансакционные издержки»

Таблица К.1 - Аналитическая, логическая группа признаков для классификации понятия «Трансакционные издержки»

Характеристики понятия Понятие	Содержательная определенность, или границы применения понятия	Абстрактность (конкретность)	Пересечение с другими понятиями
Трансакционные издержки включают сравнительные затраты на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения задачи, характерные для альтернативных структур управления. ³⁶³	Определение имеет границы применения понятия «транзакционные издержки»: сравнительные издержки выполнения задачи	Данное определение носит конкретный характер в силу того, что четко указывается, какие затраты относят к транзакционным.	Пересечение с понятием альтернативных издержек, которые так же могут быть определены как сравнительные затраты
Транзакционные издержки – это ценность ресурсов (денег, времени и труда и т. д.), затрачиваемых на планирование, адаптацию и обеспечение контроля выполнения взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. ³⁶⁴	Имеет четко определенные границы: издержки, которые несут индивиды при затрате ресурсов при выполнении определенных действий	Данное определение носит конкретный характер в силу того, что четко указывается, какие издержки относят к транзакционным.	Пересечение с понятием «стоимость ресурсов»
Транзакционные издержки – издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними ³⁶⁵	Определение не имеет четко очерченных границ (все виды координации)	Данное определение абстрактно с точки зрения типов координации, конкретность обозначена в качестве «снятия распределительного конфликта»	Пересечений нет

³⁶³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. С. 28

³⁶⁴ Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория.- 3-е изд., перераб. и доп.- М: Экономический факультет МГУ. ТЭИС.- 2002. с. 213

³⁶⁵ Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория.- 4-е изд., перераб. и доп.- М: Экономический факультет МГУ. ТЭИС.- 2010. С. 250

Трансакционные издержки - издержки взаимодействия агента с партнерами в рамках той или иной нормы поведения. ³⁶⁶	Имеет четкие границы применения, которые определяются в рамках отношений «принципал – агент»	Данное определение носит конкретный характер, в силу однозначности понимания.	Пересечений нет
Трансакционные издержки – это издержки, связанные с перемещением и/или защитой прав собственности. ³⁶⁷	Границей применения данного понятия служат «права собственности»	Данное определение носит неопределенный характер в силу того, что понимание «перемещения прав собственности» является неоднозначным.	Пересечений нет
Трансакционные издержки – это издержки использования рыночного механизма. ³⁶⁸	Граница применения: рыночные структуры и их использование.	Понятие носит неопределенный характер, так как интерпретируется через абстрактное понятие «рыночный механизм»	Пересечений нет
Трансакционные издержки связаны с использованием реальных ресурсов – а именно ресурсов, которые требуются для осуществления социальных трансакций (включая экономические трансакции) ³⁶⁹	Границей применения в данном случае является использование ресурсов в любом виде хозяйственной деятельности индивидов	Понятие носит неопределенный характер, поскольку недостаточно понятна применяемая классификация ресурсов («реальные ресурсы»)	Возможно пересечение с понятием «стоимость ресурсов»
Трансакционные издержки – издержки, которые возникают при обмене индивидами правами собственности на экономические блага и защите своих исключительных прав ³⁷⁰	Границей применения данного понятия служат «права собственности» и их обмены	Данное определение носит неопределенный характер в силу того, что понимание «обмен правами собственности» является неоднозначным.	Пересечение с понятием «обмен экономическими благами»

³⁶⁶ Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы/ В.М. Полтерович// Экономика и математические методы.- 1999.- Т.3.5.- Вып. 2.- С.7

³⁶⁷ Институциональная экономика: курс лекций / Скоробогатов А.С. – СПб филиал ГУ-ВШЭ. – 2006. – С. 131

³⁶⁸ Коуз Р. Природа фирмы: пер. с англ./Р. Коуз//Фирма, рынок и право: Сборник статей.-М: Новое издательство, 2007.- С. 79

³⁶⁹ Рихтер Р. Институты и экономическая теория / Р. Рихтер, Э. Г. Фурутботн.-СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005 С. 57

³⁷⁰ Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты.- пер. с англ.- М:Дело. - 2001.-С.28

<p>Трансакционные издержки могут быть определены как издержки эксплуатации экономической системы³⁷¹</p>	<p>Границы применения очень широкие. Может интерпретироваться в данном случае как любая хозяйственная деятельность индивидов.</p>	<p>Граница применения – отношения обмена правами собственности на экономические блага между индивидами или группами индивидов. «Эксплуатация экономической системы» – имеет абстрактный характер</p>	<p>Пересечение с любым другим понятием издержек (например, альтернативных, неявных)</p>
<p>Трансакционные издержки - издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало³⁷²</p>	<p>Границы применения очень широкие. Может интерпретироваться в данном случае как любая хозяйственная деятельность индивидов.</p>	<p>Определение носит неоднозначный характер. Может пониматься в очень широком смысле. «Экономическое взаимодействие» - не является абстракцией, но в то же время не может охарактеризовано как конкретная область хозяйственной деятельности</p>	<p>Пересечение с любым другим понятием издержек (например, постоянные и переменные производственные издержки/ трансформационные издержки)</p>
<p>Трансакционные издержки – это разница между предоставленной ценой предложения и наиболее низкой ценой, уплачиваемой клиентом в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска информации, ожидания либо производства³⁷³</p>	<p>Границами применения служат отношения «покупатель – продавец»</p>	<p>Имеет конкретные характеристики, поскольку определяется как разница между ценами продавца и покупателя, а также упоминаются конкретные виды альтернативных издержек. В то же время мы не можем отнести данное понятие полностью к «конкретному» или «неопределенному»</p>	<p>Имеет пересечение с понятием «альтернативные издержки»</p>
<p>Трансакционные издержки состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению³⁷⁴</p>	<p>Границей применения – оценка индивидами свойств объектов</p>	<p>Определение обладает конкретностью, поскольку указывает, причину возникновения трансакционных издержек</p>	<p>Имеет пересечение с одним из видов трансакционных издержек, а именно издержек измерения, а также с понятием «альтернативные издержки»</p>

371 Arrow K. J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation // The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system. – 1969. – Т. 1. – С. 59-73.

372 Коуз Р. Природа фирмы: пер. с англ./Р. Коуз//Фирма, рынок и право: Сборник статей.-М: Новое издательство, 2007. - С.160.

373 Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике. - Вопросы экономики. - 1997.-№7.-С. 78.

374 Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала. - 1997.- С.45.

Трансакционные издержки – это издержки ресурсов, используемых для: определения, установления, поддержания, использования и обмена институтами и организациями; идентификации проблем этих институтов и организаций, которые они должны решать ³⁷⁵	Границей применения в данном случае является использование ресурсов с определенной целью.	Имеет конкретный характер, так как присутствуют отдельные элементы определения, которые можно однозначно интерпретировать.	Возможно пересечение с понятием «производственных издержек».
Трансакционные издержки – все внепроизводственные издержки ³⁷⁶	Граница понятия – производство, а именно все то, что не может быть определено как производство.	Не обладает конкретностью – «все внепроизводственные издержки».	Пересечение с понятиями альтернативных и неявных издержек.
Трансакционные издержки – издержки, связанные с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности ³⁷⁷	Границы понятия определяются «получением информации, совершением сделок, защитой прав собственности».	Определение носит конкретный характер	Пересечений нет
Трансакционные издержки – затраты на формирование и поддержание экономических институтов как устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами ³⁷⁸	Границами служат «институты», «устоявшиеся нормы поведения», их поддержание и формирование	Носит абстрактный характер	Возможны пересечения с понятием «информент»
Трансакционные издержки – издержки функционирования системы обмена или, говоря точнее в рамках рыночной экономики, во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение	Границы понятия – «обмены», «использование рынка»	Носит конкретный характер – указывает на механизмы, регулирующие пучки правомочий	Пересечений нет

³⁷⁵ Marshall, G.R. Transaction costs, collective action and adaptation in managing complex social-ecological systems // Ecol. Econ. (88). - 2013. - P 188.

