

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

На правах рукописи



Горячев Вадим Петрович

**Экономическая эффективность институциональных
изменений на рынках (микроуровень)**

Специальность 08.00.01 – «Экономическая теория»

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

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

Красноярск – 2018

Оглавление

Введение.....	3
ГЛАВА 1. Теоретические основы микроэкономического и институционального анализа фирм и рынков	10
1.1. Система базовых понятий, необходимых для институционального микроэкономического анализа.....	10
1.2. Теоретические подходы к исследованию фирм, рынков, институциональных изменений и их экономической эффективности	20
ГЛАВА 2. Институциональные изменения на микроуровне: теория и практика.....	38
2.1. Проблемы теоретического и прикладного институционального анализа рынков	38
2.2. Характеристика тенденций развития институциональных изменений на рынках	53
ГЛАВА 3. Оценка экономической эффективности институциональных изменений на рынках .	65
3.1. Моделирование оценки экономической эффективности институциональных изменений ...	65
3.2. Методики оценки эффективности институциональных изменений на рынках.....	79
3.3. Применение методик оценки эффективности институциональных изменений на примере конкретного рынка	97
Заключение	116
Список литературы	120
Приложения	133

Введение

Актуальность темы исследования. Современная институциональная наука при исследовании экономических отношений, в том числе на уровне фирм и рынков, основной акцент делает на анализе экономического содержания правил, с одной стороны, и результатов действия механизмов принуждения к исполнению этих правил, с другой. Наряду с этим, все участники рынка являются субъектами институциональных изменений разного характера.

Институциональные изменения в части модернизации количественных и качественных характеристик контрактов на рынках, в том числе параметров трансакций, оказывают, на наш взгляд, существенное влияние как на развитие самого рынка, так и на результативность деятельности представленных на рынках фирм. В этой связи репрезентативность исследования влияния институциональных изменений на контракты и трансакции, корректность оценки экономической эффективности институциональных изменений имеют существенное значение как для рационализации системы регулирования рынков, так и с точки зрения оптимизации экономического поведения фирм.

Рациональное планирование и осуществление институциональных изменений непосредственно зависит от осуществления корректной оценки их эффективности как для развития экономической системы в целом, в том числе отраслей и регионов, так и для отдельных экономических субъектов, чье экономическое положение меняется в результате институциональных изменений. Между тем, институциональное проектирование соответствующих изменений сталкивается с научной проблемой разработки моделей теоретических и методик для прикладных исследований институциональных изменений на рынках.

При этом для современных рынков характерны реальные тенденции, представляющие собой институциональные изменения как внутреннего, так и внешнего характера, сопровождаемые активным участием государства. Однако явная диспропорция экономических отношений между участниками рынка, проблема неадекватности и запаздывания регулирования таких процессов, так или иначе, ставит вопрос об эффективности действующих институтов.

Таким образом, актуальна выработка способов теоретического и прикладного институционального исследования рынков, соответствующих институциональных изменений и оценка их эффективности.

Степень разработанности. В экономической науке накоплено множество вариантов экономических понятий «институт», «трансакция», «трансакционные издержки», «институциональные изменения», «фирма», «рынок» (Платон, А. Курно, А. Маршалл, Дж. Хикс, У. Джевонс, О. Конт, Г. Спенсер, К. Маркс, Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, О. Уильямсон, Э. Фуруботн, Р. Рихтер, Д. Норт, Р. Коуз, Р. Абрамс, Т. Шеллинг, Э. Шоттер, А. Крейг, Дж. Бьюкенен, Д. Хэй,

Д. Моррис, Э. Чемберлин, Дж. К. Гэлбрейт, Н. Кэй, А. Алчиан, Г. Демсец, Ж. Тироль, С. Николета, Х. Алуизиус, Р. Махмуд, Р. Нельсон, Р. Уинтер, Л. Вальрас, Т. Шеллинг, Р. Бойе, А. Асприс, П. Петракис, Д. Валсамис, К. Маринеску, А. Фрино, А. Лепон, Ф. Бирау, Дж. Ходжсон, В. Тамбовцев, Р. Нуреев, А. Шаститко, В. Дементьев, А. Олейник, М. Назриева, О. Костина, В. Радаев, О. Лазаренко, В. Носкова, Н. Михаленок, С. Палаш, М. Голиков, И. Поминова, Д. Удалов, В. Сушков).

Исследования процессов развития фирм и рынков в рамках теорий экономического и управленческого характера претерпели существенную эволюцию, что отражено в трудах таких авторов, как Г. Хакен, Дж. Бьюкенен, Ж.-Б. Сэй, А. Смит, К. Маркс, Дж. Хикс, П. Самуэльсон, В. Нордхаус, А. Б. Крейг, Дж. Кейнс, Р. Коуз, Дж. Рассел, Дж. К. Гэлбрейт, Д. Зикос, А. Тиел, Р. Нельсон, Д. Уинтер и Дж. Доси, Дж. Ходжсон, Т. Веблен, Л. Гровс, Р. Хинтон, Э. Фуруботн и Р. Рихтер, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, С. Гроссман, О. Харт, Дж. Мур, С. Росс, Ж. Тироль, А. Асприс, А. Фрино, А. Лепон, И. Пригожин, С. Капица, В. Аршинов, Х. Виссема, П. Димаджио, Р. Нельсон, Б. Гейтс, А. Шаститко, Л. Лопатников.

К настоящему времени в рамках институционального направления экономической науки сформировался ряд теорий институциональных изменений (А. Алчиан, Г. Демсец, М. Аоки, А. Б. Крейг, С. Чен, Т. Ю, Дж. Найт, В. Раттен, Ю. Хайами, Г. Лайбкеп, Д. Норт, Т. Эггертссон, М. Шолтен, А. Оттоу, Ф. О'Хара, О. Шай, В. Тамбовцев и др.).

Принципиально значимым для настоящего исследования является обсуждение понятия «экономическая эффективность», суть которого в экономической науке определяется крайне неоднозначно и активно дискутируется (Дж. Ходжсон, Р. Абрамс, П. Друкер, И. Кох, А. Шаститко, В. Тамбовцев, Ф. Ландберг, Г. Демсец, Ф. О'Хара, С. Гуриев). Для исследования особенностей экономической эффективности институциональных изменений могут быть использованы отдельные инструменты неоклассического экономического анализа (Х. Лебенштайн, М. Мэллоун, О. Демьянова, М. Сафиуллин, А. Б. Крейг, А. Дамодаран, К. И. Никитина). В ряде исследований экономический анализ институциональных изменений организации опирается на методологию сбалансированной системы показателей (Дж. Махоней, К. Хариган, Р. Каплан, Д. Нортон, И. Сыроежин, Т. Коновалова, А. Фардеева, В. Тамбовцев).

Проблемы теоретического и прикладного институционального анализа рынков в рамках классической экономической теории исследовали К. Маркс, Р. Гильфердинг, В. И. Ленин, Л. И. Абалкин, А. Н. Аганбегян; в рамках неоклассической экономической теории – Л. Вальрас, А. Курно, А. Маршалл, А. Пигу, В. Парето, Г. Штакельберг. В парадигме общей неоклассической теории можно выделить направление в котором исследуются рынки, основными представителями которого являются В. Джевонс, Ф. Найт, Ф. Эджуорт, Дж. Кларк, А. Берли, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Л. Роббинс. В рамках традиционной институциональной экономической теории

рассматриваются особенности влияния различных типов экономических институтов на формирование и развитие рынков (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс, Дж. К. Гэлбрейт, Э. Мэйсон, Ф. Найт). Основные направления исследований рынков в рамках неинституциональных концепций экономической теории нашли отражение в работах таких авторов, как Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Нэш, А. Алчиан, Г. Демсец, П. Кругман, Т. Левит, Дж. Робертс, Д. Картон, Дж. Перлофф. Во второй половине XX – начале XXI вв. формируется и развивается новая институциональная экономическая теория организации рынков, основными представителями которой являются О. Уильямсон, Ж. Тироль, Г. Саймон, Г. Бэккер, Д. Хэй, Д. Моррис, Т. Эггертссон. Существует ряд теоретических концепций, которые можно обозначить как институциональный синтез теорий организации рынков, базирующийся на взаимодействии ряда парадигм экономической теории, теории управления, экономической социологии (А. Б. Крейг, Дж. Стиглиц, К. Харриган, Дж. Чарч, Р. Уоре, О. Шай).

Однако, с точки зрения автора, ряд теоретических и практических вопросов исследования экономической эффективности институциональных изменений на рынках по-прежнему требуют разрешения. Мало изученной в современной теории фирм, рынков, институтов является проблема определения наиболее рациональных направлений изменения институтов, сопряженная с методической сложностью количественной оценки уровня эффективности институциональных изменений. Не решены проблемы количественной оценки экономической эффективности институциональных изменений, а также проблемы определения институциональных изменений, балансирующих экономические интересы субъектов рынка, тем самым создающих возможность устойчивого равновесия на рынке.

В связи с этим возникает необходимость анализа эффективности институциональных изменений. Изменения на рынках акцентируют наше внимание на необходимости разработки и реализации способов оценки экономической эффективности институциональных изменений через сопоставление транзакционных и трансформационных издержек.

Объектом исследования выступают процессы институциональных изменений на рынках.

Предмет исследования: экономические отношения участников рынков в процессе институциональных изменений.

Область исследования соответствует пункту 1.4 (институциональная и эволюционная экономическая теория: институциональная теория фирмы) и 1.2 (микроэкономическая теория: теория фирмы; теория организации рынков) паспорта научной специальности ВАК РФ 08.00.01 – «Экономическая теория».

Цель исследования: разработка теоретических положений и способов, обеспечивающих оценку эффективности институциональных изменений на рынке (микроуровень).

Для достижения указанной цели поставлены следующие **задачи:**

1. Провести анализ и систематизацию базовых понятий, необходимых для институционального микроэкономического анализа;
2. Рассмотреть существующие теоретические подходы к исследованию фирм, рынков, институциональных изменений и их экономической эффективности;
3. Выявить проблемы теоретического и прикладного институционального анализа рынков;
4. Дать характеристику тенденций институциональных изменений на рынках;
5. Сформировать теоретический подход и провести моделирование оценки экономической эффективности институциональных изменений;
6. Разработать методики оценки эффективности институциональных изменений на рынках;
7. Провести пробное тестирование разработанных методик оценки эффективности институциональных изменений на примере конкретного рынка.

В диссертации исследована экономическая эффективность институциональных изменений на рынках, что нашло отражение в следующих элементах **научной новизны**:

– Предложено модифицировать понятие институциональных изменений, определив их как процесс смены правил и механизмов принуждения к их исполнению, приводящий к изменению состава и структуры не только трансакционных, но и трансформационных издержек в отличие от традиционных для неинституциональной и новой институциональной экономики определений. (Стр. 14-15, 18-19)

– Предложен теоретический подход к оценке экономической эффективности институциональных изменений на рынке, заключающийся в статическом покомпонентном анализе каждого конкретного института рынка, опирающемся, в свою очередь, на модель формально-логического явного описания института В. Л. Тамбовцева, с последующим исследованием институциональных изменений искомой среды и проведением оценки их эффективности. (Стр. 66-81)

– Сформирован комплексный показатель оценки экономической эффективности институциональных изменений, осуществляемой на основе их последствий для функционирования определенного рынка, включающий в себя показатели, характеризующие достижение цели инициируемых институциональных изменений и наличие оппортунистического поведения, предназначенные для институционального проектирования, а также набор масштабируемых показателей, характеризующих изменение структуры рынка, эффективность деятельности фирм, изменение положения и поведения взаимодействующих субъектов косвенного воздействия. (Стр. 77-81)

– Разработана морфологическая матрица анализа исследуемого института и взаимосвязанных с ним институтов, направленных на достижение цели институциональных изменений, состоящая из описания: цели института, перечня компонентов и их описания, с указанием на нормативно-правовой источник, в том числе подробное изложение действия механизма принуждения

в виде логической цепочки. (Стр. 103-110)

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что предложенный в работе теоретический подход и соответствующее моделирование оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынке с помощью комплексного показателя оценки экономической эффективности институциональных изменений, характеризующего изменения рынка, являются развитием теории институтов и институциональных изменений в части разрешения вопроса об использовании методологии современного институционального анализа для исследования широкого круга рынков с точки зрения действующей и перманентно меняющейся институциональной среды.

Практическая значимость исследования заключается в том, что ряд методик, сформированных в работе, позволяет решать задачу оценки экономической эффективности институциональных изменений на любом реальном рынке. Разработанная морфологическая матрица позволяет проводить анализ исследуемого института и взаимосвязанных с ним институтов, направленный на достижение цели институциональных изменений. Предложенная методика последовательности принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений позволяет вырабатывать практические рекомендации по повышению эффективности действующих институтов.

Методология и методы работы. В работе использовались общенаучные подходы и методы исторического анализа, синтеза, формализации и методов оптимизации.

Результаты исследования опираются на теоретические и эмпирические результаты зарубежных и отечественных исследователей. Для исследования и оценки эффективности институциональных изменений на рынках применялись методы теории организации рынков, подходы и инструментарий неинституциональной и новой институциональной экономической теории, в том числе сравнительного институционального анализа, теории фирмы.

Развивается подход новой институциональной экономической теории на основе известных концепций институциональных изменений и институционального проектирования с помощью модели формально-логического явного описания института В.Л. Тамбовцева.

Положения, выносимые на защиту.

1. На основе соответствующего теоретического обзора сформирована система определенных базовых экономических категорий, применяемых в институциональном микроэкономическом анализе, где в качестве ее элементов выступают: институт, транзакция, транзакционные издержки, институциональные изменения, фирма и рынок. В рамках указанной системы выявлена необходимость и произведена модификация понятия институциональных изменений в части учета трансформационных издержек. Связи между элементами системы представляются как процессы взаимовлияния между исследуемыми экономическими явлениями. (Стр. 10-20)

2. В качестве реализации теоретического подхода к оценке экономической эффективности

институциональных изменений на рынке выработан специальный алгоритм, включающий в себя: описание институциональной среды рынка с определением его границ и выделением экономических субъектов, выявление институциональных изменений на рынке, анализ институциональных изменений и оценку их эффективности на рынке. (Стр. 67-81)

3. Разработана модель оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынках, которая предполагает выявление субъектов рынка, чье экономическое состояние изменилось в результате институциональных преобразований, составление перечня показателей для каждой агрегированной группы экономических субъектов рынка, сбор информации по данным государственной статистики, расчет показателей эффективности институциональных изменений. Оценка эффективности институциональных изменений, в предложенной модели, производится с помощью оптимизации комплексного показателя эффективности. (Стр. 68-80)

4. На основе моделирования оценки экономической эффективности институциональных изменений рынка, сформированы методики, в рамках которых определяются границы рынка, выделяются экономические субъекты, описывается институциональная среда, выявляются институциональные изменения на данном рынке, а также предусматривают анализ институциональных изменений, оценку их эффективности и отражают последовательность принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений. (Стр. 81-98)

5. Пробное тестирование методик оценки эффективности институциональных изменений в сфере экономических отношений конкретного рынка на примере реальных изменений в действующих взаимосвязанных институтах, регулирующих возмещение вреда автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, подтвердила возможность их использования для реальных рынков. Проведенная, в рамках данного примера, оценка позволила сделать вывод о высокой эффективности институциональных изменений. В данном случае рекомендации по повышению эффективности действующего института сводятся к мониторингу ситуации на рынке с целью своевременно доработки и корректировки действующего института. (Стр. 99-117)

Степень достоверности и апробация результатов. *Достоверность* результатов исследования обеспечивается опорой на результаты исследований отечественных и зарубежных ученых в рамках известных и признанных парадигм, использованием достижений современной неoinституциональной и новой институциональной экономической теории, относительно развития логической схемы института, количественного и качественного анализа рынков, применением инструментария методов оптимизации, а также тестированием, полученных результатов на реальном примере.

Апробация результатов исследования. Основные результаты исследования докладывались и обсуждались на: 17-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы современной экономики» (Красноярск. СФУ, 2011 г.); 40-й Международной научно-практической конференции «Неделя науки СПбГПУ» (Санкт-Петербург. СПбГПУ,

2011 г.); 18-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы современной экономики» (Красноярск. СФУ, 2012 г.); 21-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы современной экономики» (Красноярск. СФУ, 2015 г.); 4-й Международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы» (Омск. ОГУ им. Ф.М. Достоевского, 2015 г.); Международной научно-практической конференции «Транспортные системы Сибири. Развитие транспортной системы как катализатор роста экономики государства» (Красноярск. СФУ, 2016 г.); 11-й Международной научной конференции "Проблемы современной экономики и институциональная теория" (Москва. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2016 г.); 5-й Международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики: пространство и время» (Кемерово. Кемеровский государственный университет, 2017 г.); XII Международной научной конференции по институциональной экономике «Новые институты для новой экономики» (Казань. Казанский инновационный университет, 2018 г.).

Некоторые результаты исследования получены в ходе исследований по проекту «Разработка стратегии институционального развития инфраструктуры жизнедеятельности населения, обеспечивающей качественный экономический рост Красноярского края» по гранту Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности (ККФПНиНТД) в 2011 году.

По теме диссертации опубликовано 16 печатных работ, общим объемом 7,5 п.л. (авт. – 6,6 п.л.), в том числе 5 статей общим объемом 4,3 п.л. (авт. – 3,5 п.л.) в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК и Web of Science.

Объем и структура диссертации. Работа состоит из введения, трех глав (включающих в себя 7 параграфов), заключения, списка литературы, включающего 233 наименований. Работа содержит 132 страницы основного текста, 31 таблицу, 25 рисунков и 16 приложений.

ГЛАВА 1. Теоретические основы микроэкономического и институционального анализа фирм и рынков¹

1.1. Система базовых понятий, необходимых для институционального микроэкономического анализа

Институциональная среда экономики, процесс ее модернизации, выражаемый в форме институциональных изменений, оказывают непосредственное влияние на состав и структуру трансакций на рынке, динамику трансакционных издержек и, как следствие, на масштаб деятельности и экономическое поведение фирм. Это обуславливает необходимость взаимосвязанного исследования сущности и особенностей рынков, фирм, трансакций, трансакционных издержек, институтов и институциональных изменений.

Следует отметить, что термин «институт» привнесен в экономическую теорию из социологической науки; в частности, вопросами развития таких социальных институтов, как семья, церковь и др., начали заниматься такие классики социологии, как О. Конт² и Г. Спенсер³.

В определенном смысле первым экономистом институционального направления являлся К. Маркс, который, в частности, отмечал, что институты представляют не некоторые бессодержательные абстракции, а реальные «социальные формы существования человека»⁴.

В целом, развитие институциональной экономической теории началось с т.н. «традиционного (американского) институционализма». Один из ее основоположников Т. Веблен под «институтом» понимал «порядок, закрепленный в форме закона или учреждения»⁵. Дж. Коммонс рассматривал институт как «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия»⁶.

У. Митчелл дает следующее содержания института: «Институты – господствующие, и в

¹ Результаты исследования изложенные в данном параграфе опубликованы в статьях: Горячев В.П. Понятие рынок в экономической теории и практике / Молодежь и наука: сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 155-летию со дня рождения К.Э. Циолковского [Электронный ресурс] № заказа 7880 / отв. ред. О.А. Краев - Красноярск : Сиб. федер. ун-т., 2012; Горячев В.П. Понятие трансакционные издержки в экономической теории и практике / Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. № 1(12). С. 361-367.; Горячев В.П. Взаимосвязь ключевых экономических категорий применяемых при оценке экономической эффективности институциональных изменений на микроуровне // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 1138-1142.; 11. Горячев В.П. Развитие теории институциональных изменений // Новые институты для новой экономики : сборник материалов XII Международной научной конференции по институциональной экономике, 25-29 апреля 2018 г. Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета, 2018. 428 с., С. 108-115. ISBN 978-5-8399-0640-2.

² Конт О. Общий обзор позитивизма. – М.: Либроком, 2012. – С.101 – 154.

³ Спенсер Г. Научные основания нравственности. Индукции этики. – М., 2011.

⁴ Маркс К. К критике гегелевской философии права // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т.9. – М.: Из-во Политической литературы, 1984. – С.263.

⁵ Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984. – С.199.

⁶ Commons J.R. Trade unionism and labor problems. – NY, 2011.

высшей степени стандартизированные, общественные привычки»⁷.

В неоинституциональной экономике существует несколько иное понимание содержания институтов. Так, например, О. Уильямсон рассматривает институт как «механизм управления контрактными отношениями»⁸. В рамках подхода О. Уильямсона акцент ставится на проблеме связанных с функционированием институтов различных типов трансакций и, соответственно, на решении вопросов минимизации связанных с ними издержек.

Д. Норт предлагает следующее определение института как экономической категории: «Институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»⁹. У Д. Норта встречается и несколько иное определение исследуемой нами категории: «Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми»¹⁰.

По нашему мнению, определения, разработанные Д. Нортом, являются достаточно емкими и вместе с тем точными, включающими наиболее существенный признак института – организацию социально-экономического взаимодействия, которое может осуществляться между физическими лицами, коммерческими и некоммерческими организациями, органами государственной власти и иными видами экономических субъектов.

В целом понимание института в экономической теории различается в рамках традиционного институционализма, неоинституционализма и экономической социологии. Особенности наиболее характерных определений указанных подходов приведены в Таблице А.1.

Проведем некоторое обобщение приведенных в Таблице А.1 определений. Для микро-социологического подхода характерно акцентирование внимания на понимании института как социальной формы функционирования индивидов. В рамках данного подхода не выделяются внутренние механизмы действия институтов и их влияние на экономическое поведение фирм на рынке.

В парадигме традиционного институционализма институт рассматривается как система формальных и неформальных рамок, оказывающих влияние на экономическую деятельность фирм и одновременно являющихся ограничителями такого рода деятельности. Для неоинституционализма характерен достаточно широкий диапазон мнений по поводу содержания институтов: от формы структуризации типовых взаимоотношений между экономическими субъектами до механизма управления контрактными отношениями. Соответственно, в рамках неоинститу-

⁷ Mitchell W.C. Business Cycles. – Wash, 2010. – P.17.

⁸ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. – С.48.

⁹ North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, - Cambridge University Press, 1990. – P.6.

¹⁰ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // // THESIS, 1993, т.1., №2. – С. 73.

циональной экономики расширяется понимание института в направлении акцентирования внимания на внутренних экономических механизмах его функционирования.

Так, В. Л. Тамбовцев¹¹ предложил подход на основе декомпозиции институтов, согласно которому полная стандартизированная логическая структура института включает описания: содержания (A); условий приложения (Cn); субъекта (St); характера (M); перечня санкций (P); гаранта нормы (G). Введенные символические обозначения элементов института вместе со стандартными средствами формальной логики (кванторами, квалификаторами, предикатами и пропозициональными связками) позволяют реконструировать следующее логическое определение института, уточняющее его качественное определение¹²:

$$\{(A, Cn, St, M, P, G) = dfI\} \equiv (x St) \& \\ \& t \{[Cn(x, t) M(A(x, t))] [Cn(x, t) \&] M(A(x, t)) G(P(x, t + \Delta t))\} \quad (1.1.1)$$

По мнению В. Л. Тамбовцева, достоинство разработанной им формулы института в рамках декомпозиционного подхода – явное выражение всех существенных элементов, из которых складывается функционирующий институт, а также логических, временных и причинных связей между этими элементами. Тем самым эта формула характеризует экономические институты как особые системы действий. Если опираться в исследованиях на данную формулу, то стандартизировано описать любой институт – означает заменить использованные в ней символические обозначения конкретными, качественными и/или количественными описаниями элементов нормы, включая характеристику времени задержки при применении санкций (Δt), то есть специфицировать все переменные и константы, входящие в запись формулы. Развивая парадигму понимания института В. Л. Тамбовцева, И. С. Поминова апробирует ее для описания регистрации прав собственности, как институциональной проблемы¹³.

По нашему мнению, можно выделить основные показатели каждого из элементов института в рамках данного подхода, динамика которых в период институциональных изменений позволит сделать вывод об основных направлениях повышения или снижения ее эффективности как для отдельной фирмы, так и для рынка в целом (Таблица 1.1.1).

Таким образом, в качестве базового в настоящем исследовании примем классическое определение института в неoinституциональной экономике, сформулированное Д. Нортон: «Институты – правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми». Опора на данное понимание

¹¹ Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов / В. Л. Тамбовцев // ОНС: Общественные науки и современность. – 02/2004. – №2. – С.107-118.

¹² Там же.

¹³ Поминова И.С. Структурные альтернативы спецификации прав собственности на землю: Дисс. К.э.н. – М., 2013. – С.39.

института связана с необходимостью в рамках настоящего исследования разрабатывать реально применимые способы оценки институциональных изменений, обеспечивающие необходимые эффекты для деятельности фирм и рынков.