³⁷⁶ Попов Е. В. Трансакции. 2011. С. 70 URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21254656> (дата обращения 09.03.2018).

³⁷⁷ Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория//М.: Эдиториал УРСС. -2002.- С. 250–251.

³⁷⁸ Попов Е. В., Власов М. В., Орлова Н. В. Влияние трансакционных издержек на результативность научной деятельности //Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №. 19.- С.22.

ресурсов и передать права собственности ³⁷⁹			
Транзакционные издержки - ресурсы, используемые для определения, установления, поддержания и перемещения прав собственности» ³⁸⁰	Границами определения служит структура прав собственности и ее изменения	Определение носит абстрактный характер – издержки определяются как ресурсы.	Пересечением с понятием «ресурсы»
Транзакционные издержки – издержки по обслуживанию контрактных отношений, передаче, спецификации и защите прав собственности ³⁸¹	Границами определения служат контрактные отношения	Носит конкретный характер	Пересечений нет
Транзакционные издержки – издержки обмена правами собственности на экономические активы, обеспечения и защиты исключительных прав на них в целях получения дохода ³⁸²	Границы – права собственности и их изменения, защита и обеспечение	Носит конкретный характер	Пересечений нет
Транзакционные издержки – это издержки использования ценового механизма; это стоимость транзакции путем ее обмена на открытом рынке ³⁸³	Границы -использование ценового механизма	Носит абстрактный характер в связи с неоднозначным пониманием «ценового механизма»	Пересечений нет
Транзакционные издержки – это издержки измерения полезных свойств объекта обмена, а также издержки мониторинга и принуждения к исполнению	Границы - отношения обмена	Носит конкретный характер, так как указаны виды издержек	Пересечений нет

³⁷⁹ Менар К. Экономика организаций//М.: Инфра-М. -1996.- С. 29.

³⁸⁰ MacCann L., Colby B. Transaction cost measurement for evaluating environmental policies// L. MacCann, B. Colby, K.W. Easter, A. Kasterine, K.V. Kuperan.-Ecological Economics.-2005.-52.- P. 530

³⁸¹ Барсукова С. Ю. Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек //Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси)/под ред. МА Портного. –М.: МОНФ. – 2000. Режим доступа по URL: http://ecsocman.hse.ru/data/773/668/1219/013_Barsukova_S.pdf дата обращения 16 января 2017 г.

³⁸² Поленова С. Н. Транзакционные издержки: вопросы группировки и бухгалтерского учета//Международный бухгалтерский учет- 2014.- №7 (301). - С.6.

³⁸³ Coase R. H. The nature of the firm //Economica. – 1937. – Т. 4. – №. 16. – p. 386-405.

соглашений ³⁸⁴			
Трансакционные издержки – это издержки установления и поддержания прав собственности ³⁸⁵	Границами являются отношения по поводу установления и поддержания прав собственности	Определение носит абстрактный характер	Пересечений нет
Трансакционные издержки – это издержки, отражающие результат перемещения прав собственности ³⁸⁶	Границами являются результаты изменений в структуре прав собственности	Носит конкретный характер	Пересечений нет
Трансакционные издержки повсеместны в рыночной экономике и могут возникать в результате перемещения прав собственности, поскольку контрагентам необходимо найти друг друга, договориться и произвести обмен информацией ³⁸⁷	Границы – перемещения прав собственности	Присутствуют элементы конкретности – «поскольку контрагентам необходимо найти друг друга, договориться и произвести обмен информацией»	Пересечений нет
Трансакционные издержки – это издержки переговоров, информации, изменения, мониторинга, принуждения и политических действий ³⁸⁸	Границы обозначены видами издержек	Присутствуют элементы конкретности, связанные с выделением видов издержек	Пересечений нет

³⁸⁴North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance// Cambridge University Press. – 1990.

³⁸⁵Allen D. W. What Are Transaction Costs? // L. & Econ. – 1991. – Т. 1. – С. 893-926

³⁸⁶Niehans J. Transaction costs // Money. – Palgrave Macmillan, London. - 1989. – P. 320-327.

³⁸⁷Stravins R.N. Transaction costs and tradeable permits// JEEM. - 1995.-29 (2). - P.133-148.

³⁸⁸Libecap G. D. Property rights in economic history: Implications for research //Explorations in Economic History. – 1986. – Т. 23. – №. 3. – P. 227-252.

Трансакционные издержки – это издержки владения и использования ресурсов ³⁸⁹	Границы – действия, связанные с ресурсами	Носит абстрактный характер	Пересечений нет
--	---	----------------------------	-----------------

389 Webster C. J., Lai L. W. C. Property rights, planning and markets: managing spontaneous cities//Edward Elgar Publishing. - 2003.

Приложение Л

Модели полных и неполных контрактов в теории контрактов

Таблица Л.1 – Модели полных и неполных контрактов в теории контрактов

Наименование модели	Характеристика модели
Модель Стиглица - Шапиро ³⁹⁰	<p>Пусть w- величина заработной платы агента по месту работы, \bar{w}-величина заработной платы на альтернативном месте работы, которая дисконтирована с учетом издержек на поиск новой работы. g - сумма, которую работник мог бы получить, прибегнув к обману по месту работы (например, взятка). Причем не играет роли тот факт, раскрыт ли обман или нет. N- множитель, который характеризует долгосрочную ценность отношений между работодателем и работником. Этот множитель скорректирован на заинтересованность работника и период, в течение которого обман не будет раскрыт. К примеру, если обман будет раскрыт в первом периоде и контрактные отношения будут расторгнуты, то $N=1$. Если отношения носят долгосрочный характер, то N будет больше единицы. p - вероятность обнаружения обмана. Значит с точки зрения работника обман будет выгоден при условии, что:</p> $g > p(w - \bar{w})N \quad (M.1)$ <p>Наилучшим способом препятствовать обману будет сделать обман невыгодным, то есть скорректировать интенсивность контроля p и заработную плату, так чтобы правая часть неравенства стала больше, чем g.</p>
Модель рынка страхования Зекхаузера – Спенса ³⁹¹	<p>Общие постанова модели: u – функция полезности индивида; w – уровень благосостояния индивида, n - состояние природы; a – индивидуальное поведение (усилия), S – информация, мониторингом которой занимается принципал. Предполагается, что агент рискофоб. Схема страхования имеет виды денежных выплат, которые принципал перечисляет агенту, а величина выплат зависит от состояния информации, необходимой принципалу – $g(S)$.</p> <p>Анализируемые ситуации:</p> <p style="text-align: center;">- Отсутствие индивидуального выбора – Страховщик осуществляет мониторинг n:</p> <p>$f(n)$ - функция плотности распределения n, в этом случае $S=[n]$. Выплата принципалом агенту составляет – $g(n)$. Эта выплата добавляется к первоначальному благосостоянию агента - страхователя (w_0), следовательно, ожидаемая полезность агента, согласно этой схеме, будет равна:</p> $\int u(w_0 + g(n), n) f(n) dn \quad (M.2)$

³⁹⁰ Рассмотрена интерпретация модели из Милгром П., Дж. Робертс Экономика, организация и менеджмент: пер с англ. - СПб: Экономическая школа.-1999.-С.360/

³⁹¹ Spence, M. Insurance, information and individual action // American Economic Review, No. 61, 1971, P. 380-387.

Условие безубыточности в этой схеме:

$$\int g(n)f(n)dn=0 \quad (M.3)$$

Задачей страховщика становится максимизация условия (M.2), учитывая условие (M.3). Для данной ситуации оптимальной схемой страхования будет такая, в которой функция полезности страхователя равна константе (λ). Другими словами, $f(n)=0$ для всех n , а оптимальная выплата выплачивается таким образом, что предельная полезность по доходу равна константе. В условиях совершенной информации для агента оптимальной схемой страхования будет такая, которая позволяет ему получать ожидаемый доход.

- Выбор агента осуществляется до хода природы – страховщик осуществляет мониторинг R и a:

Рассматривается благосостояние агента *ex post*. Предполагается, что усилия агента могут быть представлены в денежном выражении. Усилия агента выражаются в инвестировании средств, функция отдачи от инвестиций имеет вид: $R= r(n, a)^2$. Страховщик осуществляет мониторинг отдачи от инвестирования средств агентом. Усилия агента определяют его страховые выплаты, значит $S= [R, a]$. функция благосостояния индивида после инвестирования, получения отдачи от инвестиций и получения страховой выплаты имеет вид:

$w= w_0+R+g(R,a)-a$. Задачей агента является максимизация функции полезности:

$$\int u(w_0+r(n,a)+g(r(n,a),a)-a)f(n)dn \quad (M.4)$$

Условие безубыточности:

$$\int g(r(n,a),a)f(n)dn=0 \quad (M.5)$$

Принципал максимизирует (3) и (4) для a^* и $g(R, a^*)$. В данном случае отсутствует проблема неблагоприятного отбора, поскольку принципал осведомлен о действиях агента и имеет возможность производить выплаты таким образом, чтобы $a=a^*$.

- Выбор агента осуществляется до хода природы – страховщик осуществляет мониторинг R:

Усилия агента не поддаются прямым наблюдениям принципала. Принципал может оценить только R, значит $S=[R]$ и функция выплат – $g(R)$. Максимизируется функция:

$$\int u(w_0+r(n,a)+g(r(n,a))-a)f(n)dn \quad (M.6)$$

Условие безубыточности:

$$\text{Предельное условие: } \int g(r(n,a),a)f(n)dn=0 \quad (M.7)$$

$$\int [r_2+g'r_2-1]u'f(n)dn=0 \quad (M.8)$$

В этом случае невозможно поддерживать предельную полезность по благосостоянию на одном и том же уровне. Значит, $g(R)$ должна быть возрастающей функцией, в таком случае агент будет иметь стимулы предпринимать усилия. Стимулы для агента в данной ситуации имеют большее значение, чем распределение рисков.

- Выбор агента после хода природы - Принципал осуществляет мониторинг n и a:

Агент обладает полной информацией о своей заработной плате и определяет для себя будущие доходы, знает

	<p>свои медицинские показания и решает, какую сумму он может потратить на медицинскую помощь. Если n известна, то необходимость в мониторинге a отсутствует. Функция выплат принципала имеет вид - $g(n,a)$. Функция полезности агента $u(w,n,a)$ строго вогнута по 2-му и 3-ему аргументу. После того, как состояние природы n объявлено, агент выбирает a с целью максимизации $u(w_0+g(n,a)-a,n,a)$.</p> <p>Оптимизационная задача принципала:</p> $\max_{g(n,a)} \int u(w_0+g(n,a)-a,n,a) f(n) dn \quad (M.9)$ $\int g(n,a) f(n) dn = 0 \quad (M.10)$ <p>Поскольку состояние природы наблюдаемо для принципала, он может контролировать действия агента, принуждая его выбирать a и w таким образом, чтобы предельная полезность по доходу была равна издержкам агента на приобретение медицинских услуг.</p> <p>- Выбор агента после хода природы - Принципал осуществляет мониторинг a: $S=[a]$, a является сигналом о состоянии природы n. В этой ситуации распределение рисков имеет большее значение, чем в предыдущих случаях, так как издержки усилий агента высокие: чем больше усилий предпринимает агент, тем ниже его благосостояние и полезность последующих трат.</p>
<p>Принцип информативности Хольмстрема³⁹²</p>	<p>Общая постановка модели: Действия, предпринимаемые агентом – a, случайные состояния природы – θ. Действия и состояния природы определяют выплаты $x=x(a,\theta)$. Проблема заключается в определении оптимального распределения выплат между принципалом и агентом. Функция полезности принципала $G(w)$, где w - благосостояние принципала. Функция полезности агента $H(w,a)$, определяемая благосостоянием и действиями агента. $H(w,a)=U(w)-V(a)$, где $V' > 0, x_a \geq 0$. Действия агента интерпретируются автором как усилия агента по выполнению работы. Агент – рисконейтрал, Принципал может быть рисконейтралом или рискофилом. $s(x)$ – определяет долю x, которую забирает агент, доля принципала соответственно: $r(x)=x-s(x)$. Предполагается, что агент выбирает определенный уровень усилий до того, как станет известно состояние природы. Парето – оптимальное распределение доли выплат:</p> $\max_{s(x),a} E\{G(x-s(x))\} \quad (M.11)$ <p>С учетом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) условия ограничения участия агента (принципал дает агенту гарантию на минимум ожидаемой полезности): $E\{H(s(x),a)\} \geq \bar{H} \quad (M.12)$ 2) условия отражающего, что принципал может оценивать x, но не может оценивать выбранный уровень

392 Holmstrom B. Moral Hazard and Observability // The Bell Journal of Economics. - 1979.-Vol.10(1). - P. 74-91.

	<p>усилий агента – a:</p> $a \in \underset{a' \in A}{\operatorname{argmax}} E\{H(s(x), a')\} \quad (M.13)$ <p>Пусть θ и x случайные величины, функция распределения которых $F(x, a)$. Если $x_a \geq 0$, то $F_a(x, a) < 0$ Предполагается, что F имеет функцию плотности $f(x, a)$ с f_a и f_{aa} определяемых для всех (x, a). Произведем замену:</p> $\max_{s(x) \in [c, d+x], a} \int G(x-s(x)) f(x, a) dx \quad (M.14)$ $\int [U(s(x)) - V(a)] f(x, a) dx \geq \bar{H} \quad (M.15)$ $\int U(s(x)) f_a(x, a) dx = V'(a) \quad (M.16)$ <p>Где $s(x)$ принадлежит интервалу $[c, d+x]$, что дает возможность избежать несуществующих решений. Воспользовавшись методом Лагранжа, получаем что: $\frac{G'(x-s(x))}{U'(s(x))} = \lambda + \mu \frac{f_a(x, a)}{f(x, a)}$, где λ- множитель для условия ограничения участия, μ - множитель для условия мониторинга принципалом x, при выбранном агентом уровне усилий. Определение оптимума в условиях дополнительной информации относительно усилий агента. Пусть y является дополнительным сигналом для принципала об уровне усилий агента. Если данный сигнал информативен, то новое распределение долей будет иметь вид $s(x, y)$. Сигнал будет иметь ценность в случае, если выполняется условие:</p> $\frac{f_a(x, y, a)}{f(x, y, a)} = \bar{h}(x, a) \quad (M.17)$ <p>Принцип информативности Хольмстрема заключается в том, что любой ценный (информативный) сигнал об усилиях агента должен быть использован как условие вознаграждения для агента.</p>
<p>Модель многозадачности Хольмстрема - Милгрона³⁹³³⁹⁴</p>	<p>Общая постановка модели: Агент выполняет различные работы $n=1, \dots, N$, вектор усилий агента $t=(t_1, \dots, t_N)$. принципал не может напрямую оценить усилия агента, но может оценивать их косвенно, используя следующие меры $X=(X_1, \dots, X_I)$: $X_i = F_i(t) + \varepsilon_i, i=1, \dots, I$</p>