Для измерения институтов и их изменений в последние десятилетия все шире применяется транзакция как экономическая категория. Издержки, связанные с осуществлением транзакций, интерпретируются как транзакционные издержки. Естественным образом такого рода издержки присутствуют в деятельности фирм и рынков.

Таблица 1.1.1 – Основные показатели, характеризующие институт в рамках декомпозиционного подхода

Элементы института по В. Л. Тамбовцеву	Основные показатели (систематизировано автором)
Содержание	- количество норм; - фактическая действенность норм; - возможные коллизии норм
Условия приложения	- макроэкономические условия (ставка процента, валютный курс, биржевой индекс и иные условия); - рыночные условия (емкость рынка, устойчивость спроса, наличие и характер барьеров и транзакций, средние и удельные трансформационные и транзакционные издержки)
Субъект	- основной формальный или неформальный орган формирования или изменения института, его характеристики (фактическое влияние на рынок, организация взаимоотношений с фирмами рынка и др.); - дополнительные субъекты, так или иначе связанные с реализацией института (органы исполнительной власти на местах и т.п.)
Характер (влияние на деятельность конкретной фирмы рынка)	Влияние института на основные количественные показатели развития фирм рынка, такие как: - производительность труда; - рентабельность; - коэффициент текущей ликвидности; - коэффициент финансовой устойчивости и др.
Перечень санкций	Влияние санкций на эффективность фирм рынка (снижение прибыли и рентабельности, вероятность финансовой несостоятельности, отзыва лицензии и т.п.).
Гарант нормы	Характеристики контрольно-надзорного органа, обеспечивающего принуждение к исполнению норм института

По Дж. Коммонсу, транзакция представляет собой «обмен правами собственности на ресурсы»¹⁴. Э. Фуруботн и Р. Рихтер расширяют понятие транзакций также обменом данными или экономически значимой информацией¹⁵. Согласно точке зрения О. Уильямсона, «транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым»¹⁶. О. Уильямсон выделяет

¹⁴ Commons J.R. Trade unionism and labor problems. – NY, 2011. – P.21.

¹⁵ Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – С.57.

¹⁶ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996. – С.27.

сравнительные параметры, которые позволяют сопоставлять различные транзакции, осуществляемые фирмой, друг с другом¹⁷: специфичность активов, используемых в процессе транзакций; неопределенность, порождаемая транзакциями; частота различных типов транзакций, осуществляемых фирмой в процессе рыночной деятельности.

В рамках настоящего исследования, в соответствии с известными институциональными парадигмами, мы полагаем, что корректно рассматривать транзакцию в качестве обмена правами собственности на ресурсы и экономически значимой информацией.

В процессе транзакций, соответственно, формируются транзакционные издержки. В рамках разных направлений экономической теории имеется широкий диапазон понимания категории «транзакционные издержки». Произведем их классификацию в рамках основных подходов и выделим особенности данных определений (О. Уильямсон¹⁸, Р. Коуз¹⁹, П. Петракис и Д. Валсамис²⁰, К. Маринеску²¹, Р. Абрамс²², Э. Фуруботн, Р. Рихтер²³, А. Е. Шаститко²⁴, В.В. Дементьев²⁵, А. Н. Олейник²⁶, М.В. Назриева²⁷, О. В. Костина²⁸). (Таблица Б.1).

Следует отметить, что в рамках раннего неонституционализма к транзакционным издержкам относились только издержки, связанные с внешними транзакциями фирмы. Позднее, в рамках новой институциональной экономической теории, к ним стали относить и издержки, связанные с внутрифирменными транзакциями. Последний подход представляется более оправданным, поскольку внутрифирменные транзакции также часто порождают неопределенность, возможный конфликт интересов различных групп, имеющих отношение к фирме (менеджмент высшего звена, функциональные специалисты, финансовые специалисты и т.п.), что также чревато определенными транзакционными затратами.

Учитывая вышеизложенное, в рамках настоящего исследования мы можем принять следующее определение транзакционных издержек: «Транзакционные издержки – это издержки, возникающие при осуществлении транзакций – обмене правами собственности на ресурсы и экономически значимой информацией».

¹⁷ Уильямсон О. Указ. соч., с.110 – 117.

¹⁸ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996. – С.53.

¹⁹ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007.

²⁰ Petrakis P., Valsamis D. Entrepreneurship, Transaction Costs and Cultural Background // International Business Research. – 2013. - №6.

²¹ Marinescu C. Transaction Costs and Economic Performance: An Institutional Approach // *Economia : Seria Management*. – 2012. – Vol. 15.

²² Abrams R. Entrepreneurship: A Real-World Approach. – Redwood City: Planning Shop, 2012. – P.79.

²³ Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – С.58.

²⁴ Шаститко А.Е. Институциональная экономика: теория и методология: Дисс. д.э.н. - М., 1999. – С.119.

²⁵ Дементьев В.В. Политическая экономия институтов: проблема определения предмета исследования // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 6, № 3, 2014. – С. 96-121.

²⁶ Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2010. – С.133.

²⁷ Назриева М.В. Транзакционные издержки в переходной экономике: Автореф. дис. к.э.н. – СПб., 2005. – С.12.

²⁸ Костина О.В. Транзакционные издержки: опыт политико-экономического анализа: Автореф. дис. к.э.н. – Шуя, 2007. – С.12.

Подобный подход позволяет максимально широко, в рамках институционального направления экономической теории, интерпретировать содержание трансакционных издержек. Интерпретация любой сделки как обмена правами собственности на блага или ресурсы, связанного с соответствующими издержками, позволяет анализировать все разнообразие известных экономических отношений как в рамках фирм, так и рынков.

Развитие и совершенствование институтов во времени непосредственно связано с наличием различных вариантов институциональных изменений, описание которых можно найти у следующих авторов: Д. Норт²⁹, О. Уильямсон³⁰, Т. Шеллинг³¹, А. Б. Крейг³², Дж. Бьюкенен³³, Д. Хэй, Д. Моррис³⁴, В. Л. Тамбовцев³⁵, А. Е. Шаститко³⁶, В.В. Дементьев³⁷, О. А. Лазаренко³⁸, В. А. Носкова, Н. О. Михаленок³⁹, С. В. Палаш⁴⁰ (Таблица В.1).

Таким образом, в рамках институционального подхода институциональные изменения трактуются как процесс преобразования институтов – как формального, так и неформального характера. В парадигме неоинституционализма внимание акцентируется на влиянии институциональных изменений на изменение траекторий поведения фирм, характер трансакций и, соответственно, на состав и структуру трансакционных издержек. Как показано в Таблице В.1, в специальной литературе представлены и синтетические понимания сущности институциональных изменений, обобщающие положения институциональной и неоинституциональной парадигм и акцентирующие внимание на влиянии институциональных изменений на процесс смены технологических укладов в экономике, структуру и инфраструктуру промышленности, активизацию инновационной деятельности и т.п.

Дополним классическое определение институциональных изменений, существующее в неоинституциональной экономике (Д. Норт), следующим образом: институциональные изменения представляют собой процесс смены правил и механизмов принуждения к их исполнению, приводящий к изменению состава и структуры трансакционных и трансформационных издержек.

²⁹ North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, - Cambridge University Press, 1990. – P.11 .

³⁰ Уильямсон О. *Экономические институты капитализма*. – СПб., 1996.

³¹ Шеллинг Т. *Стратегия конфликта*. – М.: ИРИСЭН, 2007. – С.157.

³² Krage A.V. *Integration of the branch markets*. – NY, 2013. – P.89.

³³ Бьюкенен Дж. *Конституция экономической политики*. – М., Таурус Альфа, 1997.

³⁴ Хей Д., Моррис Д. *Теория организации промышленности*: Пер. с англ. под ред. А.Г.Слущкого. СПб. : Экономическая школа, 1999. В 2 т. т.1. - 384с., т.2. - 592с.

³⁵ Тамбовцев В.Л. *Теории институциональных изменений*. – М.: Инфра-М, 2008.

³⁶ Шаститко А.Е. *Новая институциональная экономическая теория*. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: ТЕИС, 2010. – 828 с.

³⁷ Дементьев В.В. *Современная теория институтов: идентификация предметного поля // Экономическая теория*, Т. 12, № 1, 2015. – С. 26-50.

³⁸ Лазаренко О.А. *Институциональные факторы экономического развития транзитивной экономики: Автореф. дис.к.э.н.* – Орел, 2005. – С.21.

³⁹ Носков В.А., Михаленок Н.О. *Теоретические аспекты институциональных изменений в экономике России // Известия Самарского научного центра РАН*. – Том. 8. - 2006. – С. 911

⁴⁰ Палаш С.В. *Институциональные изменения и экономический рост // Российское предпринимательство*. – 2011. - №2 – С.4.

В отличие от традиционного для неоинституциональной экономики определения, предлагается рассматривать в качестве следствия институциональных изменений не только трансакционные, но и трансформационные издержки. Действительно, в процессе изменения институтов меняется стоимость экономических ресурсов, в т.ч. таких, как основной капитал, рабочая сила, стоимость земли, и, следовательно, институциональные изменения оказывают непосредственное влияние на динамику и трансформационных издержек.

Экономическая категория «фирма» также по-разному трактуется в экономической теории, существует значительный разброс мнений по поводу сущности этой категории. Их многообразие обобщено нами в рамках неоклассического, институционального и неоинституционального направлений экономической мысли (А. Маршалл⁴¹, Дж. Хикс⁴², Э. Чемберлин⁴³, Дж. К. Гэлбрейт⁴⁴, Н. Кэй⁴⁵, А. Алчиан, Г. Демсец⁴⁶, Р. Коуз⁴⁷, Д. Норт⁴⁸, Ж. Тироль⁴⁹, С. Николета⁵⁰, Х. Алуизиус и Р. Махмуд⁵¹, Э. Фуруботн, Р. Рихтер⁵², Р. Нельсон и Р. Уинтер⁵³, М. Н. Голиков⁵⁴, Д. В. Удалов⁵⁵) и сведено в Таблицу Г.1.

Таким образом, для неоклассического подхода характерно внимание к конкурентному поведению фирм, их влиянию на предложение и цены. В рамках неоклассического направления не уделяется внимания внутренней структуре фирмы и оптимальным масштабам ее деятельности. Представители институционального подхода трактуют фирму как микроинститут, функционирующий под воздействием внешних формальных и неформальных институтов. Для неоинституционального направления характерно понимание фирмы как сети контрактов; существенное внимание уделяется внутренней структуре фирмы, координации отношений между ее подразделениями как фактору обеспечения экономической устойчивости деятельности фирмы.

В рамках настоящего исследования в качестве базового примем определение фирмы Р. Коуза, впоследствии развитое Ж. Тиролем: «Фирма – система разнонаправленных контрактов, которая осуществляет самостоятельную экономическую деятельность и достигает, в условиях

⁴¹ Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысына, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – С.171.

⁴² Хикс Дж. Стоимость и капитал. – М.: Прогресс, 1993. – С.177.

⁴³ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Армада, 1996. – С.82.

⁴⁴ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М.: Аст, 2004. – С.79.

⁴⁵ Kay N.M. The innovating firm. – London, 1979. – P.11.

⁴⁶ Алчиан А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Т.5: Теория отраслевых рынков – СПб.: Экономическая школа, 2003. – С. 280–317.

⁴⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007.

⁴⁸ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS, 1993, т.1., №2.

⁴⁹ Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000., – С.23.

⁵⁰ Nicoleta S. The theory of the firm and the evolutionary games // Annals of the University of Oradea : Economic Science. – 2013. - Vol 22.

⁵¹ Aluisius H.P., Mahmood R. Social capital and firm performance // Asian Social Science. – 2014. - Vol 10

⁵² Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – С.71.

⁵³ Nelson R., Winter S. An evolutionary theory of economic change. – Harvard, 1982. – P.71

⁵⁴ Голиков М.Н. Микроэкономика. – Псков: из-во ПГПУ, 2005. – С.31.

⁵⁵ Удалов Д.В. Закономерности эволюции фирмы как института экономики: Дис. д.э.н. – Саратов, 2009. – С.34.

рыночной информационной асимметрии, преимуществ за счет внутренней синергии входящих в нее подразделений»⁵⁶. Предпочтительность данного определения обуславливается тем, что институциональные изменения непосредственно влияют на структуру контрактов, меняя их количественные и качественные пропорции. Институциональные изменения непосредственно отражаются и на организационной структуре фирм: для соответствия конкретным вариантам институциональных изменений, с целью повышения эффективности развития, фирмы вынуждены менять состав и структуру подразделений, в результате чего видоизменяется и синергетический эффект внутрифирменного взаимодействия.

Следует отметить, что категория «рынок» интересовала исследователей с глубокой древности. Еще Платон рассматривал рынок (в буквальном понимании «античный базар») как место встречи продавцов и покупателей, на котором сталкиваются их интересы⁵⁷.

К настоящему времени в экономической теории накоплено значительное множество подходов к пониманию сущности экономической категории «рынок». В Таблице Д.1 приведем наиболее характерные точки зрения (Платон⁵⁸, А. Курно⁵⁹, А. Маршалл⁶⁰, Л. Вальрас⁶¹, У. Джевонс⁶², Т. Шеллинг⁶³, Р. Бойе⁶⁴, А. Асприс, А. Фрино и А. Лепон⁶⁵, Ф. Бирау⁶⁶, Р. Коуз⁶⁷, Дж. Ходжсон⁶⁸, Ж. Тироль⁶⁹, Р. Нуреев⁷⁰, Э. Шоттер⁷¹, Э. Фуруботн, Р. Рихтер⁷², В. В. Радаев⁷³, В. В. Сушков⁷⁴) и классифицируем их в рамках основных парадигм экономической науки.

Наиболее простым является понимание рынка как некоторой географической категории. Не отрицая значимости меновой функции рынка (обеспечения потребителей товарами и услу-

⁵⁶ Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000.

⁵⁷ Платон. Государство. – М.: Ленард, 2014. – С.211.

⁵⁸ Платон. Государство. – М.: Ленард, 2014. – С.211.

⁵⁹ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – С. 254.

⁶⁰ Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – С.151.

⁶¹ Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М.: Изограф, 2000. – С.29.

⁶² Там же.

⁶³ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007.

⁶⁴ Boyer R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 62–65.

⁶⁵ Aspris A., Frino A., Lepone A. The impact of market maker competition on market quality // Australian accounting, business and financial journal. – 2012. - №6.

⁶⁶ Birau F.R. The fractal market hypothesis // Challenges of the Knowledge Society. – 2012. – Vol2.

⁶⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)

⁶⁸ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – С.256.

⁶⁹ Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000. В 2-х т. Т. 1. – С.9.

⁷⁰ Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник/ Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М.: Норма: Инфра-М, 2010.

⁷¹ Schotter A. The economic theory of social institutions. – Cambridge, 1981. – P.11.

⁷² Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – С.343.

⁷³ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ-ВШЭ, 2003. – С.19.

⁷⁴ Сушков В.В. Проблемы экономического развития // Проблемы экономики и управления. – 2014. - №17. – С.52.

гами необходимого качества по приемлемой стоимости, а фирм – финансовыми ресурсами), которая непосредственно вытекает из пространственного подхода к пониманию содержания данной категории, хотелось бы отметить, что сугубо пространственное понимание все же ограничивает, упрощает роль рынка, как многозначной экономической категории.

В рамках неоклассической экономической теории сформировалось понимание рынка как совокупности продавцов или предложения товаров. В рамках данной парадигмы экономической науки существенное внимание не уделяется характеристикам сделок, осуществляемым на рынке.

В парадигме неоинституциональной экономической теории рынок трактуется как система типовых, повторяющихся трансакций (сделок). Данный подход к пониманию экономической категории «рынок» исходит из его понимания как сферы осуществления разного рода операций по обмену правами, товарами, ресурсами.

Современные тенденции развития институционального направления экономической теории предполагают возможность рассмотрения рынка как института, характеризующегося наличием формальных и неформальных норм и вытекающих из них ограничений экономического поведения участников рынка. В рамках данного подхода также не уделяется существенного внимания параметрам осуществляемых на рынке операций, от характера которых непосредственно зависит экономическая эффективность участников рынка.

В результате эволюции фундаментальной экономической науки термины «рынок» и «фирма» начали рассматриваться в неразрывной взаимосвязи. Вместе с тем, поведение фирм на рынках осуществляется в соответствии с системой некоторых общепринятых правил, которые формируются в результате взаимодействия индивидов и фирм и одновременно являются ограничителями их деятельности. Такого рода система правил образует институциональную среду деятельности фирм и функционирования рынков.

В рамках настоящего диссертационного исследования, в контексте исследования влияния институциональных изменений на развитие фирм и их взаимодействие друг с другом, в качестве базового прием синтез неоинституционального (по Э. Фуруботну и Р. Рихтеру) и неоклассического понимания сущности рынка: «Рынок – система взаимодействия продавцов и покупателей, осуществляющих множество обменов правами собственности на товары и услуги».

Данное определение рынка предпочтительно, поскольку институциональные изменения несут в себе изменения правил взаимодействия продавцов и покупателей товаров и услуг, в результате чего изменяются издержки, связанные с осуществлением повторяющихся обменов, и в результате чего может увеличиваться или уменьшаться результативность деятельности фирм.

В соответствии с вышеизложенным, выделим определения рассмотренных понятий, которые будут использованы в дальнейшем исследовании институциональных изменений развития фирм на рынках (Таблица 1.1.2).

Таблица 1.1.2 – Система определений понятий, необходимых для институционального микроэкономического анализа.

Экономическая категория	Определение
1. Институт	Правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия
2. Трансакция	Обмен правами собственности на ресурсы и экономически значимой информацией
3. Трансакционные издержки	Издержки, возникающие при осуществлении трансакций – при обмене правами собственности на ресурсы и экономически значимой информацией
4. Институциональные изменения	Процесс смены правил и механизмов принуждения к их исполнению, приводящий к изменению состава и структуры трансакционных и трансформационных издержек
5. Фирма	Система разнонаправленных контрактов, которая осуществляет самостоятельную экономическую деятельность и достигает, в условиях рыночной информационной асимметрии, преимуществ за счет внутренней синергии входящих в нее подразделений
6. Рынок	Система взаимодействия продавцов и покупателей, осуществляющих множество обменов правами собственности на товары и услуги

На Рисунке 1.1.1 приведены основные направления взаимосвязи категорий экономической теории, рассмотренных в настоящем параграфе диссертационного исследования.

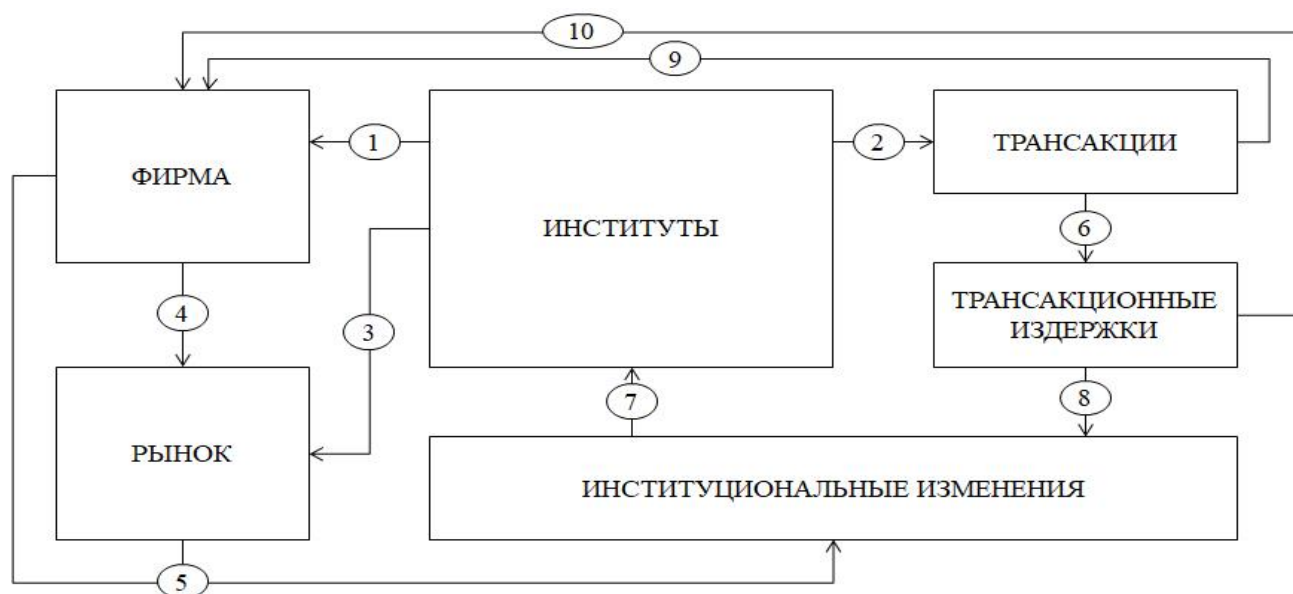


Рисунок 1.1.1 – Взаимосвязь фирм, рынков, трансакций, трансакционных издержек, институтов и институциональных изменений как экономических явлений (составлено автором).

Связи 1, 2 и 3 на Рисунке 1.1.1 демонстрируют влияние институтов на развитие фирм, трансакции и функционирование рынка в целом, соответственно. Связь 4 показывает влияние фирм на развитие рынков; связь 5 – совместное влияние фирм и рынков на процесс институциональных изменений. В рамках связи 6 трансакции формируют производную по отношению к ним

экономическую категорию – трансакционные издержки. Связь 7 демонстрирует влияние институциональных изменений на характер функционирования институтов. В рамках связи 8 трансакционные издержки обуславливают необходимость институциональных изменений. Связи 9 и 10 показывают влияние на деятельность фирм трансакций и трансакционных издержек, соответственно.

Как показано на Рисунке 1.1.1, институты в качестве механизмов структуризации экономического поведения, обеспечивают формирование и развитие фирм как систем упорядоченных внутренних и внешних контрактов и одновременно регулируют функционирование рынков как повторяющихся систем обменов правами фирм и иных экономических субъектов (в частности, рыночных посредников и конечных потребителей).

Институты оказывают влияние на состав и структуру трансакций, а последние, в свою очередь, оказывают влияние на величину трансакционных издержек для конкретного рынка. Трансакционные издержки обуславливают требования к оптимальному масштабу фирм и их организационной структуре.

Пропорции развития рынка в целом (характеристики спроса и предложения, ценовых равновесий и т.п.), с одной стороны, и величина и динамика трансакционных издержек, с другой, – совместно обуславливают объективную необходимость институциональных изменений. Институциональные изменения, проявляясь в качественном совершенствовании или смене институтов, соответственно, воздействуют на развитие фирм, рынков и характер трансакций. То есть взаимосвязь экономических категорий, рассматриваемых в парадигме неинституциональной экономики, носит циклический характер.

Системное рассмотрение выделенных понятий, выявление их взаимосвязей позволяет комплексно охарактеризовать проблему оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынках. На такого рода эффективность, соответственно, оказывают влияние пропорции самого рынка, специфика операций по обмену правами собственности, сложившаяся в его рамках, типовые трансакции, обусловленные ими трансакционные издержки, непосредственно влияющие на масштаб, организационную структуру и экономическое поведение фирм, и, как следствие, определяющие объективную необходимость изменения институциональных рамок развития рынка в целом.

1.2. Теоретические подходы к исследованию фирм, рынков, институциональных изменений и их экономической эффективности

К настоящему времени в экономической науке накопилось достаточно много различных

концепций и теорий фирм, рынков, институциональных изменений и их экономической эффективности. Рассмотрим некоторые из них, которые имеют прямое отношение к тематике настоящей работы, более подробно.

Так, изначально, в рамках классической экономической теории, доминировал сугубо либеральный подход к пониманию развития рынка. В соответствии с ним, развитие экономических субъектов на рынке регулируется исключительно законами спроса и предложения; какое-либо вмешательство извне, в том числе со стороны государства, рассматривалось в качестве негативного фактора, нарушающего рыночные процессы.

А. Смит писал о том, что ключевой фигурой экономики является предприниматель, преследующий собственную выгоду и создающий тем самым «невидимую руку» рынка.⁷⁵ Ж.-Б. Сэй выделил три фактора производства (труд, земля, капитал), привлекая и варьируя сочетания которых, предприниматель, соответственно, может максимизировать получаемую прибыль⁷⁶. К. Маркс, анализируя производственные и воспроизводственные процессы, приходил к существованию прибавочной стоимости, которая представляет собой, выражаясь современным языком, предпринимательский доход⁷⁷.

Соотношение развития фирмы и рынка более детально исследовалось в рамках неоклассической экономической теории (Рисунок 1.2.1). В частности, представители неоклассического экономического анализа признавали только один вид издержек фирмы – производственные. В терминологии неoinституциональной экономики данный вид издержек фирмы получил название трансформационных.