393 Holmstrom B. Milgrom P. The firm as an Incentive System // The American Economic Review, 1994.-№4.-P. 972-991.

394 Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal – Agent Analyses: Incentive Contracts, assets Ownership and Job Design// Oxford University Press, 1991.-P. 24-52.

Где ε – «шум», мешающий оценке усилий агента, F_i - демонстрирует вклад индивида в индикатор, представляющий общий результат (общий выпуск, общие издержки, выручка). Оптимальная схема стимулирования будет иметь следующий вид:

$s(X) = \sum_i \alpha_i X_i + \beta$, где α - комиссия, β - заработная плата (для данной модели может иметь отрицательные значения).

Издержки агента - $C(t)$ (к ним относятся издержки на осуществление усилий и другие виды издержек). Для некоторый t_n издержки могут быть нулевыми.

Выпуск/ отдача может быть распределена между принципалом и агентом и определяется правами собственности на ресурсы: $Y(t) = Y_A(t; \lambda) + Y_p(t; \lambda)$, где λ определяет структуру прав собственности на ресурсы. $\lambda = (\lambda_1, \dots, \lambda_j)$ и принадлежит отрезку $[0; 1]$. Так, если $\lambda_j = 1$, то весь выпуск Y_j принадлежит агенту. Допускается, что права собственности на ресурсы распределены случайным образом. Значит, перемещаемая отдача (transferable returns) имеет следующий вид: $Y_j = G_j(t) + \varepsilon_{1+j}$, где G_j - издержки, выручка или другой индикатор отдачи. Другой вид отдачи - исключаемая отдача (excludable returns)- может представлять собой комиссию агенту, его частные сбережения, полученные в результате выбора определенных инструментов или методов работы, часы работы. Издержки мониторинга такой отдачи высоки для принципала, поэтому, как правило (если иное не предполагается контрактом,) полностью присваивается агентом: $Z_k = H_k(t) + \varepsilon_{1+j+k}$, где $k=1, \dots, K$.

Задача принципала:

$P = B(t) - \sum_i \alpha_i X_i + \sum_j (1 - \lambda_j) Y_j - \beta - K(\Sigma)$, где $B(t)$ - выгода принципала, $K(\Sigma)$ – издержки на интенсивность осуществления мониторинга.

Задача агента:

$A = \sum_i \alpha_i X_i + \sum_j \lambda_j Y_j + \sum_k \delta_k Z_k + \beta - C(t)$, где $\delta = (\delta_1, \dots, \delta_k)$ – исключение из частной отдачи

Принципал имеет нейтральное отношение к риску, агент-рискофоб:

$U(A) = -\exp(-rA)$, где r – коэффициент принятия риска. Достоверный эквивалент агента будет иметь вид: $ACE(t, \alpha, \lambda, \delta, \Sigma) = \sum_i \alpha_i F_i(t) + \sum_j \lambda_j G_j(t) + \sum_k \delta_k H_k(t) - C(t) - \frac{1}{2} r V(\alpha, \lambda, \delta, \Sigma)$, где $V(\alpha, \lambda, \delta, \Sigma)$ - дисперсия дохода от $(\alpha, \lambda, \delta, \Sigma)$.

Поскольку достоверный эквивалент в денежном выражении может быть перемещаем между агентом и принципалом, то необходима максимизация общего достоверного эквивалента совместного выпуска:

$\max [TCE(t, \alpha, \lambda, \delta, \Sigma)] = B(t) + \sum_j G_j(t) + \sum_k \delta_k H_k(t) - C(t) - K(\Sigma) - \frac{1}{2} r V(\alpha, \lambda, \delta, \Sigma)$ с учетом условия оптимального выбора агента:

$$t = \underset{t'}{\operatorname{argmax}} \{ \sum_i \alpha_i F_i(t) + \sum_j \lambda_j G_j(t) + \sum_k \delta_k H_k(t) - C(t) \} \quad (M.18)$$

Общая вид проблемы максимизации:

$$\max_{\alpha, \lambda, \delta, \Sigma} [T(\alpha, \lambda, \delta, \Sigma) = TCE(t(\alpha, \lambda, \delta), \alpha, \lambda, \delta, \Sigma)]$$

(М.19)

Анализируемая ситуация в рамках данной модели:

Для модели обязанности агентов были сгруппированы в 4 категории:

1). Прямые продажи; 2). Инвестиции в будущие продажи (поиск покупателей, завоевание доверия со стороны покупателей); 3). Деятельность, не связанная с продажами (к примеру, помощь сослуживцам); 4). Продажа продукции других производителей. Соответственно деятельность агентов (усилия агентов на осуществление этих видов деятельности) – t_1, \dots, t_n . Соответствующий показатель отдачи (выпуск) от деятельности p_1, \dots, p_n . Деятельность, не связанная с продажами, это та комбинация возрастающей координационной деятельности и соответственное снижение других видов деятельности, которая снижает издержки предоставления потребительских услуг, не оказывая влияния на предполагаемый уровень будущих доходов. Данный вид деятельности (в отличие от трех других) не может быть оценен принципалом напрямую – через выпуск.

Инструменты стимулирования деятельности агентов:

1). Стимулирование деятельности «Прямые продажи». Единственным индикатором прямой компенсации может быть показатель текущих продаж ($X_1 = t_1 + \varepsilon_1$). В зависимости от показателя продаж агенту выплачивается комиссия αX_1 .

2). Стимулирование деятельности «Инвестиции в будущие продажи». Принимая на себя обязательство не перемещать продажи агента в новый регион (или в случае использования независимого агента, который не может быть перемещён), фирма может эффективно перемещать права собственности на Y (к которому относятся усилия t_2). Агент в этом случае получает λY , где $\lambda = 1$ (для агента, работающего по найму $\lambda = 0$).

3). Стимулирование деятельности «Продажа продукции других производителей» Последним элементом контроллинга стимулов агента является возможность получения комиссия от продаж продуктов других производств ($\delta = 1$). Если агент соглашается на эти условия, то он получает Z .

Контрактом предусмотрена фиксированная заработная плата – β , но поскольку она не является с точки зрения авторов механизмом стимулирования агентов, то в модели не рассматривается. Значит достоверный эквивалент агента имеет вид $ACE = \alpha_1 t_1 + \lambda t_2 + \delta t_4 - C(t) - R(\alpha, \lambda, \delta, \sigma^2)$, где σ^2 обозначает разнообразные варианты ошибок/шумов - ε , которые независимо распределены. Агент будет максимизировать функцию ACE по t . Следует отметить, что в данной модели деятельность, не связанная с продажами (t_3), не может быть измерена напрямую, не может быть простимулирована тремя рассмотренными инструментами. Авторы рассматривают супермодулярность функции усилий для всех выпусков i (супермодулярность функции имеет больший синергетический

	<p>эффект по сравнению с аддитивностью; синергетический эффект возрастает с увеличением масштаба объединяемых систем). Различные типы выпуска являются субститутами в функции предложения усилий агента: пусть $\eta_i = \frac{1}{\sigma_i^2}$, следовательно, $\eta_1 = \frac{1}{\sigma_x^2}$; $\eta_2 = \frac{1}{\sigma_y^2}$; $\eta_3 = 0$; $\eta_4 = \frac{1}{\sigma_z^2}$. Условие внутреннего оптимума первого порядка имеет вид: $a_i = C_i(t)$, для $i=1, \dots, 4$ или $a = \partial C$. Откуда функция предложения усилий агента: $t = t(a) = (\partial C)^{-1} a$. Заменяя стимулирующие коэффициенты в соответствующих выражениях на вектор a, получаем общий достоверный эквивалент принципала и агента:</p> $TCE = \sum_{i=1}^4 p_i t_i(a) - C(t(a)) - \frac{1}{2} r \left[\frac{a_1^2}{\eta_1} + \frac{a_2^2}{\eta_2} + \frac{a_4^2}{\eta_4} \right]$ <p>в области, где $\eta \geq 0$, $p_3 \geq 0$, $a_j \leq p_j$, $j=1, \dots, 4$ функция общего достоверного эквивалента имеет свойство супермодулярности по параметрам $(a_1, a_2, a_4, \eta_1, \eta_2, \eta_4, -p_3$.</p> <p>При доказательстве заявленных свойств функции достоверного эквивалента авторы приходят к выводам,</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Согласно условию первого порядка, для увеличения выпуска 1 необходимо увеличить стимулы деятельности 1. Однако стимулирование деятельности 1 приводит к снижению стимулов прикладывать усилия в других видах деятельности. Таким образом, стимулирующие инструменты могут оказывать негативное влияние на выпуски. 2. Единственным решением для стимулирования усилий в третьем виде деятельности (деятельность, не связанная с продажами) является ослабление стимулирования других видов деятельности. 3. Авторы вводят в функцию общего достоверного эквивалента дополнительную функцию издержек мониторинга информации о продажах (издержки $-\gamma$ в этой функции задаются экзогенно), предполагая супермодулярность функции по $(a, \eta, -p_3, \gamma)$. Так, к примеру, высокие комиссионные, независимая контрактация и свобода агента, как правило, существуют совместно. 4. Независимые агенты получают в среднем комиссионные выше, так как измерение результатов их продаж легче осуществлять.
<p>Модель стимулов для группы агентов Хольмстрема - Милгрона³⁹⁵</p>	<p>В модели авторы исследуют то, как стимулы могут повлиять на деятельность группы индивидов. Пусть работу выполняют два идентичных агента – $i=1, 2$. Значит, $t_i(k)$ – внимание, которое уделяет i-й агент вопросу k, $k \in [0, 1]$. Под идентичностью агентов понимается их совершенная взаимозаменяемость. $V(t)$ - функция от общего вектора времени t. $t(k) = t_1(k) = t_2(k)$. Сигналом служит $\mu(t(k), k)$. Шумы (ошибки) распределены независимо - $\sigma^2(k) > 0$. Общие затраты труда для i-го агента:</p> $\bar{t}_i = \int t_i(k) dk$ <p>Издержки i-го агента $C(\bar{t}_i)$. Функция издержек строго выпукла. Комиссия, которая выплачивается i-му агенту за выполнение задания k – $a_i(k)$:</p>

395 Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal – Agent Analyses: Incentive Contracts, assets Ownership and Job Design// Oxford University Press, 1991.-P. 24-52.

	<p> $\min_{t_1, t_2, \alpha_1, \alpha_2} C(\bar{t}_1) + C(\bar{t}_2) + \frac{r}{2} \int [\alpha_1^2(k) + \alpha_2^2(k)] \sigma^2(k) dk \quad (M.20)$ </p> <p>Условия ограничения по стимулам:</p> <p> $\alpha_i(k) \mu'(t(k), k) \leq C'(t_i), \text{ если } t_i(k) = 0 \quad (M.21)$ </p> <p> $\alpha_i(k) \mu'(t(k), k) = C'(t_i), \text{ если } t_i(k) > 0 \quad (M.22)$ </p> <p> <i>Модель предполагает, что оптимальным не может быть такое решение, в котором оба агента одновременно становятся ответственными за один и тот же вопрос. Авторы вводят переменную назначения принципалом задачи k для агента i – $I_i(k)$, которая равна 1, если агент назначен для выполнения задачи, и 0 в противном случае. Тогда комиссия i-го агента за выполнение k-ой задачи равна $\alpha_i(k) I_i(k)$, а оптимум $t_i = I_i(k) t(k)$</i> </p> <p>Задача принципала:</p> <p> $\min_{I_1(k), I_2(k)} C(\bar{t}_1) + C(\bar{t}_2) + \frac{r}{2} \int_0^1 [I_1(k) \alpha_1^2(k) + I_2(k) \alpha_2^2(k)] \sigma^2(k) dk \quad (M.23)$ </p> <p> $\alpha_i(k) \mu'(t(k), k) = C'(t_i) \quad (M.24)$ </p> <p> $\int I_i(k) t(k) = t_i \quad (M.25)$ </p> <p style="text-align: center;"> $I_1(k) + I_2(k) = 1 \quad (M.26)$ </p> <p>$I_i(k) = 0$ или 1</p> <p>Определим, что коэффициент «шум-сигнал» вопроса k: $n(k) = \frac{\sigma^2(k)}{\mu'(t(k), k)^2}$</p> <p>Коэффициент «информация»: $\zeta(k) = \frac{n(k)}{t(k)}$</p> <p> <i>Предположим, что два агента посвящают различное количество внимания (от общей величины) на свои рабочие вопросы. Пусть рабочие вопросы назначены агентам таким образом, что первому агенту определены вопросы, мониторинг которых сложно осуществлять, агенту 2 назначены вопросы, осуществлять мониторинг которых легко. Значит, для агента 1 назначены вопросы k для которых $\zeta(k) \geq \zeta$, агенту 2 назначены все вопросы, для которых $\zeta(k) < \zeta$. По мнению авторов, разделение вопросов в соответствии с возможностью измерения результата выполнения работы позволяет принципалу осуществлять более сильные стимулы для второго агента, не боясь того, что агент 2 будет замещать одну деятельность другой. Предполагается также, что одной из мер стимулирования может стать назначение «нормализованной» комиссии за выполнение определенной задачи. Эта комиссия будет назначаться выше, в случае выполнения задач, результаты которых измерить сложно, и ниже в противном случае. Оптимальным считается назначение принципалом такого вопроса агенту, у которого предельные издержки на усилия выполнения этого вопроса будут ниже, чем у других агентов.</i> </p>
Модель неполных	Рассматривается два периода: <i>ex ante</i> (период 0) и <i>ex post</i> (период 1). На стадии «до» заключения контракта