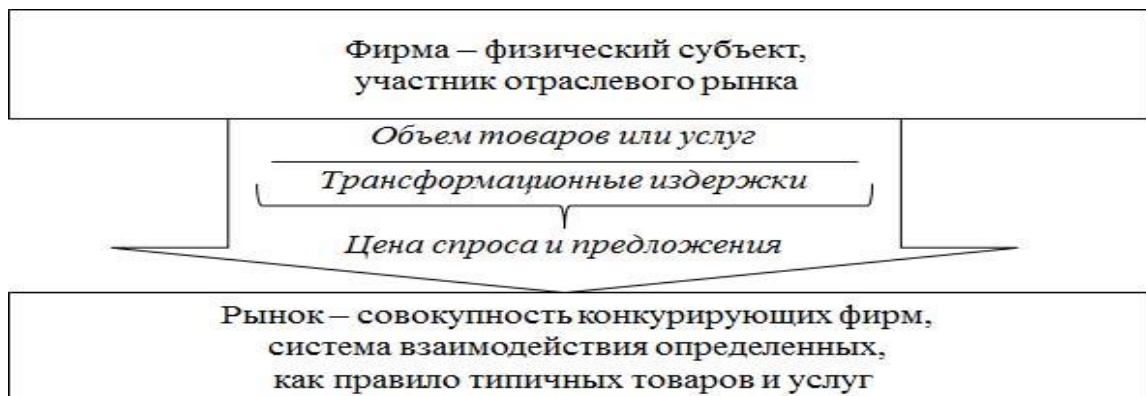


Рисунок 1.2.1 – Общая схема, отражающая понимание фирм, рынков и их взаимодействие в соответствии с неоклассической экономической теорией.

Основными направлениями исследования экономического поведения фирм и развития рынков в рамках неоклассической экономической теории были:

⁷⁵ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: [перевод с английского] / Адам Смит. - Москва: Эксмо, 2009. – С.71.

⁷⁶ Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. – М.: Дело, 2000.

⁷⁷ Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – С.389.

а). Исследование рыночных равновесий на различных типах рынков (совершенной, несовершенной конкуренции, олигополии и т.п.);

б). Анализ поведения фирм с позиций предельной производительности (А. Маршалл), генерируемого ими маржинального дохода от использования факторов производства;

в). Моделирование развития фирм с использованием инструментария производственных функций. В наиболее общем виде производственная функция представляет собой экономико-математическую количественную зависимость между величинами выпуска (количество продукции) и факторами производства – такими, как затраты ресурсов, уровень технологий⁷⁸. Описание наиболее известных производственных функций в неоклассической экономической теории представлены в Таблице Е.1^{79,80,81}.

В целом, использование неоклассических производственных функций нацелено на решение вопроса об определении оптимального сочетания факторов производства, позволяющих максимизировать объем выпуска продукции фирмы.

Одной из основных проблем использования инструментария неоклассического экономического анализа для исследования поведения фирм на рынке является то, что в его рамках не уделяется внимания внутренней организационной структуре фирмы. По сути, в рамках неоклассической экономической теории отсутствует различие в рассмотрении фирмы и отдельного домохозяйства. Кроме того, в неоклассической, как и в классической экономической теории, доминирует подход к признанию приоритета либерального развития фирм и рынков, к абсолютизации рыночного саморегулирования. Данная традиция экономического анализа была прервана в 1930 гг., с появлением подхода Дж. М. Кейнса⁸² и кейнсианского направления экономической теории в целом. В соответствии с данным подходом эффективное развитие фирм, особенно в условиях длительного экономического кризиса, требует активного вмешательства государства в функционирование и развитие рыночного механизма.

В неоклассической экономической теории анализ изменений на рынке сводится к исследованию динамики спроса и предложения, а также интенсивности рыночной конкуренции. Процесс же изменения формальных и неформальных норм развития рынка, а также механизмов принуждения к их исполнению, в парадигме неоклассики не анализируется. Поэтому исключительно в системе координат неоклассической экономической теории исследование эффективности институциональных изменений на рынках, в понимании данной категории, не может быть осуществлено.

⁷⁸ Хикс Дж. Стоимость и капитал. – М.: Прогресс, 1993. – С.17.

⁷⁹ Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. – М.: Дело, 2003.

⁸⁰ Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. – М.: Вильямс, 2015.

⁸¹ Krage A.V. Integration of the branch markets. – NY, 2013. – P.79

⁸² Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос, 2012.

В рамках традиционной институциональной экономической теории меняется понимание развития фирм и рынков (Рисунок 1.2.2). В частности, в критическом ключе, на описательном уровне, акцент анализа смещается в сторону попыток определить степень влияния институтов на деятельность фирм и рынков через поведение их участников (Т. Веблен⁸³, Дж. Рассел⁸⁴, Дж. К. Гэлбрейт⁸⁵, Д. Зикос и А. Тиел⁸⁶).

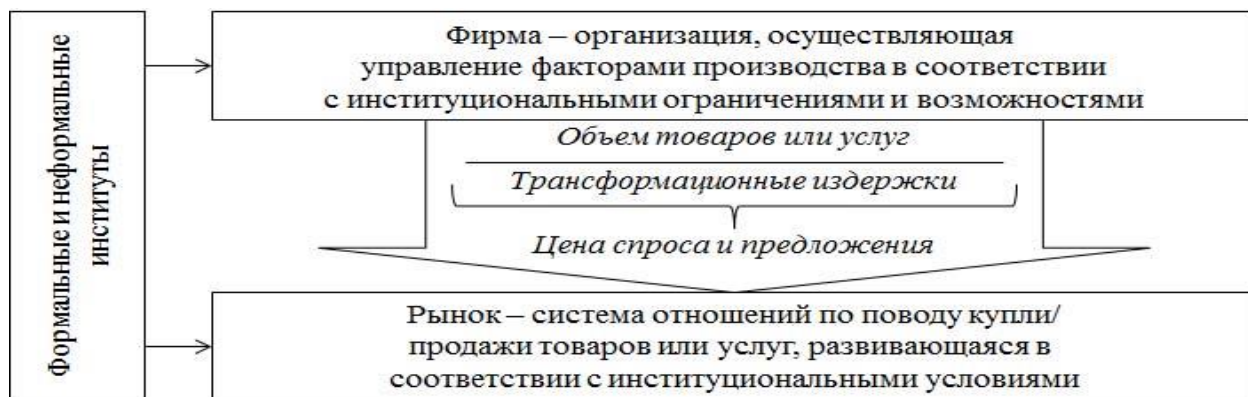


Рисунок 1.2.2 – Общая схема, отражающая понимание фирм, рынков и их взаимодействие в соответствии с традиционной институциональной экономической теорией.

Следует отметить, что на базе традиционного институционализма развивается эволюционное направление. Р. Нельсон, Д. Уинтер и Дж. Доси, развивая положения институциональной теории поведения фирм на рынке, рассматривают особенности «привычного» и «рутинизированного» рыночного поведения фирм⁸⁷, в том числе в условиях модификации разных по масштабу и уровню эффективности институтов, характеристики производственных и финансовых возможностей их развития на рынке⁸⁸. В свою очередь, Дж. Ходжсон подробно характеризует информационную функцию институтов⁸⁹.

В целом, в парадигме традиционного институционализма рассматривается процесс смены институтов и их влияния на поведение фирм и развитие рынков. Однако такого рода анализ носит описательный характер. Представители традиционного институционализма практически не используют инструментарий экономико-математического моделирования анализа особенностей институциональных изменений и их эффективности.

По мере осмысления возможностей институциональных подходов к анализу реальных экономических процессов сформировался ряд теорий, исследующих проблемы поведения фирм на рынках, количественного измерения трансакционных издержек, оценки параметров развития

⁸³ Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.

⁸⁴ Рассел Дж. Институциональная экономика. – М., 2012. – С.17-22.

⁸⁵ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М.: Аст, 2004. – С.111.

⁸⁶ Zikos D., Thiel A. Action Research's Potential to Foster Institutional Change for Urban Water Management // Water, Vol 5, Iss 2, – P. 359. (2013)

⁸⁷ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М., 2002. – С.99.

⁸⁸ Nelson R., Dosi G. The nature and dynamics of organisational capabilities. – NY, 2001.

⁸⁹ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – С.203–205.

институтов и анализа контрактов.

Согласно исследованиям Р. Коуза, преимущество фирмы над рынком как раз и заключается в том, что в рамках фирмы, за счет внутренней организации и координации, имеется возможность снижения уровня трансакционных издержек⁹⁰. Л. Гровс и Р. Хинтон акцентируют внимание на взаимовлиянии различных типов трансакционных издержек на рынке⁹¹. Э. Фуруботн и Р. Рихтер особое внимание уделяют исследованию управленческих трансакционных издержек⁹². В целом можно считать, что основными направлениями исследования поведения фирм на рынке в рамках неоинституционализма являются:

а) теория трансакционных издержек и прав собственности, в рамках которой рассматриваются направления и возможности минимизации уровня трансакционных издержек развития фирмы на различных рынках, максимизирующие уровень ее экономической эффективности;

б) теория игр, которая дает возможности исследовать различные типы взаимодействий и равновесий фирм на рынке (Парето-оптимальное состояние, Нэш-оптимальное состояние и др.);

в) теория массового обслуживания, в рамках которой формируются механизмы оптимизации потока заказов фирмы на рынке;

г) теория ограниченной рациональности, которая занимается исследованием форм экономического поведения фирм в условиях неопределенности и риска, в условиях информационной недостаточности;

д) теория контрактов и ее разновидности, в том числе агентская модель.

Остановимся подробнее на агентской модели исследования экономических отношений внутри фирмы. Данный подход позволяет рационально организовать систему отношений агента и принципала, уменьшающую неопределенность и трансакционные издержки и, соответственно, повышающую возможности эффективного развития фирмы на рынке. А. Алчиан и Г. Демсец осуществляют синтез положений агентской модели и теории трансакций, рассматривая спецификацию контрактных отношений как одно из основных условий повышения эффективности деятельности фирм на рынках⁹³. О. Уильямсон в рамках общей теории контрактных отношений рассматривает различные виды оппортунистического поведения, связанные с ними моральный риск и дополнительные издержки, ограничивающие возможности повышения эффективности деятельности фирм на рынке⁹⁴. Оппортунистическое поведение при этом представляет собой такую

⁹⁰ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – С.14.

⁹¹ Groves L., Hinton R. The Quality of Relationships in International Development: Institutional and Personal Implications // Revista CIDOB d'Afers Internacionals, Iss 72, Pp 41-55 (2006)

⁹² Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – С.62–63.

⁹³ Alchian A., Demsetz H. Production, information cost and economic organisation. The American Economic Review, 1972. Vol. 62, №. 5. pp. 777-795

⁹⁴ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996.

форму экономического поведения, при котором одна из сторон контрактных отношений пытается получить одностороннюю выгоду за счет партнера⁹⁵.

Другим ключевым направлением теории контрактов является информационная асимметрия. О. Харт и Дж. Мур рассматривают информационную асимметрию как различные возможности получения релевантной информации о развитии рынка разными участниками экономических отношений⁹⁶. С. Росс также связывает информационную асимметрию с различными возможностями обработки существенных массивов информации различными группами агентов, обусловленными их разными аналитическими способностями, дифференцированным качеством планирования у разных фирм и т.п.⁹⁷.

Модели решения проблем теории контрактов разработаны Hart O. D. and Moore J.⁹⁸, Grossman S. J. and Hart O. D.⁹⁹, Ж. Тироле, Фуруботн, Рихтер¹⁰⁰ и представлены в Таблице Ж.1.

Ряд теорий, которые некоторые ученые определяют, как неоинституциональное направление, наряду с достижениями традиционного институционализма, на современном этапе развития фундаментальной экономической науки получил развитие как новая институциональная экономическая теория (Рисунок 1.2.3).

Основные особенности новой институциональной экономической теории можно понять на примере результатов исследований О. Уильямсона¹⁰¹ и А. Е. Шаститко¹⁰² (Таблица И.1)

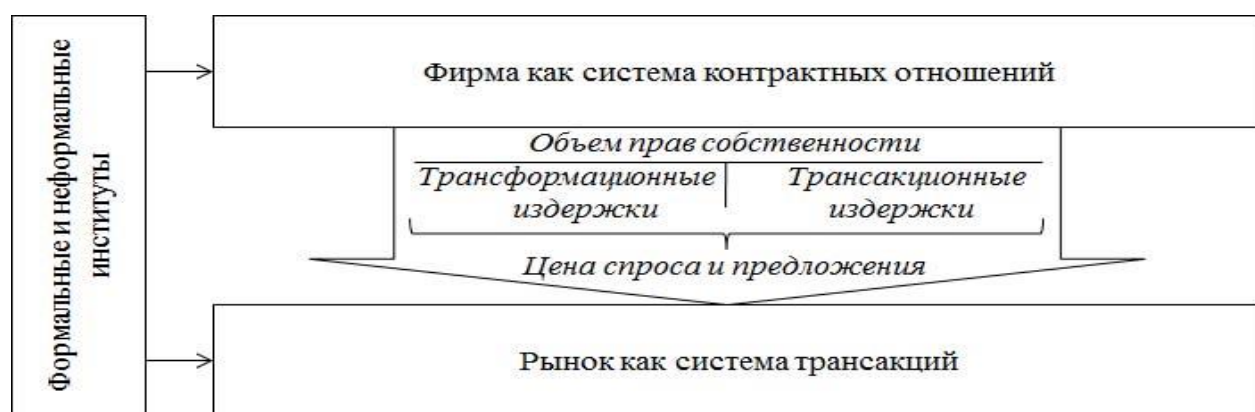


Рисунок 1.2.3 – Общая схема, отражающая понимание фирм, рынков и их взаимодействие в соответствии с новой институциональной экономической теорией.

Вместе с тем, учитывая основные проблемы в развитии институциональной теории

⁹⁵ Grossman S. J. and Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy, 1986, vol. 94. – P.691–719.

⁹⁶ Hart O. D. and Moore, J. Incomplete Contracts and Renegotiation // Econometrica, 1988, vol. 56. – P. 755.

⁹⁷ Ross S. The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem // American Economic Review, 1973, vol. 63. – P. 134.

⁹⁸ Hart O. D. and Moore, J. Incomplete Contracts and Renegotiation // Econometrica, 1988.

⁹⁹ Grossman S. J. and Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy, 1986.

¹⁰⁰ Tirole J. Incomplete Contracts: Where Do We Stand? // Econometrica, 1999, vol. 67. – P. 741–781.

¹⁰¹ Williamson O. Mechanisms of Governance. – NY: Oxford University Press, 1996.

¹⁰² Систематизировано по: Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: ТЕИС, 2010. – 828 с.

фирмы, сформулированные О. Уильямсоном и С. Уинтером¹⁰³, существует ряд вопросов, не имеющих в настоящее время однозначного решения:

- неясно, каким образом можно количественно оценить отдельные виды транзакционных издержек фирмы;
- не развит инструментарий оценки эффективности влияния развития институтов и институциональных изменений на деятельность отдельных фирм;
- недостаточно ясно, каким образом оценить эффективность функционирования и развития рынка в целом в период изменений институтов, учитывая финансовые, экономические, социальные и иные пропорции в единой системе координат;
- не определены алгоритмы наиболее действенного преодоления контрактного оппортунизма и минимизации информационной асимметрии в периоды нестабильности институциональной среды, вызванных различными видами институциональных изменений;
- вопрос об оптимальных границах государственного вмешательства в функционирование рынков, минимизирующего транзакционные издержки для подавляющего большинства фирм, остается открытым.

В последние десятилетия сформировался и активно развивается ряд теорий экономического и управленческого характера, исследующих фирмы и рынки, которые в определенной мере синтезируют положения постнеоклассической и новой институциональной экономической теории: теория синергетического развития фирм; теория внутрифирменного предпринимательства (интерпренерства); теория сетевых организаций; теория устойчивого развития фирм. Основные направления исследования фирм и рынков в рамках перечисленных выше теорий экономического и управленческого характера описаны такими авторами, как Г. Хакен¹⁰⁴, И. Р. Пригожин¹⁰⁵, С. П. Капица, В. И. Аршинов¹⁰⁶, Х. Виссема¹⁰⁷, П. Димаджо¹⁰⁸, Р. Нельсон¹⁰⁹, Б. Гейтс¹¹⁰, и систематизированы в Таблице К.1.

Теперь обратимся к теоретическим аспектам анализа институциональных изменений. В сфере экономических отношений, как известно, смысл институциональных изменений обуславливается их потребностью и эффективностью. И если потребность, в данном случае, может носить экзогенный характер, то эффективность непосредственно характеризует результат. В связи

¹⁰³ Уильямсон О., Уинтер С. Природы фирмы. – М.: Дело, 2001.

¹⁰⁴ Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам. – М.: КомКнига, 2005.

¹⁰⁵ Пригожин И.Р. Неравновесная статистическая механика. – М.: Либроком, 2009.

¹⁰⁶ Аршинов В.И. Синергетика как феномен постнеоклассической науки. – М., 1999.

¹⁰⁷ Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. – М.: Финпресс, 2000.

¹⁰⁸ Dimaggio, P. The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization In International Perspective. Princeton: Princeton University Press, 2001.

¹⁰⁹ Nelson R. Institutional Changes and market behaviour //, Problems of economy, Iss 2, Pp 43-59 (2014).

¹¹⁰ Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М., 2000.

с этим на протяжении последних десятилетий достаточно активно формируются различные теории, в которых анализируется понимание институциональных изменений и их эффективность.

Основоположник традиционного институционализма Т. Веблен непосредственно пытался исследовать социально-экономическую природу и причины институциональных изменений. Используя аналоговый подход, он сравнивал институты с генами человека, осуществляя определенный перенос биологических процессов и закономерностей на экономические отношения¹¹¹. В таком контексте, по мнению Дж. Бьюкенена, аналогия между случайными мутациями и институциональными изменениями, обусловленными не объективными, исторически детерминированными процессами, а случайными факторами (например, субъективным влиянием крайне сильного политического лидера), представляется оправданной¹¹².

К настоящему времени в рамках институционального направления экономической науки сформировался ряд теорий институциональных изменений, из которых, на наш взгляд, основные разработаны А. Алчианом и Г. Демсецом¹¹³, А. Б. Крейгом¹¹⁴, Т. Эггертссоном¹¹⁵, С. Ченом¹¹⁶ и Т. Ю¹¹⁷, Дж. Найтом¹¹⁸, В. Раттенном, Ю. Хайами¹¹⁹, Г. Лайбкепом,¹²⁰ Д. Нортом¹²¹ (Таблица Л.1).

Ввиду особой важности и актуальности для современной экономической науки теории Д. Норта остановимся на ней подробнее. В первую очередь, в соответствии с подходами Д. Норта, основными причинами длительного устойчивого функционирования возникших в результате институциональных изменений неэффективных систем социально-экономических отношений являются¹²²:

- государство, которое *de iure* должно обеспечивать эффективные правила, нормы, институты, зачастую ведет себя как «хищник», то есть стремится максимизировать монопольную ренту – разницу между доходами и расходами казны, используя для этого различные недостаточно эффективные институты, механизмы принуждения, повышая тем самым транзакционные издержки и снижая уровень экономической эффективности развития как организаций, так и индивидов (аналогичной позиции придерживается и Дж. Стиглиц¹²³);

¹¹¹ Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984.

¹¹² Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. — М., Таурис Альфа, 1997. — С.73.

¹¹³ Alchian A., Demsetz H. Production, information cost and economic organisation. The American Economic Review, 1972. Vol. 62, №. 5. pp. 777-795

¹¹⁴ Krage A.B. Integration of the branch markets. — NY, 2013.

¹¹⁵ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. — М.: Дело, 2001. — С.131.

¹¹⁶ Cheung S.N.S. A Theory of Price Control // Journal of Law and Economics. 1974. Vol. 17. № 1.

¹¹⁷ Yu T.F.-L. An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change // Constitutional Political Economy. 2001. Vol. 12. № 3.

¹¹⁸ Knight J. Institutions and Social Conflict. Cambridge, 1992.

¹¹⁹ Ruttan V.W., Hayami Y. Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // Journal of Development Studies. 1984. Vol. 20. № 4.

¹²⁰ Libecap G. Contracting for Property Rights. Cambridge: Cambridge University Press. 1989. 132 pp.

¹²¹ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS, 1993, т.1., №2. — С. 74.

¹²² North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, - Cambridge University Press, 1990.

¹²³ Стиглиц Дж. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. — М.: Эксмо, 2011.

- выгоды и издержки от действия институтов распределяются неравномерно, и как следствие, зачастую перераспределительные соображения берут верх над соображениями повышения эффективности;

- из-за высоких же трансакционных издержек проигрывающая в результате институциональных изменений группа не в состоянии «откупиться» от выигравшей группы для осуществления новых институциональных изменений, обеспечивающих более высокий уровень общей эффективности;

- инерция развития институтов и издержки их смены: по Норту, зачастую выгоднее сохранить старый, пусть и недостаточно эффективный, институт, нежели принять издержки и риски, связанные с институциональными изменениями.

В. Попов развивает последний из приведенных выше тезисов Д. Норта следующим образом: «Издержки перехода с одной траектории развития на другую могут быть запредельно высокими; более того, сам такой переход может быть нереален, а соответствующие попытки рано или поздно закончатся возвращением в прежнюю колею».¹²⁴

В целом, Д. Норт выделял два основных источника (причины) институциональных изменений¹²⁵: изменение относительных цен на различные виды экономических ресурсов; политические и природные катаклизмы. Тем самым разграничиваются собственно экономические и иные (в первую очередь, социально-политические) факторы возникновения институциональных изменений. Вместе с тем он уточняет, что, в принципе, при отдельных вариантах институциональных изменений данные факторы могут быть взаимосвязаны. В конечном счете, результативность институциональных изменений в значительной степени обуславливается корректностью выбора траектории и способа их осуществления.

М. Шолтен и А. Оттоу выделяют четыре типа институциональных изменений в зависимости от типа «институционального принуждения» S (small), M (middle), L (large) и XL (extra-large)¹²⁶. Под институциональным принуждением авторы понимают принуждение определенных элит и фирм к принятию новых норм и институтов. Указанные типы институциональных изменений дифференцируются в зависимости от сочетания ряда параметров: структура институциональных изменений, их значимость для развития различных типов рынка, соответствие изменения институтов экономической судебной практике и т.п.

Достаточно подробную типологию траекторий институциональных изменений приводит В. Л. Тамбовцев¹²⁷: государственный импорт институтов; естественная диффузия заимствования;

¹²⁴ Попов В. Стечение обстоятельств или историческая закономерность? // Вопросы экономики. 2009, № 7. – С. 84.

¹²⁵ North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, – Cambridge University Press, 1990. – P.79.

¹²⁶ Scholten M., Ottow A. *Institutional Design of Enforcement in the EU: The Case of Financial Markets* // *Utrecht Law Review*, 2014, Vol 10, Iss 5. – P. 80-91.

¹²⁷ Тамбовцев В.Л. Роль рынка для институтов в институциональной эволюции // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. — 2005. — Т. 3, № 4. – С.33 - 35.

легализация спонтанных изменений; спонтанное становление института; законотворчество; дискреционное поведение экономических агентов (принятие или непринятие ими централизованно внедряемых новых экономических институтов).

Анализируя понимание механизмов институциональных изменений в инфраструктуре жизнедеятельности населения региона, И. С. Пыжев и В. Н. Руцкий в качестве способов осуществления институциональных изменений определили «спонтанные институциональные изменения, естественным образом приводящие к более эффективному взаимодействию субъектов экономики при условии государственного невмешательства в институциональную среду на принципах экономического либерализма»¹²⁸.

Необходимо отметить, что в специальной литературе традиционно выделяются только институциональные изменения эволюционного или революционного характера. Такого рода институциональные изменения Д. Норт называет, соответственно, инкрементными и дискретными¹²⁹. Имеет место достаточно очевидная дифференциация институциональных изменений в зависимости от масштаба их осуществления – на общегосударственные, рыночные и региональные.

Ф. О'Хара дифференцирует институциональные изменения на глобальные, региональные (имея в виду масштабные регионы мировой экономики) и внутригосударственные, показывает их взаимосвязь (синергию)¹³⁰.

Так, в зависимости от фактора длительности целесообразно дифференцировать институциональные изменения на долго-, средне- и краткосрочные. В целом, нельзя не согласиться с мнением О. Шай относительно того, что «зачастую трансформация институтов вызывается краткосрочными, в том числе относительно случайными факторами, но имеет длительные последствия»¹³¹.

Принципиальное значение для экономического поведения фирм имеет и классификация институциональных изменений в зависимости от политического фактора. Так, те изменения, которые сопровождаются массовой сменой политических элит, как правило, увеличивают уровень неопределенности и риска, как операционных (в частности, вызываемых ускоренным ростом инфляции, который часто сопровождает институциональные изменения и практически всегда – процесс масштабной смены политических элит), так и транзакционные.

В зависимости от основных причин возникновения можно дифференцировать институци-

¹²⁸ Пыжев И.С. Руцкий В.Н. Механизм институциональных изменений в инфраструктуре жизнедеятельности населения региона // Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве. – Омск, 2013. – С.287.

¹²⁹ North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, – Cambridge University Press, 1990. – P. 160.

¹³⁰ O'Hara Ph.A. *Policies and institutions for moderating deep recessions, debt crises and financial instabilities* // *Panoeconomicus*, Vol 60, Iss 1, P.21. (2013)

¹³¹ Шай О. Организация отраслевых рынков. – М.: ГУ ВШЭ, 2014. – С.57.

ональные изменения на возникающие преимущественно по причинам объективного и субъективного характера¹³². Разумеется, как правило, имеет место некоторое сочетание такого рода причин, но какие-то факторы все же следует рассматривать в качестве доминирующих, в том числе для обоснования рациональной стратегии поведения фирм на рынке.

Наконец, целесообразно дифференцировать институциональные изменения с позиций характера их влияния на эффективность экономического развития. Следует отметить, что в период большинства институциональных изменений имеет место временный спад эффективности экономической системы, вызванный определенной дезорганизацией поведения экономических субъектов¹³³.

Таким образом, обобщая результаты исследований ряда ученых, можно сформировать классификацию институциональных изменений по наиболее значимым экономическим признакам (Таблица 1.2.1.)

Таблица 1.2.1 – Классификация институциональных изменений¹³⁴.

Классификационные признаки	Виды институциональных изменений
1. Характер формирования	- эволюционные институциональные изменения (инкрементные); - революционные институциональные изменения (дискретные).
2. Масштаб	- общегосударственные институциональные изменения (затрагивающие подавляющее большинство экономических процессов функционирования государства); - рыночные институциональные изменения; - локальные институциональные изменения (регионального или муниципального уровня).
3. Длительность	- долгосрочные институциональные изменения; - среднесрочные институциональные изменения; - краткосрочные институциональные изменения.
4. Политический фактор	- институциональные изменения, связанные со сменой властных элит; - институциональные изменения, связанные с существенной ротацией властных элит; - институциональные изменения, существенным образом не затрагивающие состав и структуру властных элит.
5. Основные причины институциональных изменений	- институциональные изменения, обусловленные преимущественно субъективными причинами; - институциональные изменения, обусловленные преимущественно объективными причинами.
6. Характер влияния на эффективность экономического развития	- институциональные изменения, вызывающие долгосрочное увеличение экономической эффективности; - институциональные изменения, вызывающие краткосрочное снижение экономической эффективности, обеспечивающие ее последующее долгосрочное увеличение; - институциональные изменения, обеспечивающие долгосрочное уменьшение экономической эффективности; - институциональные изменения, вызывающие краткосрочное увеличение экономической эффективности, но влекущие ее последующий длительный спад.

Уточненная нами классификация институциональных изменений позволяет определить

¹³² Mahoney J. Explaining institutional change. – Cambridge, 2009.

¹³³ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – С.34.

¹³⁴ Классификационные признаки 3-6 уточнены автором.

наиболее предпочтительный, потенциально эффективный вид институциональных изменений для конкретного типа рынка, в зависимости от его структуры, стратегий развития фирм, возможностей и целей политических элит, связанных с развитием данного рынка. В целом, наименее эффективными для поведения фирм на рынках являются институциональные изменения, которые, в соответствии с разработанной классификацией, являются революционными, общегосударственными, долгосрочными, связанными с массовой сменой политических элит, вызванные преимущественно действием субъективного фактора и влекущими долгосрочное снижение эффективности развития экономической системы.

Принципиально значимым для настоящего исследования является обсуждение понятия «экономическая эффективность». Следует отметить, что суть искомого понятия в экономической науке определяется крайне неоднозначно и активно дискутируется (Дж. Ходжсон¹³⁵, Р. Абрамс¹³⁶, П. Друкер¹³⁷ и др). В рассматриваемом контексте, на наш взгляд, имеет смысл опереться на понятие эффективности как общеэкономической категории: «Эффективность – одно из наиболее общих экономических понятий, не имеющих пока, по-видимому, единого общепризнанного определения. По нашему мнению, это одна из возможных (важнейшая, но не единственная!) характеристик качества некоторой системы, в частности, экономической, а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования системы. В зависимости от того, какие затраты и особенно – какие результаты принимаются во внимание, можно говорить об экономической, социально-экономической, институциональной, социальной, экологической эффективности»¹³⁸.

А вот понятие «институциональная эффективность» в явном виде является относительно мало проработанным в специальной литературе. Дж. Ходжсон рассматривает институциональную эффективность как качество развития экономических институтов в государстве¹³⁹. Заслуживает внимания и определение И. А. Кох: «Институциональная эффективность представляет собой единство экономической и социальной эффективности, единство количественных и качественных показателей, субъективных и объективных измерений социального управления»¹⁴⁰.

¹³⁵ Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Д. Ходжсон. Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.

¹³⁶ Abrams R. Entrepreneurship: A Real-World Approach. – Redwood City: Planning Shop, 2012. – P.72.

¹³⁷ Drucker P.F. What makes an effective executive // Harvard Business Review, 2004, № 82 (6). – P. 58.

¹³⁸ Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки [Текст] / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – С.561.

¹³⁹ Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Д. Ходжсон. Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – С.303.

¹⁴⁰ Кох И.А. Институциональная эффективность социального управления в муниципальном образовании: Автореф. дис. канд. соц. наук – Екатеринбург, 2006. – С.14.

Так или иначе, специалисты, исследующие институциональную эффективность, связывают ее с проблемами институциональных изменений^{141,142,143}. Современное понимание эффективности институциональных изменений, как известно, отталкивается от концепции Г. Демсеца, согласно которой изменения институтов объясняются изменениями в относительных ценах экономических ресурсов через сопоставление выгод и издержек от изменения правомочий собственности¹⁴⁴.

Существует описательный подход, в рамках которого осуществляется сугубо качественный анализ влияния институциональных изменений на экономическое поведение фирм рынка в целом, их борьбу за доступ к ограниченным финансово-экономическим ресурсам, влияние на действия потребителей производимых товаров, работ, услуг и т.п.^{145,146,147} Основным недостатком данного подхода является отсутствие количественной оценки эффективности для отдельных фирм рынка в период различных видов институциональных изменений.

Очевидно, что экономическая эффективность институциональных изменений любой системы может быть в наиболее общем виде определена как изменение параметров экономической эффективности после институциональных изменений по сравнению с теми же параметрами до их осуществления. Можно выделить несколько уровней, для которых можно исследовать экономическую эффективность институциональных изменений: эффективность институциональных изменений для отдельной фирмы (в том числе корпоративного типа); эффективность институциональных изменений рынка в целом; эффективность институциональных изменений региональной экономики в целом. Следует отметить, что эффективность институциональных изменений в рассматриваемой системе влияет на эффективность системы более высокого уровня. Например, если речь идет об институциональных изменениях некоторого рынка, то на данном уровне целесообразно оценить, каким образом они количественно повлияют на эффективность развития национальной экономики в целом и т.п.

Необходимо отметить, что вопрос о методах оценки экономической эффективности институциональных изменений мало проработан в специальной литературе; исследования в данной

¹⁴¹ Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / А.Е. Шаститко. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. – С. 695-695.

¹⁴² 4. Тамбовцев, В.Л. Теории институциональных изменений: Учеб. пособие [Текст] / В.Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 154

¹⁴³ Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / А.Е. Шаститко. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. – С. 695-753.

¹⁴⁴ Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // The American Economic Review, Vol. 57, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1967). – P. 347-359.

¹⁴⁵ Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. – М.: Прогресс, 1975.

¹⁴⁶ O'Hara Ph.A. Policies and institutions for moderating deep recessions, debt crises and financial instabilities // Panoeconomicus, Vol 60, Iss 1, Pp 19-49 (2013)

¹⁴⁷ Vasile I. The role of communication in the transformation process of public institutions in Romania // Manager, Vol 6, Iss 1, Pp 28-31 (2007)

области, как показал анализ как отечественных, так и ряда зарубежных источников, носят достаточно фрагментарный характер. Нами подробно рассмотрены возможности применения для оценки экономической эффективности институциональных изменений как основных общенаучных подходов, так и специальных подходов в рамках институциональной экономики¹⁴⁸ (Таблица 1.2.2).

Таблица 1.2.2 – Наиболее известные направления исследования экономической эффективности институциональных изменений.

Направления исследования экономической эффективности институциональных изменений	Подходы и способы оценки
Социологическое направление	Исследование мнений субъектов экономической системы (фирм, потребителей, посредников и т.п.) относительно изменения параметров экономической эффективности в результате институциональных изменений (например ¹⁴⁹).
Экспертное оценивание	Экспертная оценка достоинств и недостатков институциональных изменений, выявления способов уменьшения их отрицательного влияния на эффективность экономического развития. Составление экспертных рейтингов до и после осуществления институциональных изменений, их сопоставление (например ^{150,151,152,153}).
Корреляционно-регрессионный анализ	Исследование влияния на показатели экономической эффективности системы различных факторов институционального порядка в длительные периоды институциональной стабильности и институциональных изменений (например ^{154,155}).
Предельный анализ	Измерение предельных издержек, предельного дохода и иных параметров развития фирм под влиянием институциональных изменений.
Исследование производственных функций	Оценка характера изменения производственных функций в результате институциональных изменений.
Построение системы сбалансированных показателей	Сбалансированность показателей, характеризующих различные аспекты функционирования фирм разных форм собственности и видов экономической деятельности, как условие повышения уровня их устойчивости к различным вариантам изменения институтов.
Теоретико-игровой анализ	Определение, в какой степени институциональные изменения сказались на степени приближения субъектов экономической системы к устойчивым равновесным состояниям (например, Дж. Себастьян ¹⁵⁶).

¹⁴⁸ Пыжев И.С., Горячев В.П. К вопросу об оценке экономической эффективности институциональных изменений // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы IV Международной научной конференции: в 2 ч. [отв. ред. : Е. А. Капогузов, Г. М. Самошилова]. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. – ч. 1, С. 550-555.

¹⁴⁹ Гуриев С.М. и др. Анализ оценки социально-экономических последствий планируемых институциональных реформ, мониторинг и оценка эффективности их реализации, разработка предложений по созданию инструментальной базы оценки эффективности институциональных реформ. – М., 2006. – 133 с.

¹⁵⁰ Тамбовцев В.Л., Верведа А. Субъекты модернизации: воздействие групп интересов на стратегии развития// Вопросы экономики. 2008. №1.

¹⁵¹ Тамбовцев В.Л., Григорьев Л.А. Модернизация через коалиции // Вопросы экономики. 2008. №1.

¹⁵² Ревякин С.А. Проектирование стратегии государства на примере Республики Казахстан: Дисс. К.э.н. М., 2014.

¹⁵³ Hofstede G. Cultures and organisations.- McGraw-Hill; 2010.

¹⁵⁴ Claessens S, Laeven L. World Bank Policy Research Working Paper 2924., 2002.

¹⁵⁵ Beck T., Kunt A. Levine R., "Bank Concentration and Crises" (August 2003). University of Minnesota Carlson School of Management Working Paper; and World Bank Policy Research Paper No. 3041.

¹⁵⁶ Sebastian J. The finishing stroke: institutions and firms // Investment and labour, 2013, №6, P.84

Развитие модели Дж. Найта	Модификация «проблемы безбилетника» к исследованию эффективности институциональных изменений (например, В.Л. Тамбовцев ¹⁵⁷).
Новая институциональная экономика	Выявление динамики транзакционных издержек в результате институциональных изменений, статистический анализ влияния транзакционных издержек на традиционные показатели экономической эффективности в период институциональных изменений.

Рассмотрим проблемы использования систематизированных в Таблице 1.2.2 основных подходов к оценке экономической эффективности институциональных изменений.

Основным недостатком использования социологических методов в части оценки экономической эффективности институциональных реформ, на наш взгляд, является то, что респонденты отражают не объективное видение тенденций и проблем изменения эффективности в результате институциональных преобразований, а собственное видение такого рода изменений, которое может быть существенным образом искажено по различным причинам. Кроме того, достаточно сложно бывает определить статистически репрезентативную выборку, необходимую для качественного социологического исследования тенденций и проблем динамики экономической эффективности в результате институциональных изменений.

Основным недостатком экспертных методов является субъективизм оценивания. В свою очередь, недостатком применения корреляционно-регрессионных моделей в практике оценки экономической эффективности институциональных изменений является то, что их инструментарий используется, как правило, на уровне лишь межстрановых сопоставлений влияния качества развития институтов на экономический рост. Для оценки эффективности институциональных изменений экономических систем меньшего масштаба, например рынков или муниципальных экономических систем, использование такого рода инструментария проблематично.

Для исследования особенностей экономической эффективности институциональных изменений могут быть использованы отдельные инструменты неоклассического экономического анализа. Из всего многообразия таких инструментов представляет интерес ряд моделей, предложенных Х. Лебенстайном¹⁵⁸, М. Мэллоуном¹⁵⁹, О. В. Демьяновой¹⁶⁰, М. Р. Сафиуллиным^{161,162}, А. Б. Крейгом¹⁶³, А. Дамодараном¹⁶⁴, К. И. Никитиной¹⁶⁵ (Таблица Н.1).

¹⁵⁷ Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов. – М.: Инфра-М, 2004.

¹⁵⁸ Лебенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью»/ Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 477-506.

¹⁵⁹ Mallown M. Efficiency of firms development // Problems of innovation, 2014, №7. – Р. 15.

¹⁶⁰ Демьянова О.В. Формирование многомерной модели эффективности современной экономики: Автореф. дисс. д.э.н. – СПб., 2014. – С.21–23.

¹⁶¹ Сафиуллин М.Р. Методология стратегического управления экономической системой при помощи инвестиций и занятости (на примере Республики Татарстан): Дисс. Д.э.н. – Казань, 1996. – С.21.

¹⁶² Гафуров И.Р., Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И., Егоров Д.О. Эффективность социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа: устойчивости и тенденции развития / И.Р. Гафуров, М.Р. Сафиуллин, Л.А. Ельшин, Д.О. Егоров // Казань: Издательство «Артифакт», 2015.

¹⁶³ Krage A.V. Integration of the branch markets. – NY, 2013. – Р. 184.

¹⁶⁴ Дамодаран А. Оценка стоимости активов. – М.: Попурри, 2011. – С.71.

¹⁶⁵ Никитина К.И. Влияние качества институциональной среды на развитие человеческого потенциала// Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. №13.

К настоящему времени наиболее распространенным подходом к исследованию экономической эффективности институциональных изменений становится использование анализа состава и динамики транзакционных издержек непосредственно перед осуществлением, в период их реализации и после институциональных изменений в рамках экономической системы соответствующего уровня.

Следует отметить, что в период институциональных изменений большинство видов транзакционных издержек увеличивается, хотя и в различной степени. В целом, темпы изменения транзакционных издержек зависят от вида институциональной трансформации. В наиболее общем виде направления ее влияния на уровень транзакционных издержек систематизированы в Таблице 1.2.3.

Таблица 1.2.3 – Основные направления изменения транзакционных издержек в период институциональной трансформации (систематизировано автором).

Виды транзакционных издержек ¹⁶⁶	Направления изменения в период институциональной трансформации
Издержки поиска информации	Увеличиваются ввиду повышения степени неопределенности внешней по отношению к фирме среды.
Издержки ведения переговоров	Увеличиваются существенным образом в части новых контрагентов фирмы. В отношении давно известных партнеров, с которыми налажены кооперационные связи и отношения, не увеличиваются или возрастают незначительно.
Издержки измерения	Не увеличиваются, за исключением случаев, когда институциональные изменения затрагивают вопросы государственного регулирования вопросов квалитетических измерений товаров и услуг, государственной стандартизации.
Издержки заключения контракта	Несколько увеличиваются, особенно в части оплаты услуг посредников при легальном и особенно при нелегальном заключении контрактов, стоимость которых в условиях институциональных изменений, как правило, возрастает.
Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма	Увеличиваются ввиду повышения потенциальной склонности к оппортунистическому поведению экономических субъектов.
Издержки спецификации и защиты прав собственности	Увеличиваются ввиду повышения уровня юридической неопределенности, которая в большинстве случаев сопутствует процессу изменения институтов, особенно легальных.
Издержки защиты от третьих лиц (государства, мафии и т.п.)	Как правило, значительно увеличиваются, поскольку в условиях смены формальных институтов часто возрастает роль неформальных организаций, в том числе и криминального характера, и, следовательно, увеличиваются издержки защиты от них. Изменение же неформальных институтов также непосредственно порождает такого рода издержки.

Очень важная взаимосвязь между уровнем транзакционных издержек и институциональной эффективностью исследуется О. С. Сухаревым (Рисунок 1.2.4). Правда, непосредственно алгоритм расчета уровня институциональной эффективности, который, очевидно, зависит не только от динамики транзакционных издержек, но и от ряда других факторов, автор не приводит.

¹⁶⁶ Классификация видов транзакционных издержек приведена по: Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2010. – С.141.

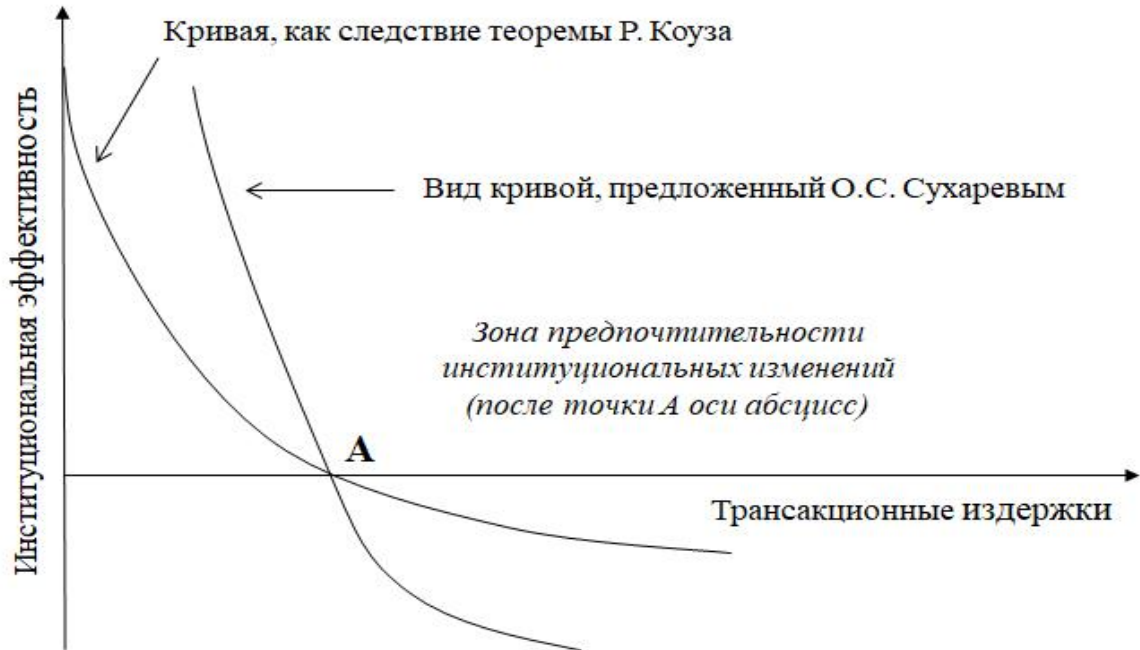


Рисунок 1.2.4 – Взаимосвязь между транзакционными издержками и институциональной эффективностью¹⁶⁷.

Приведенный график показывает, что абсолютно предпочтительными являются институциональные изменения, которые осуществляются после превышения суммарными транзакционными издержками величины «А» по оси абсцисс, то есть в зоне, где текущая институциональная эффективность является отрицательной. Анализируя подход О. С. Сухарева, можно сделать вывод о том, что в предлагаемой им системе координат экономическую эффективность институциональных изменений можно оценить, построив после осуществления изменений новую функцию зависимости и сравнив ее с ранее существующей для того или уровня транзакционных издержек.

В целом можно считать, что снижение транзакционных издержек деятельности конкретной фирмы является одним из индикаторов того, что соответствующие институциональные изменения на рынке оказались достаточно эффективными. При этом влияние институциональных изменений на рынке на транзакционные издержки конкретной фирмы происходит не одновременно, а, как правило, имеет место в течение достаточно длительного периода. Кроме того, подобное влияние в зависимости от специфики исследуемого рынка, вида институциональных изменений и особенностей политики фирмы в отношении минимизации транзакционных издержек может быть разнонаправленным.

Для анализа институциональных изменений на рынках использование такого рода функции динамики транзакционных издержек фирмы возможно при непосредственной количественной оценке эффективности институциональных изменений.

В ряде исследований экономический анализ институциональных изменений организации

¹⁶⁷Составлено на основе: Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. Второе издание, исправленное. – М.: КУРС, Инфра-М, 2014.

опирается на методологию сбалансированной системы показателей (ССП). По мнению Дж. Махоней: «Сбалансированность показателей, характеризующих различные аспекты функционирования фирм разных форм собственности и видов экономической деятельности, является необходимым условием повышения уровня их устойчивости к различным вариантам изменения институтов»¹⁶⁸. Сходной точки зрения по поводу соотношения сбалансированной системы показателей и институциональных изменений придерживается и К. Харриган¹⁶⁹. Подробное описание методологии СПП и ее связи с экономическим анализом институциональных изменений приведен в Таблице П.1 на основе результатов ряда исследований (Р. Каплана и Д. Нортон¹⁷⁰, И. М. Сыроежина¹⁷¹, Т. А. Коноваловой¹⁷², А. Р. Фардеевой¹⁷³, В. Л. Тамбовцева¹⁷⁴).

По нашему мнению, определенным недостатком подхода построения сбалансированной системы показателей к исследованию эффективности институциональных изменений является то, что в его рамках системно не представлены собственно количественные показатели институционального порядка.

В целом, одним из основных вопросов, недостаточно изученных в современной теории фирм, рынков и институтов, является проблема определения наиболее рациональных направлений изменения институтов. Значимым аспектом данной проблемы является определение тех институциональных изменений, которые устойчиво влияют на минимизацию как трансформационных, так и транзакционных издержек развития фирм на рынке, улучшают структуру и инфраструктуру самого рынка, положительно воздействуют на реализацию различных типов контрактных отношений. Относительно малоизученной является проблема соответствия различных видов изменения институтов и решения агентских проблем функционирования фирм, характеризующихся различной организационной структурой и стратегией рыночного развития.

Указанный круг проблем непосредственно сопряжен с методической сложностью количественной оценки уровня эффективности институциональных изменений – как для отдельных фирм рынка, так и для его функционирования в целом.

¹⁶⁸ Mahoney J. Explaining institutional change. – Cambridge, 2009.

¹⁶⁹ Harrigan K.R. Vertical integration, outsourcing and corporate strategy. – London: Beard Books, 1983.

¹⁷⁰ Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. М.: Олимп-бизнес, 2013. – С.24.

¹⁷¹ Сыроежин, И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И.М. Сыроежин. – М.: Экономика, 1980. – 212 с.

¹⁷² Коновалова Т.А. Повышение эффективности экономического развития моногорода стратегического значения: Дис. к.э.н. – СПб., 2013.

¹⁷³ Фардеева А.Р. Обеспечение конкурентоспособности производственных предпринимательских структур на основе сбалансированной системы показателей: Дисс. К.э.н., СПб., 2015.

¹⁷⁴ Тамбовцев В.Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения // Вопросы образования. 2006. №3.

ГЛАВА 2. Институциональные изменения на микроуровне: теория и практика¹⁷⁵

2.1. Проблемы теоретического и прикладного институционального анализа рынков

Институциональные изменения в современной экономике оказывают непосредственное влияние на функционирование различных типов рынков, их структуру и инфраструктуру. Теория организации рынков характеризуется достаточно длительной эволюцией: ее методический инструментарий начал формироваться в рамках классической парадигмы экономической теории, был эволюционно развит в неоклассической экономической теории, существенным образом модернизирован в парадигмах традиционного институционализма и неинституциональных концепциях (Таблицы 2.1.1 – 2.1.6).

В рамках классической экономической теории был сформулирован понятийный аппарат, используемый на последующих этапах эволюции теории организации рынков: в частности, охарактеризованы различные типы рынков по уровню конкуренции, рассмотрены механизмы ценообразования на рынке.