контрактов Харта –
Гроссмана³⁹⁶

менеджер каждой фирмы совершают специфические инвестиции в будущие отношения между фирмами (в совместное производство). На стадии «после» - принимаются дальнейшие решения относительно производства и распределения выигрыша между производителями. Каждой из двух фирм управляет менеджер, который получает весь остаточный доход от деятельности фирм. Инвестиции в специфические активы фирмы 1 и фирмы 2 соответственно – a_1, a_2 . Действия фирм в периоде 1- q_1, q_2 . Выигрыш i -го менеджера от отношений с другой фирмой в первом периоде: $V_i[a_i, \phi_i(q_1, q_2)]$. Издержки ($V_i < 0$) и выигрыши измеряются в денежном эквиваленте. Под вертикальной интеграцией понимаются отношения между фирмами, в которых вышестоящая фирма 2 снабжает нижестоящую фирму 1. Примером горизонтальной интеграции могут служить два розничных магазина с единым местом продаж. Выигрыш зависит от некой возрастающей функции ϕ_i . Отмечается, что может возникать конфликт интересов, когда V_i растет по q_i и снижается по q_j .

q_i - представляет собой права контроля над i -ми ресурсами, права контроля не перемещаемы в периоде 0 и перемещаемы в периоде 1. Решения относительно инвестирования принимаются менеджерами независимо друг от друга в периоде 0, сразу, как только контракт заключен. Предполагается, что каждый из менеджеров может наблюдать решения другого менеджера относительно инвестирования (то есть информация об инвестировании распределена симметрично). После того как контракт заключен, решения по инвестированию сделаны, далее предприняты дальнейшие действия (q_i), i -й менеджер получает выигрыш V_i . Этот выигрыш не верифицируем другой фирмой, он не отражается в ее бухгалтерских документах и не может быть перемещаемым (невозможно прописать на стадии заключения контракта условие передачи выигрыша фирмы 1 фирме 2). Оптимальный контракт должен максимизировать совокупный сетевой выигрыш:

$$V_1[a_1, \phi_1(q_1, q_2)] + V_2[a_2, \phi_2(q_1, q_2)] \quad (M.27)$$

Пусть решения относительно инвестиций наблюдаемы, а q_i перемещаемы в периоде *ex ante*. Тогда $a_1^*, a_2^*, q_1^*, q_2^*$ решения максимизирующие совокупный выигрыш $V_1 + V_2$. Если решения об инвестировании и действия не могут быть верифицируемы в нулевом периоде, то первое лучшее решение не может быть достигнуто.

Случай 1: Фирмы не интегрированы.

Пусть существует такое решение (ϕ_1, ϕ_2) , которое соответствует условиям $q_1 = \phi_1$ максимизирующий функцию $\phi_1(q_1, \phi_1)$ при условии, что $q_1 \in Q$, аналогично для второй фирмы. Дополнительные переговоры на стадии 1 не проводятся, действия ϕ_1 и ϕ_2 не зависят от решений относительно инвестирования. Предположим, что информация распределена симметрично и затраты на переговоры *ex post* равны нулю. Значит, стороны могут заключить новый контракт в периоде 1, который будет специфицировать, что $q_1 = q_1(a_1, a_2)$, $q_2 = q_2(a_1, a_2)$. В новом контракте действия фирм перемещаемы, он специфицирует цену перемещения p , которая устанавливается в

396 Grossman S. J., Hart O. D. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration // Journal of Political Economy 1986. - 94(4). - P. 691-719.

результате выигрышей от переговоров сторон. Предположим, что в результате переговоров стороны пришли к решению о распределении совокупного выпуска 50:50, тогда:

$$B_1 = \{a_1, \phi_1[q(a)]\} - p = \xi_1(a, q) \quad (M.28)$$

$$p + B_2\{a_2, \phi_2[q(a)]\} = \xi_2(a, q) \quad (M.29)$$

Равновесие Нэша в периоде 0 будет $(a_1, a_2) \in A_1 \times A_2$ такое что

$$\xi_1(a_1, a_2, q) \geq \xi_1(a_1, a_2, \hat{q}), \text{ для всех } a_1 \in A_1$$

$$\xi_2(a_1, a_2, q) \geq \xi_2(a_1, a_2, \hat{q}) \text{ для всех } a_2 \in A_2$$

Совокупный ex ante выигрыш сторон для такого равновесия будет:

$$B_1[a_1, \phi_1(q(a))] + B_2[a_2, \phi_2(q(a))] \quad (M.30)$$

A_i выпуклая, а ξ_i вогнутая по a_i . Первым лучшим решением по Нэшу будет:

$$\frac{\partial \xi_i}{\partial a_i} = \frac{1}{2} \frac{\partial B_i}{\partial a_i} [a_i, \phi_i(q)] + \frac{1}{2} \frac{\partial B_i}{\partial a_i} \{a_i, \phi_i[q(a)]\} = 0, i=1,2$$

Значит, если издержки на переговоры равны нулю и инвестиции не имеют значения, то первое лучшее решение всегда может быть достигнуто.

Случай 2. Контроль осуществляет фирма 1.

Фирма 1 является владельцем фирмы 2, значит менеджер первой фирмы имеет права выбирать q_1 и q_2 в первом периоде с тем, чтобы максимизировать ϕ_1 . Пусть такое решение существует, однако оно не будет являться оптимальным по Парето. Это означает, что в периоде 1 произойдут переговоры между сторонами сделки, которые приведут к решению, рассмотренному в случае 1 (предполагается, что в результате переговоров стороны также распределят выигрыш 50:50). Это означает, что контроль, осуществляемый фирмой 1 ведет к неэффективным инвестициям ex ante.

Случай 3. Контроль осуществляет фирма 2.

Фирма 2 является владельцем фирмы 1 и, следовательно, менеджер фирмы 2 принимает решения относительно дальнейших действий в первом периоде. Данная ситуация аналогична ситуации 2. Инвестиции ex ante неэффективны.

В рассмотренных ситуациях фирмы в процессе переговоров достигали решения, которое определяло, что права контроля будут распределены 50:50. Авторы отмечают, что оптимальным будет распределение прав, которое обеспечит отдачу от вложенных инвестиций. Значит, если фирма i является владельцем фирмы j , то фирма i будет использовать право на контроль для того, чтобы получить большую выгоду в первом периоде, следовательно, в нулевом периоде инвестиции фирмы i должны быть выше, чем фирмы j . В случае 1 выигрыш ex post будет распределяться более равномерно и инвестирование фирм будет умеренным. Таким образом, интеграция более предпочтительна, когда решения одной фирмы относительно инвестиций имеют непосредственное