Таблица 2.1.1 – Основные характеристики марксистской теории организации рынков¹⁷⁶

Параметр	Характеристика
1. Понимание рынка как объекта исследования	Рынок – система товарно-денежных отношений некоторых типовых групп товаров или услуг.
2. Основные методы анализа рынка	Структурный анализ, межрыночный баланс (после 1930 г.), статистические методы.
3. Гипотезы	- Расширенное воспроизводство рынка осуществляется при определенных структурных пропорциях постоянного и переменного капитала; - Наличие отраслевых рынков в экономике капитализма усугубляет

¹⁷⁵ Результаты исследования изложенные в данном параграфе опубликованы в статьях: Горячев В.П. Эффективность институциональных изменений в экономической практике зарубежных государств / Научный аспект № 1 – 2015 – Самара: Изд-во ООО «Аспект», 2015. – Т1–2. – 212 с. С. 9-12.; Горячев В.П. Подходы к классификации институциональных изменений в экономической теории и практике / Проблемы современной экономики: сб. тезисов / Сиб. фед. ун-т; отв. за вып. О.Н. Галахова - Красноярск, 2015. – 180 с. С. 100-101; Горячев В.П. Институциональные изменения и их эффективность на микроэкономическом уровне // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки [Электронный ресурс]. 2015. № 3. Режим доступа: <http://www.apriori-journal.ru/serial/3-2015/Goryachev.pdf>; Горячев В.П. Основные направления исследования фирм и рынков в рамках современных экономико-теоретических подходов // Транспортные системы Сибири. Развитие транспортной системы как катализатор роста экономики государства. Международная научно-практическая конференция (Красноярск, 7–8 апреля 2016 г.): сб. науч. тр. : в 2 ч. Ч. 1 / под общ. ред. В.В. Минина. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 542 с., с. 120-123.; Горячев В.П. Практика институциональных изменений на отраслевых рынках России // Проблемы современной экономики и институциональная теория: сборник тезисов докладов/под науч. ред. Р.М. Нуреева. - М.: Финансовый университет, 2016. - 200 с., с. 142-144.; Горячев В.П. Институциональная характеристика реальных тенденций развития отраслевых рынков // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. № 6. С. 3-8.; Горячев В.П. Проблемы теоретического и прикладного институционального анализа отраслевых рынков // Институциональная трансформация экономики: пространство и время. Сборник докладов V Международной научной конференции. Том 2. - К.: Кемеровский государственный университет, 2017. - 262 с. с. 84-89. ISBN 978-5-86338-094-0

¹⁷⁶ Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Маркс К. Капитал. – СПб.: Лениздат, 2013., Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. – М., 2011., Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. – М.: ЛКИ, 2015., Абалкин Л.И. Политическая экономия и экономическая политика. М., 1970., Аганбегян А.Г. Научно-технический прогресс и ускорение социально-экономического развития. М.: Экономика, 1985.

	процессы эксплуатации наемного труда, увеличивает социально-экономические диспропорции; - Наиболее социально значимой и экономически оправданной является трансформация рынка в управляемую в директивно-плановом порядке отрасль экономики (т.е. ликвидация рыночных отношений в отрасли).
4. Основные проблемы развития рынка, рассматриваемые в рамках теории	Проблема структурных диспропорций переменного и постоянного капитала в отраслях экономики, формирования прибавочной стоимости, кризисов рынков в экономике капитализма.
5. Понимание содержания институциональных изменений рынка	Рассматривается влияние смены общественно-экономической формации на структуру рынков.
6. Основные представители	К. Маркс, Р. Гильфердинг, В. И. Ленин, Л. И. Абалкин, А. Н. Аганбегян и др.

К. Маркс исследовал структурные особенности рынка производства средств производства и рынка товаров конечного потребления, выявлял их взаимные пропорции, обеспечивающие прогрессивное или, напротив, деградирующее воспроизводство социально-экономических отношений¹⁷⁷.

Таблица 2.1.2 – Основные характеристики основ неоклассической теории организации рынков¹⁷⁸

Параметр	Характеристика
1. Понимание рынка как объекта исследования	Рынок – система взаимодействий спроса и предложения на типовые группы товаров или услуг.
2. Основные методы анализа рынка	Построение производственных функций в рыночном разрезе. Анализ статистики спроса и предложения, цен рынков. Маржинальный анализ рынков.
3. Гипотезы	- Наиболее эффективно рынки развиваются на основании свободного взаимодействия спроса и предложения, при минимальном прямом вмешательстве государства в механизм рынка; - Основная роль государства заключается в противодействии монополизму рынка; - В условиях кризиса роль государства меняется в направлении воздействия на рынки через механизмы стимулирования совокупного спроса (кейнсианское направление неоклассической парадигмы).
4. Основные проблемы развития рынка, рассматриваемые в рамках теории	Проблема обеспечения конкурентного механизма рынков, минимизации операционных издержек развития фирм на рынке (в частности, издержек обращения), повышения предельной эффективности развития фирм на рынке.
5. Понимание содержания институциональных изменений рынка	Институциональные изменения не рассматриваются.
6. Основные представители	Л. Вальрас, В. Парето, А. Маршалл, А. Пигу, А. Курно, Г. Штакельберг и др.

¹⁷⁷ Маркс К. Капитал. – СПб.: Лениздат, 2013.

¹⁷⁸ Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Walras L. Elements of pure economics. – Routledge, 2010., Парето В. Трансформация демократии. – М.: Территория будущего, 2011., Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008., Pigou A. The economics of welfare. NY, 2013., Cournot A. Recherches into mathematical principles of the theory of wealth. – Wash, 2012., Shtakelberg G. Selected works. Harvard, 1988.

В рамках неоклассической экономической теории совершенствуется экономико-математический инструментарий исследования рынков, формирования цен, предельной полезности товаров, производимых фирмами, на различных типах рынков. А. Маршалл впервые ввел в экономический аппарат термин “industrial organisation”¹⁷⁹, применяемый в настоящее время для характеристики поведения фирм на рынках отраслевого масштаба.

В парадигме общей неоклассической теории можно выделить направление в котором исследуются рынки, основными представителями которого являются Э. Чемберлин¹⁸⁰, Дж. Робинсон¹⁸¹. Эти ученые развивали неоклассическую теорию несовершенной конкуренции применительно к рынкам, особенности ценообразования на олигопольных и монопольных рынках и т.п.

Таблица 2.1.3 – Основные характеристики эволюции неоклассической теории организации рынков¹⁸²

Параметр	Характеристика
1. Понимание рынка как объекта исследования	Рынок – система взаимодействий спроса и предложения на типовые группы товаров или услуг, определенная организация структуры и инфраструктуры.
2. Основные методы анализа рынка	Дедукция, эмпирические исследования, социологические методы.
3. Гипотезы	- Эффективность рынка обеспечивается не только характером взаимодействия спроса и предложения, но и степенью развитости инфраструктуры; - Эффективность рынка непосредственно зависит от рациональности внутренней организации специальных органов государственного регулирования (отраслевых министерств и т.п.).
4. Основные проблемы развития рынка, рассматриваемые в рамках теории	Проблема качественного совершенствования инфраструктуры различных типов рынков, проблема обеспечения устойчивости рынка к возможному изменению внешних финансово-экономических параметров (валютного курса, учетной ставки, биржевых индексов и т.п.).
5. Понимание содержания институциональных изменений рынка	Институциональные изменения рассматриваются косвенно, через призму влияния на рынок процесса совершенствования законодательного обеспечения развития инфраструктуры.
6. Основные представители	В. Джевонс, Ф. Найт, Ф. Эджуорт, Дж. Кларк, А. Берли, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Л. Роббинс и др.

Одним из основных направлений эволюции неоклассической теории организации рынков является исследование их инфраструктуры и обоснование рекомендаций по ее совершенствованию. Как известно, инфраструктура реального рынка включает в себя различного рода фирмы-

¹⁷⁹ Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – С.71.

¹⁸⁰ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996.

¹⁸¹ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986.

¹⁸² Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Jevons V. Money and the mechanism of exchange. NY, 2015., Edgeworth F. Writings in Probability, Statistics and Economics. - Edward Elgar Pub, 1986., Clark J. The Problem of Monopoly. – Wash, 1999., Bearly A. Selected works. - NY, 1998., Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996., Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986., Robbins L. The Evolution of Modern Economic Theory, 1970.

посредники, товарные биржи, консультантов – специалистов по развитию данного рынка, специальные логистические объекты. Следует отметить, что влияние инфраструктурных субъектов рынка на эффективность действующих на нем фирм-продавцов не является однозначным.

С одной стороны, информационные консультанты и товарные биржи способствуют совершенствованию качества и скорости осуществления трансакций на рынке, влияя тем самым на уменьшение трансакционных издержек для фирм, пользующихся услугами такого рода инфраструктурных организаций. С другой стороны, наличие сбытовых посредников между продавцами и покупателями рынка может негативно сказываться на осуществлении процедур рыночного обмена.

Таблица 2.1.4 – Основные характеристики традиционной институциональной теории организации рынков¹⁸³

Параметр	Характеристика
1. Понимание рынка как объекта исследования	Система взаимодействия спроса и предложения, обусловленная действием ряда формальных и неформальных экономических институтов.
2. Основные методы анализа рынка	Социологические методы, анализ законодательства, экспертные методы исследования рынков
3. Гипотезы	- Эффективность развития рынков обеспечивается посредством формирования преимущества специального, дифференцированного законодательства, а не только универсального экономического; - Эффективность развития рынков увеличивается при условии формирования долгосрочной стратегии (со стороны государства, в рамках отношений государственно-частного партнерства и т.п.); - Формирование теории отраслевых ассоциаций, обоснования механизмов их деятельности.
4. Основные проблемы развития рынка, рассматриваемые в рамках теории	Неэффективность формальных институтов регулирования, институциональные коллизии, несоответствие темпов и пропорций развития формальных и неформальных институтов.
5. Понимание содержания институциональных изменений рынка	Институциональные изменения – процесс эволюционной или революционной модернизации системы норм и механизмов принуждения к их исполнению.
6. Основные представители	Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс, Дж. К. Гэлбрейт, Э. Мэйсон, Ф. Найт и др.

В рамках традиционной институциональной экономической теории рассматриваются особенности влияния различных типов экономических институтов на формирование и развитие рынков. Так, Дж. К. Гэлбрейт исследовал влияние института собственности на функционирование промышленных организаций, относящихся к различным отраслям экономики¹⁸⁴. Представители

¹⁸³ Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984., Mitchell W.C. Business Cycles. — Wash, 2010., Commons J.R. Trade unionism and labor problems. — NY, 2011., Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. — М.: Аст, 2004., Mason E. Economic Concentration and the Monopoly Problem. — NY, 1957., Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. — М.: Дело, 2003.

¹⁸⁴ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. — М.: Аст, 2004. С.151 – 154.

чикагской школы, в частности Ф. Найт¹⁸⁵, исследовали закономерности принятия оптимизационных решений фирмами на рынке, в том числе в ситуациях неопределенности и риска, обусловленных различными факторами развития, в том числе несовершенством институциональной среды ее функционирования. Кроме того, как в рамках неоклассического, так и институционального направления существенное внимание уделялось рассмотрению проблемы определения границ рационального вмешательства государства в функционирование механизмов рынка.

В целом, в парадигме как неоклассики, так и традиционного институционализма не имеется достаточного методологического инструментария для исследования ряда аспектов поведения фирм на рынках, таких, в частности, как анализ издержек входа на рынок, формирование наиболее рациональной организационной структуры фирмы в соответствии с потребностями рынка, влияние информационной асимметрии на структуру рынка и др. Данный круг проблем рассматривается в рамках неоинституциональных концепций экономической теории организации рынков.

Таблица 2.1.5 – Основные характеристики неоинституциональных концепций организации рынков¹⁸⁶

Параметр	Характеристика
1. Понимание рынка как объекта исследования	Рынок – система разнонаправленных контрактов, опосредующих движение типовых групп товаров или услуг.
2. Основные методы анализа рынка	Анализ транзакционных издержек, функциональный анализ, методы теории игр, теории очередей применительно к процессам развития рынка.
3. Гипотезы	- Эффективность рынка обеспечивается посредством минимизации различных видов транзакционных издержек; - Эффективность рынка непосредственно зависит от интенсивности и качества контрактных отношений, ограниченных рамками; - На процессы развития рынка оказывает непосредственное влияние характер взаимодействия (консенсусного, компромиссного, доминантного и т.п.) его основных «игроков».
4. Основные проблемы развития рынка, рассматриваемые в рамках теории	Проблема минимизации барьеров входа на рынок, исследование влияния состава и структуры транзакционных издержек на развитие рынка, проблема формирования условий для оптимальных равновесий фирм рынка.
5. Понимание содержания институциональных изменений рынка	Институциональные изменения – процесс трансформации формальных и неформальных норм, обеспечивающих изменение состава и структуры транзакций и транзакционных издержек.
6. Основные представители	Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Нэш, А. Алчиан, Г. Демсец, П. Кругман, Т. Левит, Дж. Робертс, Д. Картон, Дж. Перлофф и др.

Основными направлениями исследования организации рынков в рамках неоинституциональных концепций экономической теории являются:

¹⁸⁵ Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003.

¹⁸⁶ Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007., North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, - Cambridge University Press, 1990., Nash J. Non-cooperative Games. – Princeton, 1998., Alchian A., Demsetz H. Production, information cost and economic organisation. The American Economic Review, 1972. Vol. 62, №. 5. pp. 777-795., Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика / пер. с англ. 5-го межд.изд. — СПб.: Питер, 2004., Levitt T. The globalisation of markets// Harvard Business Review, 1983., Roberts J. Economic theories of the firm: past, present, future (with P. Milgrom) // Canadian Journal of Economics. 21 (August 1988)., Carlton D., Perloff J. Modern Industrial Organization. Harper Collins, USA, 1994.

1. Анализ барьеров входа на рынок. Осуществляется исследование различных типов барьеров на разных рынках и обоснование оптимальных направлений их минимизации – как на уровне самой среднестатистической фирмы рынка, так и в рамках государственного регулирования.

2. Исследование состава и структуры трансакций и трансакционных издержек развития рынка (Р. Коуз¹⁸⁷), влияния трансакционных издержек на изменение структуры рынка (Ф. Шерер, Д. Росс¹⁸⁸).

3. Анализ равновесий, консенсусных и компромиссных состояний развития фирм на рынках различного уровня конкурентности, возможности достижения Парето- и Нэш-оптимальных состояний равновесия фирм, потребителей, государственных органов регулирования рынка, рыночных посредников и иных субъектов рынка.

Таблица 2.1.6 – Основные характеристики новой институциональной теории организации рынков¹⁸⁹

Параметр	Характеристика
1. Понимание рынка как объекта исследования	Рынок – специфический институт, ограниченный рамками, развивающийся на основании синтеза экономических действий различных групп агентов, в том числе с ограничено рациональным поведением, характеризующимся информационной асимметрией.
2. Основные методы анализа рынка	Анализ рациональности и ограниченной рациональности поведения фирм на рынке, исследование информационной асимметрии, анализ инновационной структуры рынка.
3. Гипотезы	- Высокая эффективность рынка достигается при минимизации информационной асимметрии; - Поведение большинства субъектов рынка является ограничено рациональным; - В долгосрочном периоде эффективное развитие фирм на рынке возможно или на основе монопольных выгод, или за счет постоянного генерирования и внедрения инноваций.
4. Основные проблемы развития рынка, рассматриваемые в рамках теории	Проблема уменьшения информационной асимметрии, проблема нерациональности организационной структуры фирм рынка, проблема соотношения устойчивости развития и инновационной модернизации рынка.
5. Понимание содержания институциональных изменений рынка	Институциональные изменения – процесс эволюционной или революционной модернизации системы норм и механизмов принуждения к их исполнению, корреспондирующий с процессами изменения инфраструктуры рынка, уровня информационной асимметрии, склонности фирм к различным типам инноваций.
6. Основные представители	О. Уильямсон, Ж. Тироль, Г. Саймон, Г. Бэккер, Д. Хэй, Д. Моррис, Т. Эггертссон и др.

¹⁸⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007.

¹⁸⁸ Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: Инфра-М, 1997. – С.151 – 157.

¹⁸⁹ Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, “отношенческая контрактация”. СПб., 1996., Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000. В 2-х т. т. 1., Саймон Г. Рациональность как процесс и как продукт мышления // Thesis. 1993. Т1. №3., Becker G. Human capital. – NY, 1994., Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: Пер. с англ. под ред. А.Г.Слущкого. СПб. : Экономическая школа, 1999. В 2 т. т.1. - 384с., т.2. - 592с.

Во второй половине XX – начале XXI вв. формируется и развивается новая институциональная экономическая теория организации рынков, основными направлениями которой являются:

1. Рассмотрение информационной асимметрии рынков. В частности, Ж. Тироль рассматривает фактор информационной асимметрии, представляющий собой искажение экономически значимой информации в процессе ее циркуляции на рынке и различную степень релевантности информации для разных групп экономических субъектов, в качестве одной из наиболее существенных характеристик, обуславливающих поведение фирм на рынке¹⁹⁰.

2. Обоснование оптимального размера и наиболее предпочтительной организационной структуры фирм, действующих на рынках. Проблемы выбора оптимального размера фирмы в зависимости от специфики рынка, выражающейся в таких его характеристиках, как характер трансакций, структура трансакционных издержек и особенности государственного регулирования, системно рассмотрены О. Уильямсоном. Д. Хэй и Д. Моррис комплексно анализируют проблему определения наиболее рационального размера фирмы в условиях информационной асимметрии, характерной для большинства рынков, и ограничения привлечения капитала.

3. Теория ограниченной рациональности экономического поведения фирм на рынках в условиях значительного количества качественно разнородных трансакций, существенной неопределенности развития рынка и наличия информационной асимметрии (Г. Саймон, Г. Беккер). Данное направление неинституциональных концепций экономической теории опровергает положения неоклассического синтеза, в соответствии с которыми поведение фирм на рынках является сугубо рациональным.

4. Обоснование направлений стратегического планирования развития фирм на различных типах рынков. Теория стратегического планирования, синтезирующая инструментарий неоклассической экономической теории и теории несовершенной конкуренции, представлена, в частности, в работах таких исследователей, как И. Ансофф¹⁹¹, М. Портер¹⁹² и др. В рамках новой институциональной экономической теории аргументируются возможности снижения трансакционных и трансформационных издержек в будущем за счет дополнительных затрат и организационных усилий для разработки комплексной, научно обоснованной системы стратегического планирования деятельности фирмы на рынке в настоящем.

5. Анализ влияния различных типов инноваций (технологических, организационных, нововведений в сфере управления персоналом фирм и др.) на развитие рынка, скорость модернизации его структуры и инфраструктуры, величину и динамику трансакционных издержек для фирм

¹⁹⁰ Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000. В 2-х т. т. 1.

¹⁹¹ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – М.: Дело, 1999. – С.11 – 47.

¹⁹² Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альбина Паблишер, 2015.

различного масштаба.

6. Исследование инфраструктуры рынков и обоснование рекомендаций по ее совершенствованию.

Существует ряд теоретических концепций, которые можно обозначить как институциональный синтез теорий организации рынков. Данный синтез базируется на взаимодействии ряда парадигм экономической теории, теории управления, экономической социологии – в первую очередь на таких, как новая институциональная экономическая теория, неинституциональные концепции, теория организации, теория информационной экономики, теория виртуальных рынков, синергетика и др. (Таблица 1.3.7).

Таблица 2.1.7 – Основные характеристики институционального синтеза теории организации рынков¹⁹³

Параметр	Характеристика
1. Понимание рынка как объекта исследования	Понимание сущности рынка в целом тождественно рассмотрению данного понятия в неинституциональных концепциях экономической теории. Акцент осуществляется на синергетическом взаимодействии различных элементов рынка, необходимости его разнонаправленной инновационной модернизации, оказывающей влияние на экономическое поведение различных групп субъектов рынка. Уделяется внимание анализу качественного разнообразия институциональных изменений на новых сегментах рынка (виртуальная экономика, венчурные рынки и т.п.).
2. Основные методы анализа рынка	Регрессионное моделирование, построение нейронных сетей, междисциплинарные методы анализа.
3. Гипотезы	<ul style="list-style-type: none"> - Эффективное развитие рынка в долгосрочном периоде достигается в результате сочетания механизмов обеспечения устойчивости его развития и инновационной модернизации; - Повышение эффективности рынка обеспечивается за счет положительной синергии отдельных его элементов; - Институциональные изменения рынка должны носить преимущественно превентивный характер; - Новые типы рынков, характерные для постиндустриальной экономики, порождают новые типы институтов.
4. Основные проблемы развития рынка, рассматриваемые в рамках теории	Проблемы развития глобальных, в т.ч. виртуальных, рынков, проблемы интеграции и кооперации фирм в рамках рынков, влияние политических факторов на развитие рынков.
5. Понимание содержания институциональных изменений рынка	Институциональные изменения представляют собой комплексный процесс качественного развития норм и институтов, модернизации процесса их восприятия различными субъектами рынка, оказывающий влияние на трансакции, трансакционные издержки, контракты.
6. Основные представители	А. Б. Крейг, Дж. Стиглиц, К. Харриган, Дж. Чарч, Р. Уоре, О. Шай и др.

¹⁹³ Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Krage A.B. Integration of the branch markets. – NY, 2013., Стиглиц Дж. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. – М.: Эксмо, 2011. С.51 – 87., Harrigan K.R. Vertical integration, outsourcing and corporate strategy. – London: Beard Books, 1983., Church J., Ware R. Industrial Organization: A Strategic Approach. McGraw Hill 2000., Шай О. Организация отраслевых рынков. – М.: ГУ ВШЭ, 2014.

Основными направлениями институционального синтеза теории организации рынков, таким образом, являются:

1. Исследование особенностей функционирования глобальных рынков. В рамках данного направления современной теории организации рынков анализируются особенности международных рынков товаров и услуг, модификации транзакционных издержек, специфичные для данных рынков, в т.ч. обусловленные необходимостью согласования международных норм торгового права. В указанном направлении теории организации рынков сформирована методология исследования такого принципиально нового типа фирм, как транснациональные корпорации (ТНК), генерирующие дополнительный экономический эффект за счет масштаба деятельности и известности брендов, но вместе с тем сталкивающиеся с новыми видами угроз, транзакционных издержек, новыми типами информационной асимметрии и иными факторами, ограничивающими возможности повышения эффективности их деятельности.

2. Анализ виртуальных рынков, исследование изменения специфики контрактных отношений, транзакций и транзакционных издержек в их рамках. В частности, в рамках виртуальных рынков уменьшаются барьеры входа, как стратегического, так и нестратегического характера, что уменьшает соответствующие транзакционные издержки. Вместе с тем, на виртуальных рынках существенно возрастают транзакционные издержки, связанные с обеспечением надлежащего исполнения контрактных отношений и экономической безопасностью фирм в целом. На виртуальных рынках информация становится существенно более доступной, чем на традиционных рынках; и одновременно возрастают издержки поиска релевантной информации и затраты на обработку существенно увеличенных массивов значимой для деятельности фирм экономической информации¹⁹⁴. Наконец, на виртуальных рынках изменяются и требования к формированию рационального масштаба и структуры фирм, к организации их деятельности.

3. Исследование особенностей вертикальной и горизонтальной интеграции фирм на рынках. Данное направление теории организации рынков получило развитие в работах таких ученых, как К. Харриган, А. Б. Крейг и др. Горизонтальная интеграция представляет собой процесс слияния фирм, производящих аналогичную или схожую по потребительским свойствам продукцию. Вертикальная интеграция – это объединение рынков, составляющих производственно-технологическую цепочку, в рамках которой одно из предприятий является поставщиком сырья или материалов для другого. Процессы интеграции позволяют изменить качество взаимодействия фирм на рынке, модифицировать структуру транзакций, минимизировать отдельные виды транзакционных издержек.

4. Анализ влияния политических факторов на процессы функционирования и развития

¹⁹⁴ Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М., 2000. – С.12.

рынков, скорость и эффективность контрактных отношений в их рамках, на возможности и ограничения для осуществления трансакций и иные характеристики рынка. Так, например, Дж. Стиглиц комплексно рассматривает влияние политики США на развитие различных типов рынков, в первую очередь глобальных, приводит убедительные примеры негативности такого рода влияния для функционирования рынков различного типа. В качестве негативного примера влияния сугубо политических факторов на развитие рынков можно назвать действие внешнеэкономических санкций против российских компаний со стороны США и государств Евросоюза в 2014 – 2015 гг.

5. Совершенствование теории воздействия на поведение потребителей рынка. Следует отметить, что вопросами влияния рекламы на потребительское поведение занимались еще экономисты, принадлежавшие к неоклассическому направлению экономической теории. В современных неоинституциональных концепциях развивается теория потребительской лояльности, под которой понимается определенная долгосрочная приверженность различных групп потребителей определенной фирме или торговой марке. Экономически лояльность проявляется в наличии устойчивого спроса на продукцию конкретных фирм рынка. Требуя определенных первоначальных вложений в формирование лояльности, такого рода программы, осуществляемые, как правило, крупными фирмами рынка, впоследствии позволяют уменьшить уровень их удельных издержек обращения, снизить уровень неопределенности, связанный с колебаниями потребительского спроса. В частности, в настоящее время развиваются коалиционные программы потребительской лояльности, в рамках которых крупные фирмы, относящиеся к принципиально разным рынкам (например, торговым сетям и авиаперевозкам, банковскому бизнесу и продаже литературы и т.п.) совместно воздействуют на долгосрочное поведение одних и тех же групп потребителей.

Сущность рынков проявляется в многообразии их видов. Основные классификационные признаки и виды рынков представлены в Таблице 2.1.8. Следует отметить, что признаки 1-2, приведенные в таблице, характеризуют рынки с позиций неоклассической экономической теории; признаки 3-7 относятся к сфере неоинституциональных концепций экономической теории.

Таблица 1.3.8 – Классификация рынков¹⁹⁵

Классификационный признак	Виды рынков
Конкурентность рынка	- рынок совершенной конкуренции; - рынок несовершенной конкуренции; - олигопольный рынок; - монополичный рынок.

¹⁹⁵ Систематизировано на основе информации, содержащейся в: Church J., Ware R. *Industrial Organization: A Strategic Approach*. McGraw Hill 2000; Хей Д., Моррис Д. *Теория организации промышленности*: Пер. с англ. под ред. А.Г.Слущкого. СПб. : Экономическая школа, 1999. В 2 т. т.1. - 384с., т.2. - 592с.; Carlton D., Perloff J. *Modern Industrial Organization*. Harper Collins, USA, 1994; Шерер Ф.М., Росс Д. *Структура отраслевых рынков*. – М.: Инфра-М, 1997.

Масштаб рынка	- глобальный рынок; - национальный рынок; - региональный рынок; - муниципальный рынок.
Наличие и особенности барьеров входа на рынок	- рынки с минимальными барьерами входа; - рынки, характеризующиеся наличием преимущественно нестратегических барьеров входа; - рынки, характеризующиеся доминированием стратегических барьеров входа; - рынки с существенными административными барьерами входа.
Асимметрия информации	- информационно транспарентный рынок; - рынки с существенной асимметрией информации для подавляющего большинства фирм; - рынки с существенной асимметрией информации для отдельных фирм.
Характер транзакционных издержек	- рынки с минимальными транзакционными издержками; - рынки с существенными транзакционными издержками ex ante; - рынки с существенными транзакционными издержками ex post.
Развитость инфраструктуры рынка	- рынки с неразвитой инфраструктурой; - рынки с развитой, но недиверсифицированной инфраструктурой; - рынки с развитой и диверсифицированной инфраструктурой.
Степень инновационности рынка	- традиционный (неинновационный) рынок; - рынок, в котором инновационными являются отдельные сегменты; - выражено инновационный рынок.

На функционирование рынков оказывают влияние изменения формальных и неформальных экономических институтов. В наиболее общем виде направления и последствия такого рода влияния для деятельности фирм можно представить следующим образом (Рисунок 2.1.1).

На практике процесс влияния институциональных изменений на развитие рынка носит сложный характер. С одной стороны, институциональные изменения влияют на характер заключаемых на рынке контрактов, специфику транзакций, динамику транзакционных издержек и, тем самым, на финансово-экономическую эффективность функционирования фирм, а также их количество, представленное на рынке. С другой стороны, в случае негативного влияния институциональных изменений на деятельность большинства фирм последние могут посредством использования институтов легального (например, через ассоциации и союзы) или теневого лоббизма инициировать новые институциональные изменения.

При этом определенную сложность вызывает определение границ рынка. Это связано с недостаточной определенностью самого экономического понятия «отрасль», наличия нескольких уровней ее детализации. Так, в соответствии со стандартным промышленным классификатором (Standart industrial classifacation), принятым в США, в наиболее общей классификации (двухзначный код) выделяют 20 отраслей, а в максимально детализированной (семизначный код) – порядка 13000 отраслей¹⁹⁶. В соответствии с действующей классификацией, используемой Феде-

¹⁹⁶ Розанова Н. М. Структура рынка и стимулы к инновациям // Проблемы прогнозирования. 2002. № 37

ральной службой государственной статистики России, выделяются порядка 25 отраслей народного хозяйства¹⁹⁷, каждая из которых может быть дифференцирована на ряд подотраслей.

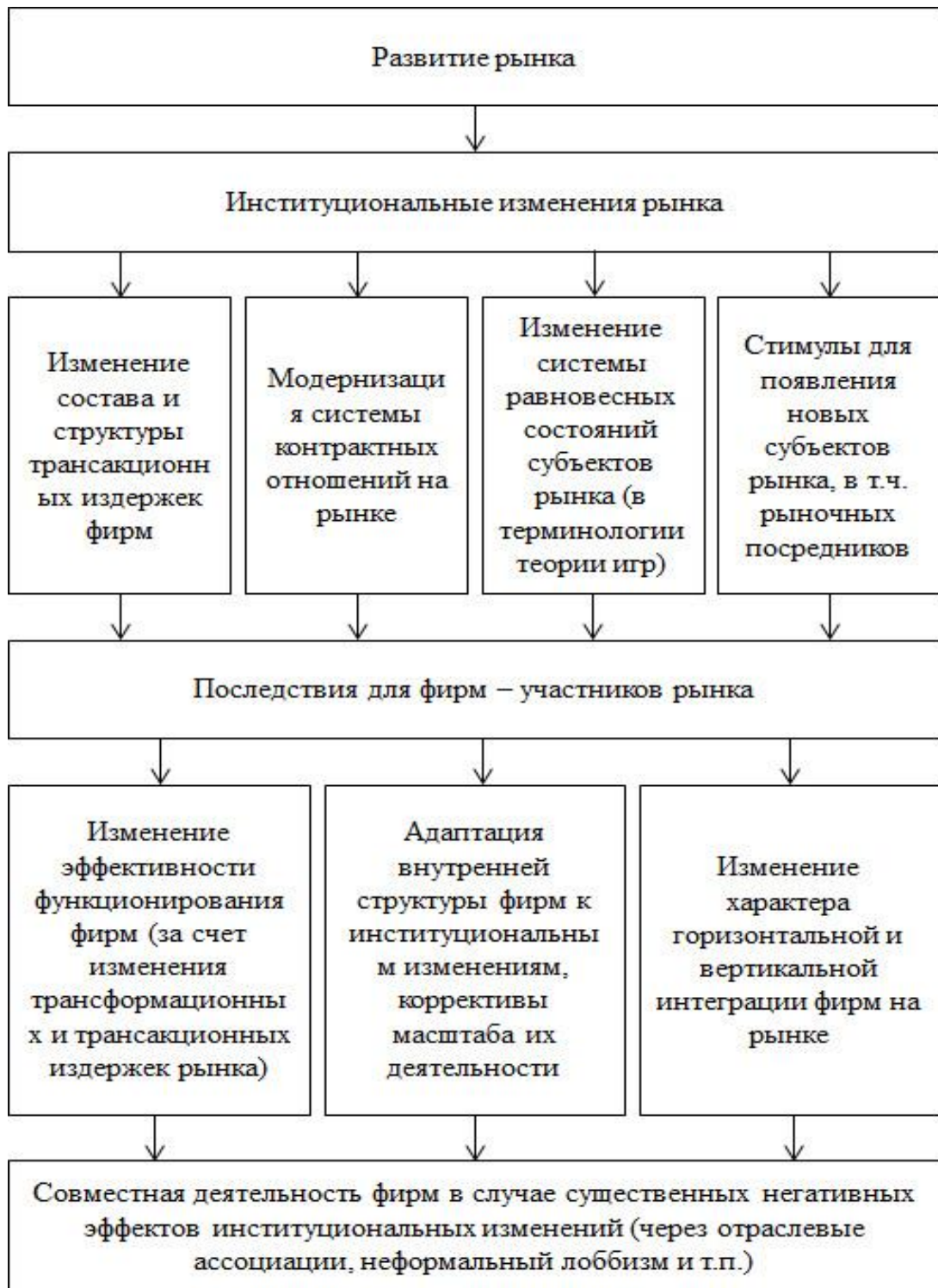


Рисунок 2.1.1 - Алгоритм влияния институциональных изменений на развитие рынка (в парадигме неинституциональных концепций экономической теории)¹⁹⁸

¹⁹⁷ Российский статистический ежегодник. – М.: Из-во Федеральной службы государственной статистики, 2014. – С.14.

¹⁹⁸ Систематизировано автором

Тенденции и проблемы, выявленные в результате анализа рынков (проводимого преимущественно на основе использования методического инструментария неинституциональных концепций и институционального синтеза теорий организации рынков), могут создавать необходимость для институциональных изменений рынков. Институциональные изменения, обусловленные необходимостью решения проблем развития рынков, могут приобретать самый разнообразный характер, что демонстрирует ряд примеров соответствующих прикладных исследований и соответствующих им институциональных изменений рынков:

1. В середине 2000-х гг. начал активно формироваться виртуальный рынок в сети Интернет. Развивается и совершенствуется структура данного рынка, увеличиваются возможности маркетинга в виртуальной среде. Вместе с тем, большинство ресурсов сети на тот момент являлись достаточно разрозненными (отдельные сайты, чаты, форумы и т.п.). Соответственно, возникла необходимость формирования в рамках виртуального рынка некоторой единой информационно-коммуникационной платформы, максимально удобной и для индивидуализированного общения, всех типов коммуникаций, в том числе и коммерческого характера. Для решения данной проблемы, четко обозначенной исследователями виртуального рынка, была создана социальная сеть Facebook, позволившая в том числе и осуществлять индивидуальный маркетинг¹⁹⁹.

2. В экономике такого крупного региона РФ, как Республика Татарстан, в 2004 г. было проведено комплексное исследование транспортного рынка. Была выявлена неэффективность транспортных рынков крупных городов РТ, вызванная множеством дублирующих друг друга маршрутов, нерационально высоким средним временем ожидания транспорта по ряду ключевых направлений²⁰⁰. В результате было принято решение о целесообразности введения сначала в г. Казань, а потом и в других городах РТ новой, унифицированной транспортной схемы с оптимальной маршрутизацией, едиными стандартами перевозок пассажиров.

3. В начале 2000-х гг. рядом экономистов, в первую очередь ГУ – ВШЭ, Центрального Банка РФ и др. был осуществлен анализ проблем банковского рынка РФ, в первую очередь в рамках сегмента банковских вкладов. Было выявлено довольно низкое доверие большинства населения институтам банковской системы, обусловленное в т.ч. и последствиями кризиса 1998 г. Соответственно, была принята такая законодательная новация, как внедрение системы обязательного страхования вкладов населения в коммерческих банках размером до 700 тыс. руб. (с 2014 г. – до 1,4 млн. руб.).

4. Исследования тенденций и проблем развития инновационной деятельности на рынках

¹⁹⁹ Полевой А.А. Интернет-торговля как конкурентная стратегия. – М.: Армада, 2015.

²⁰⁰ Стратегия развития транспортного комплекса Республики Татарстан на 2006 – 2010 гг.

РФ (в первую очередь на рынках высокотехнологичной продукции), осуществленные специалистами Института экономики переходного периода (Институт Е. Т. Гайдара)²⁰¹ и ряда других учреждений, выявили необходимость создания единого института поддержки инноваций в отечественной экономике (по образцу Силиконовой долины США). В результате было принято решение о создании единой инновационной зоны и фонда «Сколково», которые должны способствовать активизации инновационной деятельности на рынках РФ, в первую очередь на рынке машиностроительной продукции и электроники.

5. Исследования игорного рынка в РФ в середине 2000-х гг. выявили крайне высокий уровень его социальной опасности в существовавшей форме и низкую бюджетную эффективность. В результате было внедрено институциональное изменение, регулирующее зональный принцип функционирования данного рынка и запрет его функционирования вне данных зон. Однако на начало 2016 г. из заявленных четырех зон игорного рынка функционировали только две. При этом достаточно активно практически во всех регионах РФ существует теневой игорный рынок. Это свидетельствует о фактической неэффективности данного институционального изменения игорного рынка России.

6. Исследование проблем межрыночного взаимодействия в США на основе методологии В. В. Леонтьева обусловило необходимость институционального изменения в части внедрения метода межрыночного баланса в формальный институт государственного стратегического планирования американской экономики²⁰².

7. В 1970 – 1980 гг. американские исследователи В. Руттан и Дж. Хайами²⁰³ произвели анализ рынка машиностроения США, выявили его неэффективность, обусловленную достаточно высоким объемом государственной собственности на средства производства. В результате были обоснованы рекомендации по необходимости масштабной приватизации предприятий данного рынка. Указанные рекомендации обрели форму соответствующих институциональных изменений экономической политики кабинета М. Тэтчер.

8. В 1990-х гг. был проведен ряд исследований проблем развития рынка банковских услуг в США²⁰⁴. Была выявлена проблема недостаточной интенсивности развития данного рынка, и в результате было принято решение о либерализации банковского, в т.ч. ипотечного законодательства. Как показала экономическая практика, данное институциональное изменение оказалось крайне неэффективным. В частности, оно привело к «перегреву» ипотечного рынка США, американскому и впоследствии глобальному финансово-экономическому кризису 2007 – 2009 гг.

²⁰¹ Российская экономика: проблемы и перспективы. – М.: Из-во ИЭПП, 2011.

²⁰² Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика. – М.: Экономика, 1998.

²⁰³ Ruttan V.W., Hayami Y. Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // Journal of Development Studies. 1984. Vol. 20. № 4.

²⁰⁴ Портной М.А. Современный финансовый рынок США и его мировое влияние. – М., 2012.

9. Исследования формирующихся отечественных потребительских рынков конца 1980-х гг. стали аналитической основой институциональных изменений, проявившихся в либерализации потребительских рынков, сначала поступательной, а после 1992 г. резкой^{205, 206}.

Таким образом, следует отметить, что в рамках марксистской политической экономии были заложены начала структурного и поведенческого анализа развития рынков. В то же время изначальный антирыночный подход марксизма не позволяет осуществлять комплексное исследование проблем и обоснование направлений совершенствования рынка в рамках данной парадигмы.

Для неоклассической экономической теории характерно совершенствование математического инструментария исследования поведения фирм на рынке, маржинальный анализ деятельности фирм по выпуску продукции и услуг для рынка, построение производственных функций, дающих возможности оптимизации ресурсов, необходимых для развития фирм.

В то же время неоклассический анализ развития фирм на рынке является неполным ввиду действия гипотезы рациональности экономического поведения фирм, предположения об информационной симметрии рынка, отсутствия влияния формальных и неформальных норм на развитие рынка.

Указанные ограничения в определенной степени были сняты в рамках традиционной и впоследствии новой институциональной экономической теории организации рынков, а также в парадигме неинституционализма. На методологии данных направлений экономической мысли в значительной степени базируются современные, в т.ч. частные и прикладные направления исследований рынков.

С точки зрения влияния институциональных изменений на функционирование рынка, синтезирующей основные подходы новой институциональной экономической теории и неинституциональных концепций, имеется ряд нерешенных проблем, таких как:

- количественная оценка экономической эффективности институциональных изменений – как для отдельных фирм, так и развития рынка в целом;
- определение институциональных изменений, балансирующих экономические интересы субъектов рынка, тем самым создающих возможность устойчивого равновесия на рынке.

²⁰⁵ Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития: монография / Р.М. Нуреев. – М. : Норма : ИН-ФРА-М, 2015. – 448 с., С.130 – 149.

²⁰⁶ Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть II. Российские фирмы. / Под редакцией д.э.н. проф. Р.М.Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 212, часть II. Москва, Московский общественный научный фонд, 2010, 156 с.

2.2. Характеристика тенденций развития институциональных изменений на рынках

В соответствии с принятым в настоящем исследовании определением рынка, имеет смысл обозначить его типовые компоненты, которые носят институциональный характер: взаимодействие продавцов и покупателей, характеристики их поведения и характер рыночной специфики.

Реальные тенденции развития рынков, на наш взгляд, целесообразно исследовать с позиции внутренней и внешней институциональной среды. Определим, что внутренняя институциональная среда представляет собой действующие правила, взаимодействия между участниками обменов, вырабатываемые самими участниками. В свою очередь, внешняя институциональная среда рынка представляет собой действующие правила взаимодействия между участниками, навязанные им извне, например, государством. В связи с этим имеет смысл анализировать реальные тенденции развития рынков опираясь на методологию институционального анализа.

В современной экономике существует множество рынков, которые могут быть дифференцированы по уровням: глобальные, национальные, региональные, муниципальные. Для большинства рынков можно сформулировать некоторые общие тенденции повышения эффективности фирм. Так, тенденции слияний и поглощений традиционно наиболее распространены на рынках нефти и нефтепродуктов (в РФ наиболее масштабными примерами являются слияния с участием ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть»), металлургической промышленности, индустрии телекоммуникаций. Основными причинами слияний и поглощений являются экономия удельных трансформационных издержек в результате действия эффекта масштаба производства, а также снижение удельных трансакционных издержек за счет унификации бизнес-процессов, их масштабирования, повышения возможностей крупных корпоративных структур в области планово-аналитической деятельности и обеспечения безопасности развития фирм на рынках.

Сходные стимулы работают при формировании сетевых структур и распространение отношений франчайзинга. В РФ такого рода стратегии экономического поведения крупных фирм особенно распространены на рынках ритейла, общественного питания и сферы услуг²⁰⁷.

В стратегии развития фирм на рынках США и государств Западной Европы в 1980 – 1990 гг. начинает активно использоваться инструмент интрапренерства – внутрифирменного предпринимательства. В деятельности крупных фирм России данный инструмент начал достаточно интенсивно использоваться в 2000-х гг., преимущественно в секторах машиностроения и химической промышленности. Основными особенностями интрапренерства, как современной

²⁰⁷ Поликарпова М.Г. Эконометрический анализ российского рынка слияний и поглощений. М.: Синергия, 2014. – С.24.

стратегии развития фирм, являются²⁰⁸:

- максимально возможная имитация рыночных отношений между отдельными подразделениями крупных фирм, трансформация внутриорганизационных трансакций в квазирыночные, осуществляемые на условиях хозяйственного расчета (т.е. внутренняя структура крупной фирмы в рамках данной стратегии рассматривается как своего рода рынок);

- экономия трансакционных издержек за счет внедрения систем бюджетирования деятельности и четкой взаимосвязки материального вознаграждения отделов фирмы к финансовым результатам их деятельности;

- экономия трансформационных издержек за счет максимальной нацеленности подразделений организации, действующей на принципах интрапренерства, на максимально рациональное использование материальных ресурсов и денежных средств.

Наконец, актуальным и активно развивающимся в мировой и отечественной экономике в 2000 - 2015 гг. направлением «мягкой» интеграции фирм, действующих на различных рынках, которые ни продуктово, ни технологически не связаны друг с другом, является формирование коалиционных бонусных программ лояльности потребителей. Практика формирования такого рода межрыночных программ за рубежом описана, в частности, в исследованиях К. Бланшара, Дж. Балларда, Ф. Финча²⁰⁹, В. Стаусса, П. Ньюхаусса²¹⁰, Дж. Барнса²¹¹ и др.

Суть коалиционной программы лояльности заключается в том, что несколько крупных фирм разных рынков объединяют рыночные усилия (в первую очередь в части маркетинга, политики бонусов и скидок) с целью активного воздействия на поведение одной и той же группы потребителей. В итоге, осуществляя регулярные покупки на одном рынке у конкретной фирмы, потребитель получает длительные преференции на другом(-их) рынке(-ах), у фирм, входящих в состав такого рода «коалиции». В результате формирования и реализации коалиционных бонусных программ лояльности устанавливаются устойчивые неформальные нормы взаимного поведения фирм различных рынков, формируются многоуровневые взаимовыгодные контрактные отношения между ними, которые вне коалиции были бы нецелесообразны.

В РФ коалиционные бонусные программы лояльности в 2014 – 2015 гг. были особенно распространены на таких рынках, как авиаперевозки, банковское обслуживание, ритейл, сетевые рестораны, в рамках их взаимодействия²¹².

²⁰⁸ Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. М.: Социум, 2010. – С.35.

²⁰⁹ Бланшар К., Баллард Дж., Финч Ф. Как добиться лояльности клиентов в сфере услуг. – М.: Эксмо, 2008.

²¹⁰ Stauss, V., Neuhaus, P. The qualitative satisfaction model.//International Journal of Service Industry Management, 1997. Vol. 8 No. 3, pp. 236–249.

²¹¹ Барнс Дж. Пусть к сердцу клиента. Стратегия отношений, когда лояльности мало. – М.: Юрайт, 2009.

²¹² Современное состояние и перспективы развития программ лояльности в России: аналитический обзор. – М.: Рособизнескостинг, 2015.

Наконец, актуальной стратегией повышения эффективности фирм, действующих на рынках, в первую очередь рынков потребительских товаров, является частичная виртуализация их функций, интеграция в рамки институтов глобального информационно-коммуникационного пространства сети Интернет и существующие в ее рамках подсистемы, такие как специализированные интернет-магазины, социальные сети, виртуальные финансовые сервисы и т.п.

Основные тенденции и направления повышения эффективности функционирования фирм, характерные для большинства как зарубежных, так и отечественных современных рынков, систематизированы в Таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 Основные направления повышения эффективности функционирования фирм на современных рынках.

Направления повышения эффективности функционирования фирм на рынках	Содержание направления повышения эффективности развития фирм на рынках	Примеры
1. Слияния и поглощения (M&A)	Дает возможность снижения удельных внутренних транзакционных издержек за счет укрупнения организационной структуры фирм, увеличивает инвестиционные возможности, а также активизирует лоббистское влияние на формальные институты различного уровня.	Наиболее распространены на рынках машиностроения, ТЭК, металлургии.
2. Развитие сетевых фирм	Унификация контрактных отношений за счет стандартизации бизнес-процессов, снижение транзакционных издержек в части анализа рынка, обеспечения безопасности фирмы, экономия удельных трансформационных издержек за счет эффекта масштаба.	Сети на рынках ритейла («Пятерочка», «Магнит», «Эльдорадо» и др.), ресторанного бизнеса и др.
3. Франчайзинг	Повышение финансовой эффективности фирмы-франчайзера за счет продажи бренда, а фирмы-покупателя франшизы - за счет приобретения готовой модели бизнеса со встроенными унифицированными внутренними контрактными отношениями, отработанной структурой транзакций.	Рынки услуг, общественного питания, в т.ч. региональные.
4. Интрапренерство - внутрифирменное предпринимательство	Формирование квазирыночных отношений внутри крупной фирмы.	ОАО «Сибур», ОАО «КАМаз», ОАО «АвтоВАЗ» и др.
5. Коалиционные программы лояльности фирм различных, не сопряженных рынков	Возможность повышения лояльности потребителей рынков, устойчивости спроса даже в условиях длительных кризисных явлений.	Программы лояльности сетей «М-видео» и «Спортмастер», ОАО «Аэрофлот» и ОАО «Сбербанк» и др.
6. Частичная виртуализация процессов управления фирмами (через сеть Интернет и ее составные элементы)	Развитие новых форм контрактных отношений, снижение транзакционных издержек в части анализа потребителей, частичная виртуализация организационных структур управления фирмами/	Большинство фирм рынков торговли потребительскими товарами и сферы услуг.

С теоретической точки зрения, государство, как агентство по производству общественных

благ, генерирует правила взаимодействия между участниками рынков и таким образом в рыночной экономике осуществляется государственное регулирование.

На российских рынках последние десятилетия экономические отношения между участниками периодически обостряются. Государственное же регулирование, как показывает практика, либо неадекватно, либо запаздывает, и следующие примеры это наглядно демонстрируют.

1. Негативное влияние на поведение потребителей процентной политики банков на рынке потребительского кредитования имело место с конца 1990-х гг. (т.н. «проблема скрытых комиссий»), однако эффективное законодательное решение по устранению данной проблемы было принято только в 2004 г.

2. Длительное время в РФ не решается проблема гипертрофированного развития рынка микрофинансовых организаций, предоставляющих займы населению под 1-2% в день (на условиях ростовщического кредита), что оказывает негативное влияние как на социальное развитие общества и благосостояние граждан, так и на другие рынки (например, посредством вытеснения менее рентабельных фирм сферы торговли или услуг с потенциально привлекательных торговых площадей)²¹³.

3. В 2000 – 2008 гг. государство занималось регулированием рынка алкогольной продукции не системно: отсутствовали и единая национальная информационная система в данной области, и комплекс мер контроля за межрегиональными перевозками отдельных ассортиментных позиций алкоголя, и унифицированные требования к его реализации в различных типах торговых точек²¹⁴. Фактически это стимулировало развитие нелегального сегмента данного рынка; и негативные последствия данной ситуации как для социума в целом, так и для легальных фирм, занимающихся производством алкогольной продукции, очевидны.