	<p>отношение к другой фирме. Кроме того, рассмотренные ситуации осложняют проблемы морального риска и возможное непринятие риска со стороны менеджеров компании. В таком случае целесообразным является создание риско-нейтрального фонда (внешнего по отношению к рынку), поиск внешних инвесторов. Также авторы отмечают, что существуют транзакционные издержки ведения переговоров на стадии <i>ex post</i> – значит, немаловажным является определение размера выигрыша и его распределение между участниками.</p>
<p>Модель Харта - Мура³⁹⁷</p>	<p>Общая постановка модели Пусть в модели присутствует I рисконейтральных индивидов $i=1, \dots, I$. Два периода (0 и 1) и N ресурсов – $(a_1, \dots, a_n, \dots, a_N)$. В периоде 0 агент i предпринимает действия x_i. В периоде 1 осуществляется производство и торговля. Действия, предпринимаемые агентом, оказывают влияние на продуктивность или ценность в 1-м периоде. К действиям агентов относятся: инвестиции в человеческий капитал, повышения квалификации, участие в деятельности, увеличивающей продуктивность в будущем. Издержки i-ого агента от реализации действий $x_i - C_i(x_i)$, причем $C_i(x_i) \geq 0$, $C(0) = 0$, если $\bar{x}_i > 0$, то $C'_i(x_i) > 0$, $C''_i(x_i) > 0$</p> <p>Пусть коалиция S – это агенты, контролирующие ресурсы A в 1-м периоде. Агенты коалиции выбирают наиболее эффективную аллокацию активов A в периоде 1. Тогда максимальная ценность в денежном эквиваленте, которую могут сгенерировать агенты коалиции (путем передачи прав собственности на ресурсы) – $v(S, A x)$. В коалиции S предельная отдача от инвестиций i-ого агента:</p> $\frac{\partial}{\partial x_i} v(S, A x) = v'_i(S, A x) \quad (M.31)$ <p>Допущения модели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. $v(S, A x)$ вогнута по x. 2. Предельная отдача от инвестиций распространяется только на членов коалиции. 3. Инвестиции являются дополняющими в доходе. 4. Коалиция может распадаться в случае, если участие одного из членов выше, чем остальных в совокупности. 5. Предельная отдача от инвестиций увеличивается с ростом числа членов и активов коалиции. <p>Коалиция имеет возможность привлекать (нанимать) дополнительных членов на рынке труда \underline{S} в 1-ом периоде. Предполагается, что новые члены коалиции существенно менее продуктивны, чем остальные, поскольку они не обладают соответствующими ресурсами, специфическими знаниями и навыками. Значит, мы можем предположить строгую супераддитивность:</p> $v(\underline{S}, A x) > v(S, A x) + v(\underline{S}, A) \quad \forall x \quad (M.32)$ <p>Супераддитивность предполагает максимизацию общей ценности в периоде 1, которую обозначим $V(x)$ (она</p>

397 Hart O., Moore J. Property rights and the nature of the firm // Journal of Political Economy. - 1990. - 98(6). – P. 1119-1158

тождественна левой части неравенства (М.32)). Первой лучшее решение общего социального выигрыша:

$$\max_x W(x) \equiv V(x) - \sum_i C_i(x_i) \quad (М.33)$$

Пусть максимум достигается при $x=x^*$, тогда x^* характеризуется условиями первого порядка:

$$\frac{\partial}{\partial x_i} V(x)|_{x=x^*} \equiv v(\underline{S}_i | x^*) = C'_i(x_i^*) \text{ для всех } i.$$

Авторами анализируется ситуация, в которой i -ый агент выбирает x_i вне зависимости от других агентов в периоде 0, предвидя, что в периоде 1 ценность $V(x)$ будет распределена между I агентами в соответствии с Ценностями Шепли. В теории игр ценности Шепли это решение о справедливом распределении выигрышей и издержек между агентами, работающими в коалиции. Подход Шепли применяется в случае, если вклад каждого из агентов различен. Предполагается, что каждый игрок получает выигрыш равный или выше того, который бы он получил, если работал независимо. Поскольку в противном случае агенты не имеют стимулов для коллаборации.

Приложение М

Покомпонентная структура типов норм в полных и неполных контрактах

Таблица М.1 - Покомпонентная структура типов норм в полных и неполных контрактах

Типы норм	Условия приложения нормы	Субъект нормы	Характер	Перечень санкций	Гарант
Полные контракты					
Структурирующие/ Управляющие	Первоначальная и конечная структура прав собственности; ограниченное проявление асимметрия информации	Определяется в соответствии с первоначальной структурой прав собственности и распределением информации между экономическими агентами	Трансформационные функции; разработка условий стимулирования для снижения трансакционных издержек	Не требуется, так как контракт предполагает встроенные механизмы инфорсmenta, основанные на стимулировании добросовестного поведения	Не требуется (в качестве гаранта косвенно выступает принципал)
Регулирующие/ Стимулирующие	Первоначальная и конечная структура прав собственности; ограниченное проявление асимметрия	Определяется в соответствии с первоначальной структурой прав собственности и	Создание условий выполнения трансформационной деятельности; определение механизмов стимулирования различных	Не требуется, так как контракт предполагает встроенные механизмы инфорсmenta,	Не требуется (в качестве гаранта косвенно выступает принципал)

	информации	распределением информации между экономическими агентами	видов деятельности	основанные на стимулировании добросовестного поведения	
Неполные контракты					
Структурирующие/ Управляющие	Структура отношений определяется в соответствии с первоначальным распределением прав собственности и ресурсов	Субъекты нормы определяется исходя из условий приложения, то есть первоначального распределения прав собственности и ресурсов	Рассматриваются основные трансформационные функции экономических агентов, а также возможные взаимосвязанные трансакционные действия	Может быть выражен в трансформационных потерях (неустойки/ штрафы); либо могут отсылать к контролирующим нормам	В данном типе норм гарант может не быть определен. Либо определен, как внутренний (если нет отсылки к контролирующим нормам)
Регулирующие/ Стимулирующие	Отсутствие полной информации приводит к фрагментированной картине контрактных отношений	Стимулирование субъекта, которому передается часть прав собственности для выполнения	Стимулирование сопряжено с трансформационными и трансакционными выгодами, то есть перераспределение остаточных прав собственности	Стимулирование не предполагает механизма инфорсmenta	Гарантом исполнения нормы выступает субъект, заинтересованный в снижении оппортунистического поведения

		трансформационных или транзакционных функций			и, следовательно, в передаче остаточного дохода, как стимулирующей
Контролирующие/ санкционные	Предусмотренные контрактом конфликтные ситуации в условиях асимметрии информации	Распространяются на обе стороны контрактных отношений	Применяется в случае, когда были нарушены структурирующие/управляющие нормы, либо конфликтные ситуации, связанные со стимулирующими нормами	Различные виды санкций вплоть до досрочного расторжения контрактных обязательств. Выражаются в транзакционных и трансформационных потерях	Предусматривается внешний гарант
Дополнительные/ пересматриваемые	Несовершенная информация, которая приводит к пересмотру структуры прав собственности внутри контракта	Распространяются на обе стороны контрактных отношений	Наличие высоких транзакционных издержек, адекватных механизмов стимулирование вынуждает участников пересматривать механизмы координации и	Могут быть предусмотрены дополнительные санкции	Может быть предусмотрен внешний гарант

			координации, меняя структуру прав собствен- ности на более эффектив- ную		
--	--	--	---	--	--

Приложение Н

Пример применения попарных сравнений транзакционных издержек обучения на первом этапе методики выбора контрактации

Приведем условный пример экспертного попарного сравнения издержек обучения для элемента «Изменения техник выполнения работ» может быть представлены в Таблице Н.1

Таблица Н.1 – Пример экспертных попарных сравнений издержек обучения для элемента «Изменения техник выполнения работ»