4. Отсутствие оперативной реакции государства на распространенность мошеннических и просто рискованных схем на рынке долевого строительства жилья, обусловившие эскалацию проблемы т.н. «обманутых дольщиков» в середине 2000-х гг. Ввиду финансовой сложности решения данной проблемы она носит длительный характер, актуальна и в настоящее время, несмотря на ужесточение с 2008 – 2009 гг. норм регулирования строительного рынка и появления на нем относительно эффективных СРО²¹⁵.

В РФ имеются существенные проблемы государственного регулирования в части противодействия нелегальным рынкам.

²¹³ Хафизов Н.А. Рынок микрофинансирования – благо или социальная катастрофа? // Новая газета. 2016. №4. – С.11.

²¹⁴ Жук А.А., Казилова Е.А. Государственное регулирование рынка алкогольной продукции. М.: Синергия, 2014. – С.19.

²¹⁵ Федеральный Закон «О саморегулируемых организациях» от 1.12.2007 №315 – ФЗ (с изменениями и дополнениями от 1.06.2015).

Так, неформальный институт незарегистрированных отношений на рынках потребительских товаров характеризуется следующими основными признаками:

- распространенность обналичивающих фирм (т.н. «фирм-однодневок»), предоставляющих услуги по незаконному денежному обороту фирм рынка;
- нелегальные контракты на поставку продукции, использование рабочей силы, арендные отношения и т.п.;
- дополнительные трансакционные издержки в части оплаты услуг нелегальных, в том числе криминальных, рыночных агентов, которые в подавляющем большинстве случаев в расчете на единицу производимой продукции (работ, услуг) оказываются ниже по сравнению с легальными трансформационными издержками и налогами, которые фирма должна бы была оплачивать в случае отказа от деятельности на теневом сегменте рынка.

Достаточно пассивное противодействие государства развитию нелегальных сегментов рынков в РФ, на наш взгляд, обуславливается следующими основными факторами:

- высокая степень мимикрии неформальных норм теневых сегментов рынков (например, типичных схем деятельности «фирм-однодневок») к достаточно инертному изменению формальных норм государственного регулирования и контроля;
- распространенность практики теневой (коррупционной) аффилированности отдельных представителей государственной власти и субъектов нелегального рынка, реализуемой, как правило, на уровне локальных нелегальных рынков, что затрудняет процесс противодействия им в общегосударственном масштабе.

Типичные практики государственного регулирования рынков в РФ (2000-2015 гг.) систематизированы нами в таблице 1.4.2.

В целом, для системы государственного регулирования рынков в РФ в 2000 - 2015 гг. характерны уменьшение выраженного лоббизма, активизация процессов передачи части регулятивных функций саморегулируемым некоммерческим организациям²¹⁶ (в особенности, на рынке строительных работ).

Несмотря на то, что рынки имеют разнообразную специфику, можно выделить некоторые общие тенденции институциональных изменений, типичные для многих видов рынков.

Одним из наиболее выраженных направлений институциональных изменений на рынках РФ является стандартизация их деятельности. Так, в частности, на рынке пассажирских перевозок она обуславливается нормами Федерального закона от 13.07.2015 N 220-ФЗ «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным

²¹⁶ В соответствии с положениями таких нормативно-правовых актов, как Федеральный Закон «О саморегулируемых организациях» от 1.12.2007 №315 – ФЗ (с изменениями и дополнениями от 1.06.2015); Федеральный Закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996. № 7- ФЗ (в редакции от 02.05.2015).

электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»²¹⁷. В нем устанавливаются нормы маршрутизации, оформления маршрутных карт на осуществление пассажирских перевозок, порядок установления тарифов, льготирование в процессе перевозок. Обязательные стандарты введены в настоящее время на широком круге рынков РФ, в первую очередь относящихся к потребительскому сектору экономики. В отдельных случаях стандарты деятельности вводятся ассоциациями и союзами предпринимателей, но при этом они, разумеется, не носят обязательный характер.

Таблица 2.2.2 Типичные практики государственного регулирования рынков в РФ (2000 – 2015 гг.)

Типичные практики государственного регулирования	Влияние государственного регулирования на развитие рынков	Примеры рынков
1. Переход от политики выраженного лоббизма, типичной для экономики 1990-х гг., к относительно объективной и транспарентной политике регулирования рынков.	Минимизация неконкурентных предпочтений развития отдельных рынков, обусловленных действием формальных норм в области налогового, хозяйственного и иных отраслей права.	Большинство рынков РФ.
2. Активное влияние государства на развитие инновационной инфраструктуры рынков РФ.	Интенсификация возможности получения инвестиционных ресурсов государства (или под государственные гарантии) для инновационной модернизации деятельности фирм на рынках (для совершенствования их организационных структур, формирования инновационных типов транзакций, ускорения реализации контрактных отношений).	Создание Инвестиционно-венчурного фонда РФ, Фонда «Сколково», региональных фондов поддержки инвестиций и инноваций, нацеленных на поддержку инновационных инициатив фирм, относящихся преимущественно к рынкам промышленной продукции (оборудования, комплектующих).
3. Реагирование государства на необходимость регулирования социально опасных рынков с неоправданно существенным временным лагом.	Отставание реакции государства на необходимость регулирования социально опасных рынков или параметров снижает социальную эффективность развития экономики в целом, способствует появлению и ускоренному развитию фирм на социально деструктивных рынках.	<ul style="list-style-type: none"> - введение т.н. «эффективной» ставки на рынке потребительского кредитования РФ через несколько лет после актуализации проблемы; - отсутствие активной реакции государства на гипертрофированное развитие рынка микрофинансирования в РФ (ростовщического рынка); - отсутствие реакции на развитие рынка лотерей (мимикрии нелегального рынка игорных услуг).

²¹⁷ ФЗ от 13.07.2015 N 220-ФЗ "Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Нормативно-правовая база "Гарант"] (дата обращения 16.03.2016)

4. Противодействие государства незарегистрированным (т.н. «серым») сегментам рынков.	Формирование и развитие неформальных норм и институтов незарегистрированных (т.н. «серых») отношений на рынках.	Большинство рынков потребительских товаров РФ.
5. Передача части функций государственного регулирования рынков саморегулируемым организациям (СРО).	Частичная замена формального института государственного регулирования и контроля развития рынка неформальным институтом саморегулирования.	Рынок строительных работ (пилотный рынок внедрения СРО как активного неформального института).

Вместе с тем, определенный негативный эффект институциональных изменений в направлении стандартизации норм развития рынков проявляется в том, что в ряде случаев соответствовать такого рода нормам могут лишь крупные фирмы. Так, например, стандартизация в рамках введения единой транспортной схемы на рынке пассажирских перевозов в г. Казань (2005 г.) и г. Уфа (2012 г.) привела к фактическому вытеснению мелких фирм с данных рынков²¹⁸.

Стандартизация рынков потребительских, в первую очередь продовольственных товаров в ряде регионов РФ (Московская область, Липецкая область, Белгородская область) в 2011 – 2012 гг. привела к существенному уменьшению сегмента малого бизнеса в части продаж продовольственных товаров ввиду того, что многие малые предприятия не соответствовали новым стандартам и не имели достаточных финансовых ресурсов для обеспечения такого рода соответствия. Фактически, по мнению исследователей, такого рода стандартизация рынков потребительских товаров была нацелена не столько на унификацию существующих в их рамках контрактов и трансакций и, в конечном итоге, обеспечение более действенной защиты прав потребителей, а была вызвана лоббистскими действиями торговых сетей в региональных органах управления²¹⁹.

Несмотря на бурное развитие, только в последние годы начата работа по стандартизации развития виртуального рынка потребительских товаров и услуг, в том числе обеспечивающего потребности фирм и физических лиц Российской Федерации²²⁰. Государственное регулирование и контроль в отношении трансакций, осуществляемых на виртуальных рынках (рынках, использующих инструменты глобальной компьютерной сети Интернет, мобильных приложений к гаджетам и т.п.), требует повышения интенсивности и эффективности. Фактически это приводит к повышенным рискам нереализации, неполной или некачественной реализации трансакций на данных рынках (в форме недостаточной гарантированности виртуальных платежей, сложности судебных разбирательств в части виртуальных контрактов и т.п.). Вместе с тем, проблемы эффективности трансакций на данном инновационном типе рынка в определенной степени как бы компенсируются сравнительной дешевизной товаров или услуг для конечных потребителей.

В целом эффективность от стандартизации экономического поведения субъектов рынка

²¹⁸ Калинин И.А. Унификация транспортного рынка // Республика Татарстан. 2014. №7. – С.3.

²¹⁹ Семаков С.Л., Семаков А.С. Прогнозирование и управление продажами в торговых сетях. – М.: Физматлит, 2014. – С.18.

²²⁰ Судаков С.С., Бугорский В.Н. Технологии поддержки виртуальных предприятий. – М.: Синергия, 2014. – С.31.

проявляется в следующем:

- унификация контрактных отношений и трансакций увеличивает их интенсивность и потенциальную эффективность;
- снижаются риски нерационального или ограниченно рационального поведения субъектов рынка;
- уменьшаются государственные издержки контроля над деятельностью субъектов рынка ввиду унификации процедур проверки соответствия фактических параметров их экономического поведения и стандартов.

Актуальным направлением институциональных изменений на рынках РФ, сегменты которых ориентированы на поставку продукции, работ, услуг для государственных нужд, является повышение степени их транспарентности²²¹. Основными направлениями институциональных изменений такого рода являются:

- создание «прозрачных» формальных норм доступа к государственному заказу, унифицированных требований к фирмам, участвующим в такого рода процедурах;
- внедрение системы электронных государственных закупок в режиме реального времени;
- развитие норм контроля за конкурентным характером рынка государственных закупок, правил возможного обращения неудовлетворенных результатами закупок фирм в третейский суд и официальные судебные инстанции.

Основным результатом такого рода институциональных изменений стало снижение различных видов трансакционных издержек фирм, действующих на рынке государственного заказа.

Для отдельных рынков РФ в 2000 – 2015 гг. были характерны достаточно радикальные институциональные изменения запретительного характера, эффективность которых является неоднозначной. В частности, такого рода изменения на уровне локальных рынков зачастую касались местных территорий торговли потребительскими товарами: муниципальные органы власти, зачастую под теневым влиянием крупного торгового бизнеса, формировали институциональные изменения, нацеленные на запрет такого рода рынков²²². В результате, как правило, ухудшались возможности для конечных потребителей, а локальные рынки потребительских товаров в ряде случаев продолжали функционировать на нелегальной основе.

В качестве наглядного примера недостаточной эффективности запретительных институциональных изменений, по нашему мнению, можно привести реакцию на такого рода изменения отечественного рынка игорных услуг. Официально, в соответствии с законодательством РФ, осу-

²²¹ Например, Федеральный Закон от 29.06.2015 г. № 159-ФЗ О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации

²²² Малышев А.Ю. Локальные рынки потребительских товаров в отечественной экономике // Бизнес и право. – 2015. - №7. – С.17–19.

ществование такого рода деятельности было запрещено с 01.07.2009 на всей территории государства, за исключением четырех специальных зон²²³ (по аналогии с американской моделью рынка игорных услуг). Однако фактически к 2016 г. такого рода институциональные изменения привели к следующим последствиям²²⁴:

- за 7 лет были открыты игорные заведения лишь в двух зонах из четырех, что свидетельствует о не вполне корректном определении территориальной дислокации развития фирм данного рынка;

- широкое распространение получил теневой рынок игорных услуг ввиду низкой результативности контроля над деятельностью такого рода нелегальных фирм на муниципальном уровне;

- часть фирм рынка осуществили мимикрию, трансформировавшись в организации, предоставляющие под видом формально легального букмекерского или лотерейного бизнеса те же услуги доступа к игровым аппаратам.

В результате запретительных институциональных изменений данного рынка возник ряд негативных эффектов как социального плана, так и в части наполнения местных бюджетов (куда до институциональных изменений поступал налог на игорный бизнес), а также в части развития криминальных структур, непосредственно сопряженных с развитием теневых фирм игорного бизнеса, являющихся гарантами их неформальных контрактов и трансакций. Фактически же, по укрупненной оценке, в частности, Г. А. Вейсмана, объем рынка игорных услуг в РФ, несмотря на практически полный запрет, сократился за 2009 – 2015 гг. лишь на 30%²²⁵.

Вариантом проблемных с точки зрения социально-экономической эффективности, но вынужденных ввиду внешнеполитической ситуации действий со стороны государства является реализация политики санкций в отношении зарубежных компаний (ответной реакции на санкции со стороны США и государств ЕС в отношении экспортоориентированных отечественных фирм). Результатами такого рода взаимных санкций в институциональном плане стали изменения организационных структур крупных экспортоориентированных компаний (в части уменьшения штатов отделов внешних связей, исследования мировых рынков), увеличение трансакционных издержек, связанных с исследованием и развитием внутренних рынков сбыта и интенсификацией контрактных отношений на внутреннем рынке²²⁶.

В качестве примера значимых изменений неформальной институциональной среды эко-

²²³ Федеральный закон от 29.12.2006 N 244-ФЗ (ред. от 22.07.2014) "О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2014)

²²⁴ Вейсман Г.А. Теневой рынок игорного бизнеса // Экономика и власть. 2016. №1. – С. 10.

²²⁵ Вейсман Г.А. Теневой рынок игорного бизнеса // Экономика и власть. 2016. №1. – С. 10.

²²⁶ Делягин М.Г. Россия в большой игре. На руинах потсдамского мира. – М.: Книжный мир, 2016. – С.131.

номики РФ можно выделить ускоренное развитие в 2000-х гг. и совершенствование системы реализуемых функций ассоциаций и союзов, которые существуют практически во всех отечественной экономики. А. А. Яковлев, на основании исследования практики функционирования более ста такого рода ассоциаций, выделил типичные направления их деятельности – лоббизм на рынках различного масштаба (как правило, региональных), создание этических кодексов деятельности фирм рынка, реализацию функции третейского суда и др.²²⁷. Тем самым, неформальный институт ассоциаций оказывает непосредственное влияние на характеристики контрактов, транзакций и величину транзакционных издержек их участников.

Типичные институциональные изменения на рынках РФ (2000 – 2015 гг.) систематизированы нами в Таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3 Типичные институциональные изменения на рынках РФ (2000 – 2015 гг.)

Характер институциональных изменений	Влияние институциональных изменений на развитие рынков	Примеры
1. Стандартизация параметров развития рынков.	Повышение степени определенности контрактных отношений, унификация транзакций, минимизация рисков недобросовестной конкуренции ввиду повышения уровня транспарентности рынка.	Рынок пассажирских перевозок, рынок алкогольной продукции, рынок банковского потребительского кредитования и т.д.
2. Обеспечение транспарентности рынков государственных закупок (электронные торги, открытые аукционы и т.п.)	Снижение транзакционных издержек развития фирм на данных сегментах рынков в части: - поиска и обработки информации о государственных закупках продукции; - разработки конкурсной документации; - возможной коррупционной ренты за неконкурентное участие в государственных закупках.	Сегменты всех рынков товаров и услуг, ориентированные на удовлетворение государственного заказа.
3. Запретительные институциональные изменения.	Переход части рынков в теневой сегмент, их неформальная институционализация, рост неопределенности развития, транзакционных издержек фирм и, как следствие, сохранение и, в определенной степени, увеличение социальной опасности рынка.	Рынок игорных услуг, квазирынок услуг «финансовых пирамид», локальные (стихийные) рынки потребительских товаров.
4. Формирование и деятельность ассоциаций и союзов.	Создание и развитие институциональной среды поведения фирм на рынках как формального, так и неформального характера, в том числе развитие механизмов совместной реализации инвестиционных проектов участниками ассоциаций и союзов.	Ассоциация предприятий машиностроения, ассоциация региональных производителей радиоэлектронной продукции «Дженерал сателлайт», ассоциация предприятий швейной промышленности РФ и др.
5. Институциональные изменения, связанные с введением политики внешнеэкономических санкций (2014 – 2016 гг.).	Ограничение рынков сбыта экспортоориентированных компаний, упущенная выгода. Дополнительные импульсы для интенсификации транзакций на внутренних рынках в результате развития процессов импортозамещения.	Глобальные рынки машиностроения, металлургии, продукции химической промышленности и т.п.

²²⁷Бизнес-ассоциации в России / Под ред. А.А. Яковлева. – М.: Московский общественный научный фонд, 2010.

Таким образом, для институциональных изменений экономики России в 2000 - 2015 гг., происходящих во внешней и внутренней среде рынков, где сочетаются как внешние воздействия, так и внутренние, характерны такие общие тенденции, как активизация установления стандартов экономического поведения фирм на рынках, обеспечение повышения уровня транспарентности рынков, в особенности нацеленных на удовлетворение государственного заказа, ряд запретительных институциональных изменений неоднозначной финансово-экономической эффективности, институциональные изменения, связанные с интенсификацией процессов формирования и расширением функций неформальных объединений, в первую очередь предпринимательских ассоциаций и союзов.

Для РФ в 2000 - 2015 гг. характерно активное государственное регулирование, повлекшее за собой существенные изменения во внешней институциональной среде, способствовавшие таким положительным тенденциям, как сокращение практики лоббизма и передача части функций СРО, устанавливающим устойчивые неформальные нормы развития соответствующих рынков.

С точки зрения наиболее выраженных направлений повышения эффективности деятельности современных фирм на рынках распространены стратегии интеграции: от жесткой корпоративной интеграции в форме слияний, поглощений, агрессивного развития сетевых фирм до относительно «мягких» форм интеграции в форме коалиционных программ межрыночной лояльности, франчайзинга, интеграции в формируемые институты виртуального экономического пространства. Различные формы интеграции дают возможности расширения рынков сбыта, экономии удельных транзакционных издержек за счет действия эффекта масштаба, формирования новых видов транзакций и снижения уровня транзакционных издержек за счет расширения плано-аналитических и финансовых возможностей после осуществления процессов интеграции.

Для современных рынков характерны разнообразные институциональные изменения, как внутреннего, так и внешнего характера. В условиях отечественной экономики они, как правило, осуществляются при активном участии государственных органов различного уровня, в меньшей степени, чем на зарубежных рынках, являются следствием деятельности саморегулируемых организаций.

Институциональные изменения в части модернизации количественных и качественных характеристик контрактов на рынках, в том числе параметров транзакций, оказывают, на наш взгляд, существенное влияние как на развитие самого рынка, так и на результативность деятельности представленных на нем фирм. В этой связи репрезентативность исследования влияния институциональных изменений на контракты и транзакции, корректность оценки экономической эффективности институциональных изменений имеют существенное значение как для рационализации системы государственного регулирования рынков, так и с точки зрения оптимизации экономического поведения фирм.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что для современных рынков характерны реальные тенденции, представляющие собой институциональные изменения (как внутреннего, так и внешнего характера), и в России сопровождаемые активным участием государства. Однако явная диспропорция экономических отношений между участниками рынка, проблема неадекватности и запаздывания государственного регулирования подобных процессов, так или иначе, ставит вопрос об эффективности действующих институтов. Реальные участники рынков, преследуя свои интересы, естественным образом могут, хотя и с существенными издержками, находить равновесие при производстве и обменах, но им крайне затруднительно, как показывает практика, находить институциональное равновесие, то есть формировать механизмы взаимодействия или следовать действующим правилам эффективным образом.

В связи с этим, с одной стороны, возникает необходимость анализа эффективности институциональных изменений. С другой стороны, изменения на рынках акцентируют наше внимание на необходимости исследовать не просто институциональные изменения, а экономику этих изменений, то есть анализировать трансакционные издержки, сопоставляя их с трансформационными, а затем сопоставлять все это с выгодой от таких изменений.

ГЛАВА 3. Оценка экономической эффективности институциональных изменений на рынках²²⁸

3.1. Моделирование оценки экономической эффективности институциональных изменений

Для проведения процесса моделирования оценки экономической эффективности институциональных изменений вообще и на рынках в частности, на наш взгляд, необходим соответствующий теоретический подход.

Суть предлагаемого подхода заключается в следующем. Каждый конкретный институт, действующий и меняющийся на рынке, следует анализировать по компонентам. В результате получится описание соответствующей институциональной среды в статике. Понимание динамики искомой среды может быть представлено через анализ институциональных изменений и оценку их эффективности. Тем самым, создаются условия для разработки механизмов повышения эффективности институтов составляющих институциональную среду рынка. Таким образом, через анализ институтов и институциональной среды соответствующего рынка определяется эффективность институциональных изменений и открываются возможности для ее повышения.

Реализация предложенного подхода требует разделения на качественное и количественное моделирование. Традиционно качественное моделирование представляет собой анализ информации представленной в текстовой или словесной форме. Мы можем представить его в виде алгоритма, так как нам нужно провести описание процедур необходимых для оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынках (Рисунок 3.1.1). Тогда собственно количественная оценка таких изменений может быть произведена с помощью общей математической модели оптимизационного характера. Все это позволит в дальнейшем решать задачи прикладной оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынках.

На первом этапе нам необходимо описать институциональную среду рынка. Мы предлагаем это делать по следующим признакам: определение границ рынка, выделение экономических субъектов рынка, описание институциональной среды. Это обусловлено тем, что при описании

²²⁸ Результаты исследования изложенные в данном параграфе опубликованы в статьях: Пыжев И.С., Горячев В.П. К вопросу об оценке экономической эффективности институциональных изменений // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы IV Международной научной конференции : в 2 ч. [отв. ред. : Е. А. Капогузов, Г. М. Самошилова]. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. – ч. 1, С. 550-555; Пыжев И.С., Горячев В.П. Реализация теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке // TERRA ECONOMICUS. – 2018. – Том 16, № 2, – 168 с., с. 99-113. – DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-99-113; Горячев В. П. Оценка экономической эффективности институциональных изменений на конкретном отраслевом рынке // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2018. – № 2 (62). – С. 25–37. – DOI: 10.25513/1812-3988.2018.2.25-37.

конкретного рынка необходимо определить границы этого, конкретного рынка и выделить его экономических субъектов. Институциональная парадигма предполагает исследование институциональной среды, что в свою очередь обуславливает необходимость разработки способов ее описания.

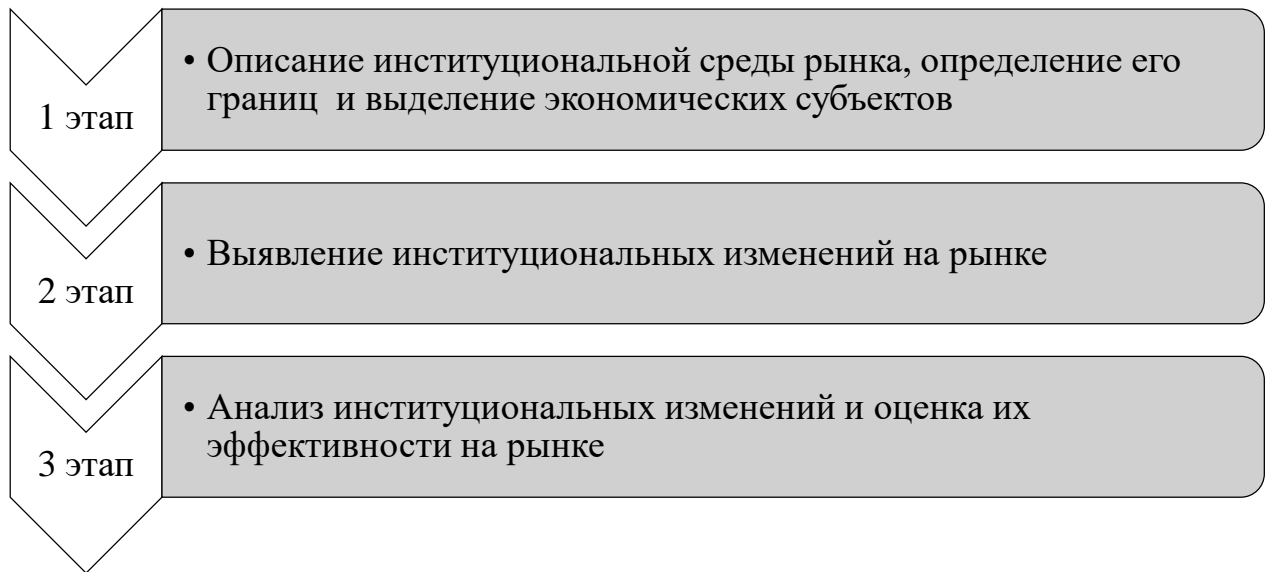


Рисунок 3.1.1 – Алгоритм оценки эффективности институциональных изменений рынка

В экономической теории границы рынка определяются либо со стороны спроса и потребления, либо со стороны предложения. Концепция определения рынка со стороны спроса рассматривает рынок как совокупность продавцов товаров-субститутов. Концепция границ рынка со стороны предложения рассматривает рынок как совокупность фирм-производителей по технологической близости производства продукции, либо по воздействию на принятие решений²²⁹.