На сколько часто элемент i имеет преимущество над j	Потери времени до 20%	Потери времени от 20 до 40%	Потери времени от 40 до 60%	Потери времени от 60 до 80%	Потери времени от 80 до 100%
Потери времени до 20%	1	4	7	8	9
Потери времени от 20 до 40%	1/4	1	5	7	9
Потери времени от 40 до 60%	1/7	1/5	1	4	8
Потери времени от 60 до 80%	1/8	1/7	1/4	1	7
Потери времени от 80 до 100%	1/9	1/9	1/8	1/7	1

Функция принадлежности нечеткого множества «Потери рабочего времени из-за изменения техник выполнения работ» представлен в таблице Н.2

Таблица Н.2 – Функция принадлежности нечеткого множества «Потери рабочего времени из-за изменения техник выполнения работ»

Потери рабочего времени	Потери времени до 20%	Потери времени от 20 до 40%	Потери времени от 40 до 60%	Потери времени от 60 до 80%	Потери времени от 80 до 100%
μ потери времени (субнормальное)	0,6138	0,1833	0,07476	0,0496	0,029

нечеткое множество)					
μ потери времени (нормальное нечеткое множество)	1	0,2986	0,121	0,0808	0,0479

Данные таблицы рассчитаны по формуле:

$$\mu(u_i) = \frac{1}{a_{1i} + a_{2i} + \dots + a} \quad \text{Н.1}$$

Для нормализации нечеткого множества все степени принадлежности (μ), были разделены на максимальное значение – 0,6138.

Для данного примера получаем, что затраты времени на изучение новых техник выполнения работ составляют менее 20% рабочего времени.

Проанализируем данные, получившиеся на основе попарных сравнений 5 экспертов, представленных в таблицах П. 3 и П.4. «Результаты попарных сравнений экспертов»

Результаты обработки экспертных мнений, рассчитанные по формуле:

$$r(u_i) = \frac{1}{K} \sum_{k=1, K} \mu_{j,i}^k \quad \text{Н.2}$$

Таблица «Результаты экспертных мнений» демонстрирует, что большинство экспертов считает, что элемент «Прохождение повышения квалификации/изменение квалификации» занимает менее 20% процентов рабочего времени, что можно оценить как низкий уровень издержек. Элемент «Изменение техник выполнения работ» занимает от 20 до 40% рабочего времени и может быть оценен как уровень ниже среднего. Элемент «Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ» также может быть оценен как низкий.

Если хотя бы один элемент данной таблицы показывает, что уровень издержек от 40% и выше, тогда в целом группа издержек будет оценена как высокозатратная и ей будет присваиваться ранг - 1. В случае, если все элементы ниже 40%, то присваивается ранг - 0.

Таблица Н.3 – Результаты попарных сравнений экспертов

Эксперт	Элементы	Потери времени до 20%	Потери времени от 20 до 40%	Потери времени от 40 до 60%	Потери времени от 60 до 80%	Потери времени от 80 до 100%
Эксперт 1	Прохождение повышения квалификаций/изменение квалификации	1	0	0	0	0
	Изменение техник выполнения работ	0	1	0	0	0
	Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ	0	0	1	0	0
Эксперт 2	Прохождение повышения квалификаций/изменение квалификации	1	0	0	0	0
	Изменение техник выполнения работ	0	1	0	0	0
	Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ	0	0	0	1	0
Эксперт 3	Прохождение повышения квалификаций/изменение квалификации	1	0	0	0	0
	Изменение техник выполнения работ	0	1	0	0	0

	Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ	1	0	0	0	0
Эксперт 4	Прохождение повышения квалификаций/изменение квалификации	0	1	0	0	0
	Изменение техник выполнения работ	0	0	1	0	0
	Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ	0	0	0	0	1
Эксперт 5	Прохождение повышения квалификаций/изменение квалификации	0	0	0	0	1
	Изменение техник выполнения работ	0	1	0	0	0
	Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ	1	0	0	0	0

Таблица Н.4 - Результаты экспертных мнений

Элементы издержек	Потери времени до 20%	Потери времени от 20 до 40%	Потери времени от 40 до 60%	Потери времени от 60 до 80%	Потери времени от 80 до 100%
Прохождение повышения квалификаций/изменение квалификации	0,6	0,2	0	0	0,2
Изменение техник выполнения работ	0	0,8	0,2	0	0
Необходимость освоения новых навыков и получения дополнительной информации о выполнении работ	0,6	0	0,2	1	0,2

Приложение II

Трансакционные издержки преподавателя высшей школы в различных типах контракта

Таблица П.1 - Трансакционные издержки преподавателя высшей школы в различных типах контракта

Деятельность преподавателя	Контракт «Работодатель (вуз) – работник (преподаватель)»		Неявный контракт «Преподаватель - студент»	
	Издержки преподавателя	Издержки преподавателя с точки зрения администрации	Издержки преподавателя	Издержки преподавателя с точки зрения студента
Преподавательская деятельность				
Проведение занятий	Трансформационные издержки (преподаватель производит образовательный продукт)	Трансформационные издержки, которые оцениваются по количеству проведенных часов. Вознаграждение в соответствии с часами	Трансформационные издержки (преподаватель производит образовательный продукт)	Трансформационные издержки
Организация учебного процесса на занятиях (интерактивные лекции и семинары, стимулирование активности студентов)	Трансакционные издержки (передача образовательного продукта)	Трансакционные издержки, принципал не может их оценивать. Высокие издержки мониторинга.	Трансформационные издержки (производство образовательного продукта)	Трансформационные издержки

Консультирование студентов по ВКР, КР и другим видам работ (олимпиады, конкурсы и прочее)	Трансформационные издержки (производство образовательного продукта)	Трансформационные издержки (количество часов консультаций)	Трансакционные и трансформационные издержки	Трансформационные издержки
Подготовка преподавателя к лекционным, семинарским занятиям, консультациям	Трансакционные издержки	Трансакционные издержки	Трансформационные издержки	Трансформационные издержки
Подготовка и передача /публикация рабочих программ, аннотаций и других материалов, и документов	Подготовка – трансформационные издержки, передача и публикация – трансакционные	Трансакционные издержки – подготовка и передача; публикация – трансформационные издержки (администрация может наблюдать только результат работы и оценивать его)	Трансакционные издержки	Трансакционные издержки (студенты могут оценивать результат, выбирать дисциплины, исходя из предоставленной информации)
Научно-исследовательская деятельность преподавателя				
Подготовка и публикация научных работ, статей в издательствах различного уровня	Трансформационные издержки по подготовке научной работы, трансакционные по публикации	Трансакционные издержки по подготовке и трансформационные - публикация (работодатель может: оценивать результат, например уровень издания, опубликовавшего работу; покрывать издержки на публикацию работы)	В неявном контракте между преподавателем и студентом этот вид деятельности не предусмотрен, в случае если преподаватель, вступая во взаимодействия со студентами косвенно передает полученные знания, то такие издержки могут быть расценены как трансформационные	Трансформационные издержки

<p>Участие в конференциях, грантах и других научных мероприятиях</p>	<p>Транзакционные издержки по передаче научного продукта другим членам научного сообщества</p>	<p>Трансформационные издержки (оценка результата участия – дипломы, грамоты и прочие знаки отличия, командировочные расходы,</p>	<p>В неявном контракте между преподавателем и студентом этот вид деятельности не предусмотрен, в случае если преподаватель, вступая во взаимодействия со студентами косвенно передает полученные знания, то такие издержки могут быть расценены как трансформационные</p>	<p>Трансформационные издержки</p>
--	--	--	---	-----------------------------------