С институциональной точки зрения, среда, которая в рамках рынка должна иметь свои границы. В рамках разработанного подхода, определение границ рынка предлагается осуществлять по следующему принципу. Все субъекты рынка и соответствующие правила осуществления их деятельности, которые полностью входят в границы рынка в соответствии с принятой концепцией, относятся к данному рынку. А те субъекты рынка и соответствующие их деятельности правила, которые распространяются на смежные рынки, включаются в данный рынок только в той мере, в которой они участвуют на данном рынке.

В качестве субъектов рынка выступают агрегированные экономические субъекты, действующие по правилам, которые приняты в границах данного рынка. Количество и уровень агрегированности однородных экономических субъектов, которые обладают потенциальной способностью и возможностью оказывать влияние на институциональные изменения приводят к их реактивной или упреждающей реакции на институциональные изменения. Обеспечение эффек-

²²⁹ Розанова Н. М. Структура рынка и стимулы к инновациям // Проблемы прогнозирования. 2002. № 37

тивности институциональных преобразований требует учета рыночной власти отдельных экономических субъектов или их групп.

Как известно, в неоклассической теории, в качестве агрегированного субъекта рассматривается формальная модель человека экономического, который максимизирует свою полезность, имеет полные и хорошо упорядоченные предпочтения и полную информацию. Тогда как в институциональной экономике модель индивида²³⁰ характеризуется ограниченной рациональностью²³¹ и оппортунистическим поведением^{232,233}.

Мы предлагаем рассматривать модель репрезентативного экономического субъекта рынка, выделив три группы экономических субъектов: государство, фирмы и домашние хозяйства. Фирмы, домашние хозяйства (которые также состоят из более чем одного человека) и органы государственной власти представляют собой сложные организации взаимодействия между индивидуумами, принимающими решения. Репрезентативность экономических субъектов рынка предполагает их агрегированность и основывается на выделении общих и наиболее значимых черт, а также усреднении показателей их деятельности.

Репрезентативный экономический субъект действует и взаимодействует в существующей системе ценностей, принятой в обществе и в соответствии с формальными и неформальными институтами рынка и осуществляет выбор доступных для него альтернатив из набора дозволенных целей, которые в свою очередь, также ограничены имеющимися институтами, в условиях ограниченности имеющихся у него ресурсов для достижения этих целей, ограниченной рациональности, и оппортунистического поведения. Таким образом, набор ограничений, которые формируют репрезентативного субъекта рынка, с нашей точки зрения, можно схематически представить следующим образом (Рисунок 3.1.2).

Определив границы и выделив субъектов рынка, можно описать его институциональную среду. Примем, вслед за Д. Нортом, что институциональная среда, как совокупность основополагающих институтов, определяет рамки человеческого поведения²³⁴ и характеризуется иерархичностью. В исследованиях ряда ученых, таких как Д. Норт²³⁵, Э. Остром²³⁶, О. Уильямсон²³⁷, мы можем найти интерпретацию иерархию институциональной среды, включающую несколько

²³⁰Radnitzky, Gerard. 1987. "Cost-Benefit Thinking the Methodology of Research: The 'Economic Approach' Applied to Key Problems to the Philosophy of Science." In *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*, ed. Gerard Radnitzky, and Peter Bernholz. New York: Paragon House, 283–334.

²³¹Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

²³²Simon, Herbert A. [1947] 1965. *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: Free Press.

²³³Simon, Herbert A. 1972. "Theories of Bounded Rationality." In *Decision and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak*, ed. C. B. McGuire, and Roy Radner. Amsterdam: North Holland, 161–76.

²³⁴Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала. 1997. – С. 68.

²³⁵ Там же.

²³⁶Ostrom, E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton: Princeton University Press.

²³⁷Williamson, O. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature* 38: 595-613.

уровней институтов, но нас интересуют уровни, которые напрямую связаны с рынками, как вышестоящие, как и нижестоящие.

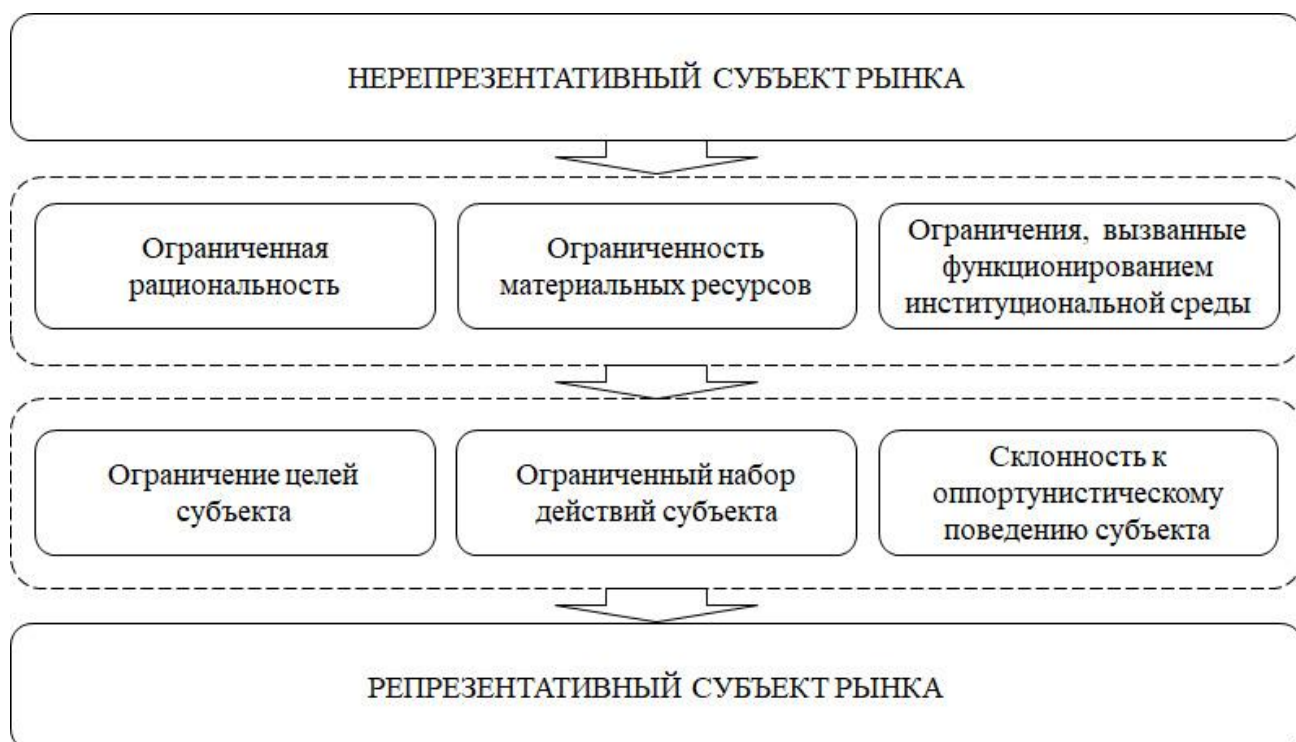


Рисунок 3.1.2 – Ограничения, отражающие переход от нерепрезентативного к репрезентативному субъекту рынка.

Иерархию институтов рынка предлагается представить в виде пяти уровней институтов (Рисунок 3.1.3). Каждый вышестоящий уровень иерархии институтов является внешним по отношению к нижестоящему уровню, определяет и ограничивает последующий уровень, а институты более низкого порядка уточняют и раскрывают содержание институтов более высокого порядка. На каждом уровне располагаются как формальные, так и неформальные институты.



Рисунок 3.1.3 – Иерархия институтов рынка (на основе подходов Д. Норта и Э. Остром).

На первом, уровне конституционных правил располагаются формальные институты высшего уровня: конституция, как основа политической, правовой, экономической системы государства, определяющая правила, действующие в обществе и которые в свою очередь определяют правила выбора нижеследующего уровня, а также неформальные правила, принятые в данном обществе. Изменения на этом уровне занимают период времени от десятков до сотен лет и требуют значительных издержек.

Уровень общеэкономических правил – это законы, подзаконные акты, права, которыми обладают экономические субъекты, устанавливает и регулирует формы организации деятельности фирм и рынков, формируя правила выбора следующего уровня – отраслевых правил. Изменения на уровне общеэкономических правил в стабильной экономике могут, происходит в течение периода до десятков лет.

На уровне отраслевых правил регулируется ежедневное взаимодействие экономических субъектов рынка. Период изменений на уровне отраслевых правил более короткий и измеряется годами. На уровне отраслевых правил, помимо формальных институтов, регулирующих взаимодействие экономических субъектов рынка, располагаются неформальные правила, принятые на данном рынке, как особенности каждого рынка. Таким образом, наивысшие уровни конституционных, общеэкономических, отраслевых правил и институциональных соглашений формируют институциональную среду рынка.

На уровне взаимодействия субъектов рынка господствуют формальные и неформальные институты субъектов рынка – организаций и домашних хозяйств взаимодействующих в соответствии с институциональными соглашениями.

Уровень институциональных соглашений, указанных в индивидуальных контрактах, регулирующих правила взаимодействия между субъектами рынка, таких как цены, условия и объем поставок товара, которые могут постоянно корректироваться, представляет собой уровень институтов экономических субъектов, но не рынков.

Сосредоточим внимание на уровнях общеэкономических и отраслевых правил, приняв более высокий уровень конституционных правил за неизменный, в исследуемый промежуток времени в виду длительности их изменения.

Чаще всего при анализе институциональных изменений и их эффективности, рассматриваются формальные и неформальные механизмы внутреннего институционального управления в фирмах. Однако в данном случае фирмы рассматриваются как субъекты рынка и субъекты институциональных изменений, преследующие свои цели, и для которых проблемы коллективных действий внутри фирмы решены, так что можно абстрагироваться от их внутреннего управления и процессов принятия решений, и исследовать их в качестве единичных субъектов.

Каждая фирма как субъект одного рынка работает одновременно на нескольких рынках и

секторах экономики: на одном или нескольких рынках она реализует произведенную продукцию, на других рынках закупает сырье и материалы для производства своей продукции, с третьих рынков получает финансовые ресурсы и человеческие ресурсы и т.д. Причем каждый из этих рынков характеризуется своей институциональной средой. Таким образом, взаимосвязь и взаимодополняемость или взаимозаменяемость отраслей и секторов экономики, приведет к тому, что изменение институциональной среды одного рынка неизбежно скажется на институциональной среде взаимосвязанных рынков, со стороны которых в некоторых случаях может последовать реакция на вызванные институциональные изменения.

Авторы исходят из предпосылки, что институциональная среда рынка – есть набор взаимосвязанных институтов, который и следует анализировать. На эффективность институциональной среды рынка оказывает влияние действие набора институтов и поведение каждого субъекта рынка. Ключевой вопрос на данном этапе заключается в том, что необходимо исследовать как различные институты данного рынка (формальные и неформальные) будут влиять на наблюдаемый результат в контексте различных интересов разных субъектов рынка.

Предлагается описание институциональной среды производить в виде логической схемы, в основе которой используется модель формально-логического явного описания института В.Л. Тамбовцева²³⁸, позволяющая описывать как формальные, так и неформальные институты в процессе микроэкономического анализа. Микроэкономическое описание институтов, в таком случае предполагает использование методов сравнительного анализа (сравнительной статистики) институциональной структуры или состояния институциональной среды, в которой описываемый институт присутствует, с состоянием институциональной среды, в которой данный институт отсутствует. Субъект института, при этом, является субъектом рынка, но не каждый субъект рынка является субъектом института. В рамках микроэкономического анализа предметом анализа становится набор количественных и качественных характеристик последствий введения нового института для экономических субъектов рынка²³⁹. Комбинация явного и неявного описания института, позволяет оценить последствия введения нового института на рынке для субъектов нормы и субъектов рынка.

В соответствии с логической схемой института, предложенной В.Л. Тамбовцевым, субъект нормы и гарант нормы являются компонентами института, в нашей модели описания институциональной среды, они присутствуют и в описании института, и как самостоятельные агенты рынка. Так как, если мы анализируем правила, то субъекты этих правил, то есть те, кто это создает, меняет, следует этому, в силу неоднородности этих категорий, мы должны анализировать

²³⁸ Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов / В. Л. Тамбовцев // ОНС: Общественные науки и современность. – 02/2004 . – N2. – С.107-118 .

²³⁹ Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов / В. Л. Тамбовцев // ОНС: Общественные науки и современность. – 02/2004 . – N2. – С.107-118 .

только отдельно. Субъект рынка, с одной стороны является субъектом института, с другой стороны, он может быть инициатором введения этого или нового института, инициатором внесения изменений в институты и изменения институциональной среды, совершать выбор в пользу следования или неследования предписаниям, может демонстрировать оппортунистическое поведение с целью улучшения своего положения и оказывать воздействие на гаранта института. Гарант института не только выполняет свою функцию по реализации санкций в отношении субъекта, нарушившего предписания института, но и может стать инициатором внесения изменений в институт или проявлять оппортунистическое поведение (Рисунок 3.1.4).

В группу потребителей продукции фирм рынка входят агрегированные субъекты рынка: домашние хозяйства, другие фирмы, государство. Поставщиками рынка могут выступать фирмы, домашние хозяйства и государство, поставляющие ресурсы для обеспечения деятельности фирм.

Инфраструктура рынка представляет собой часть деловой среды, в которую входят банки, фондовые биржи, кадровые агентства, страховые компании, аудиторские и консультационные фирмы, различные транспортные организации и оказывают фирмам широкий спектр услуг.

Изменение положения субъекта рынка (фирм), на которого направлено введение института, скажется через временной лаг на положении взаимосвязанных с ним групп субъектов: поставщиков, потребителей, фирм, входящих в инфраструктуру рынка и государства.



Рисунок 3.1.4 – Авторская схема описания институциональной среды (на основе модели формально-логического явного описания института В.Л. Тамбовцева).

На втором этапе оценки эффективности необходимо выявить институциональные изменения рынка. В данном процессе необходимо учитывать следующие факторы:

- ресурсные ограничений экономических субъектов рынка;

- технологические ограничения, как уровень технологического развития рынка и его экономических субъектов;
- политические ограничения, учитывающие расклад сил на рынке;
- ослабление некоторых ограничений института в случае его неудовлетворения ресурсным, технологическим, политическим или культурным ограничениям;
- спрос на институты со стороны общества, экономических субъектов, опора на гражданскую культуру и человеческий капитал как совокупность знаний и навыков, которыми обладают экономические субъекты рынка с учетом правил и норм, которыми они следуют;
- взаимосвязанность разных институтов рынка и институтов разного уровня;
- сдерживание перераспределительной активности субъектов рынка, которая может быть вызвана введением нового института;
- формирование благоприятных институциональных ожиданий, обеспечение встроенной системы стимулов, призванных способствовать институциональным изменениям или не препятствовать им;
- компенсация потерь проигравшим экономическим субъектам, которые даже в меньшинстве способны чинить препятствия институциональным преобразованиям или значительно искажать их;
- обеспечение стимулирования экономического роста и благосостояния экономических субъектов.

Как известно, анализ институциональных изменений с точки зрения их эффективности нужен для того, чтобы определить, к каким экономическим последствиям приведет введение нового или измененного института в действие. В данном контексте под экономическими последствиями при этом мы понимаем выгоды и затраты, которые получают и будут нести различные группы экономических субъектов рынка.

Стоит заметить, что эффективность институциональных изменений на рынке следует рассматривать, на наш взгляд, с точки зрения изменения его структуры, динамики роста и анализа рыночной конкуренции. Институт может считаться эффективным, только в том случае, если он соответствует интересам общества и направлен на повышение его благосостояния²⁴⁰. Усиление конкуренции между производителями, как известно, вынуждает их сдерживать рост цен, ведет к производству продукции лучшего качества в большем объеме, что ведет в конечном счете к появлению излишка потребителя, означающего повышение уровня общественного благосостояния.

Оценка экономических последствий реализации институциональных изменений предполагает, следовательно, две основные стадии аналитической работы:

²⁴⁰ Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов / В. Л. Тамбовцев // ОНС: Общественные науки и современность. – 02/2004 . – N2. – С.107-118 .

1) выявление состава конкретных выгод и затрат для каждой из выявленных групп и причин их возникновения;

2) непосредственно оценка величин положительных и отрицательных изменений в положении выявленных групп экономических субъектов.

Необходимо заметить, что количественная оценка эффективности институциональных изменений может быть весьма затруднительной. В некоторых случаях целесообразно упрощение анализа с помощью качественной оценки, т.е. определением знака изменения показателей, что, несомненно, сделает менее надежными общие выводы анализа, однако, все же позволит сформировать суждения об эффективности институциональных изменений, вызванных введением нового или измененного института.

Показатели динамики количества фирм на рынке и динамики объема рынка характеризуют наличие экономического роста или спада производства на рынке и являются косвенными показателями эффективности институциональных изменений при прочих равных условиях. Признаки ухудшения условий конкуренции (сокращение числа хозяйствующих субъектов, рост или снижение цены товара, не связанное с изменениями иных условий хозяйствования, доминирование одного или нескольких хозяйствующих субъектов и их возможность в одностороннем порядке воздействовать на общие условия производства и реализации товара) при прочих равных условиях, также свидетельствуют о неэффективности институциональных изменений рынка²⁴¹.

Так, прямо или косвенно, характеристика эффективности институциональных изменений может быть достигнута через следующие показатели:

- динамика количества фирм на рынке;
- динамика относительного уровня цен, измеренного как уровень цен продукции, деленный на индекс оптовых цен;
- изменение относительного объема продаж, измеренный как объем выпуска продукции, деленный на валовой национальный продукт;
- показатели концентрации и неравенства размеров фирм.

В основе показателей концентрации лежит сравнение размеров фирм с размером рынка. Концентрация рынка тем выше, чем больше размер фирм, работающих на этом рынке. Имеет смысл остановиться на четырех основных показателях, определяющих размер фирм:

- доля объема производства (объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг) в объеме производства рынка;
- доля средней численности занятых в организации в общей численности занятых на рынке;

²⁴¹ Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (в редакции от 03.07.2016) <http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=14884>

- доля стоимости активов фирмы в стоимости активов всех фирм, действующих на рынке;
- доля добавленной стоимости фирмой в сумме добавленной стоимости всех производителей данного рынка.

По рекомендации Федеральной антимонопольной службы РФ основным показателем для расчета объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке является объем продаж, использование иных показателей допускается для более точной характеристики положения хозяйствующих субъектов по причинам наличия особенностей рынка²⁴².

Выбор размера фирмы существенно влияет на величину показателя концентрации. К примеру, показатели концентрации для одного и того же рынка, рассчитанные по стоимости активов и числу занятых могут существенно различаться, если крупные фирмы исследуемого рынка используют капиталоемкие технологии, которые предполагают относительное сокращение численности работников, в сравнении с мелкими фирмами. Также будет наблюдаться различие показателей концентрации по добавленной стоимости и по объему продаж в случае высокого уровня вертикальной интеграции крупных фирм. Искажающее влияние на показатели концентрации оказывает диверсификация фирм рынка: для фирм, работающих на нескольких рынках или в разных подотраслях, возникает проблема выделения показателей, приходящихся на конкретный рынок – количества занятых, величины добавленной стоимости, стоимости активов.

Для оценки концентрации и неравенства размеров фирм применяется ряд показателей, из которых можно выделить пять основных: индекс концентрации; индекс Херфиндаля-Хиршмана; индекс энтропии; дисперсию рыночных долей и логарифмов рыночных долей; индекс Джини.

Индекс концентрации, который измеряется как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке. Индекс концентрации измеряет сумму долей крупнейших фирм на рынке. Для одного и того же числа крупнейших фирм, чем больше индекс концентрации, тем менее конкурентен рынок.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана (*HHI*), рассчитываемый как сумма квадратов долей всех фирм, действующих на рынке. Индекс *HHI* дает информацию о сравнительной возможности влияния фирм на ситуацию внутри рынка и, благодаря, своей чувствительности к изменениям долей фирм косвенно свидетельствует об уровне экономической прибыли²⁴³.

Индекс энтропии, который показывает среднюю долю фирм, действующих на рынке, взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины и представляет собой показатель, обратный концентрации: чем выше его значение, тем ниже концентрация фирм на рынке. Для измерения степени неравенства размеров фирм, действующих на рынке, используется показатель

²⁴² Приказ ФАС России №220 от 28 апреля 2010 "Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке" <http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=296>

²⁴³ Hirschman, Albert O. The Paternity of an Index / The American Economic Review Vol. 54, No. 5 (Sep., 1964), p. 761

дисперсии рыночных долей. Оба показателя имеют один и тот же экономический смысл и показывают неравномерность распределения долей между участниками рынка. Показатели различаются только размерностью и значениями. Чем больше неравномерность распределения долей, тем, при прочих равных условиях, более концентрированным является рынок. К недостаткам данных показателей относится то, что они не дают характеристику размера фирм.

Индекс Джини показывает связь между суммой разниц объемов производства фирм на рынке и их общим числом.

В экономической теории и практике не существует универсального показателя уровня концентрации рынка и его выбор чаще всего определяется целями исследований и условиями Л. Ханна и Дж. Кея, в соответствии с которыми показатель концентрации должен удовлетворять следующим условиям²⁴⁴:

- сравнение состояний одного рынка в разные периоды или двух рынков в одном периоде на основе k фирм рынка при $k < n$ и ранжирования фирм по убыванию доли на рынке должно удовлетворять условию: если первый рынок более концентрирован при одном значении k , чем второй рынок, он должен быть более концентрирован при любом значении k ;

- показатель концентрации должен возрасти при возрастании доли крупной фирмы за счет более мелкой фирмы;

- появление на рынке новой фирмы снижает уровень концентрации, при прочих равных условиях;

- слияния и поглощения на рынке приводят к росту степени концентрации рынка.

Из перечисленных нами индексов, всем условиям удовлетворяют индекс Херфиндаля-Хиршмана и показатель энтропии, остальные показатели частично соответствуют всем критериям.

Третий этап предполагает анализ институциональных изменений как набора состояний рынка. Не вызывает сомнений, что «институты, вводимые людьми с целью регламентации и упорядочения своей деятельности, структуризации обменов, производства, потребления и распределения, а также институты, возникающие в ходе развития культуры и истории народа, его языка, ментальности, формирующие традиции и неформальные модели поведения»²⁴⁵ оказывают значительное влияние как на эффективность отдельных экономических субъектов, так и на эффективность рынков и всей экономики в целом. Оценка эффективности для экономических субъектов различных уровней – государства, рынка и его субъектов - не может быть однозначной²⁴⁶.

²⁴⁴ Hannah L., Kay J. A. Concentration in Modern Industry: Theory, Measurement and the U.K. Experience. *Journal of Political Economy*, Vol. 86, No. 6 (Dec., 1978), pp. 1162-1164.

²⁴⁵ Сухарев О. С. Институты, поведение агентов и эффективность // *IIS*. 2016. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/instituty-povedenie-agentov-i-effektivnost> (дата обращения: 26.01.2017)

²⁴⁶ Скоков Р. Ю. Институциональное развитие рынков аддитивных благ в современной России // Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – Волгоград. – 2014. – 46 с.

Экономические субъекты рынка и рынок различаются по своим функциям, целям функционирования, различным по составу и количеству набором ресурсов. На эффективность каждого отдельного вида экономических субъектов и на эффективность рынка в целом влияют разные факторы. Эффективность субъектов рынка и рынка представляют собой разные виды эффективности, что предполагает разные критерии и показатели ее оценки.

Эффективность институциональных изменений для фирм рынка мы предлагаем оценивать на основе комплекса действующих показателей, предоставляемых субъектами рынка в официальные государственные органы учета и статистики в соответствии с действующими нормативными актами РФ²⁴⁷, в том числе Федеральной налоговой службе²⁴⁸, Федеральной службе государственной статистики²⁴⁹. Эффективность институциональных изменений с позиции государства, как субъекта рынка, предлагается оценивать через фискальную эффективность на основе аналогичных действующих показателей Федеральной налоговой службы и Федеральной службы государственной статистики.

Мы предполагаем, что снижение результативности рынка, вызванной институциональными изменениями «правил игры» и повлекшее ухудшение условий хозяйствования, при прочих равных условиях, приведет к снижению фискальной эффективности государства, и наоборот, повышение результативности рынка, при прочих равных условиях, способствует росту фискальной эффективности государства.

Домашние хозяйства на рынке выступают в роли потребителей продукции рынка, с одной стороны, и в качестве поставщика ресурса рабочая сила, с другой стороны. Потери и выгоды домашних хозяйств – потребителей продукции от институциональных изменений характеризует динамика уровня цен на продукцию. Выгоды и потери домашних хозяйств – поставщиков ресурсов характеризует динамика уровня заработной платы и количества рабочих мест рынка.

Анализ эффективности деятельности фирм рынка производится на основе комплекса относительных показателей, в частности, это могут быть различные индексы производства, физического объема инвестиций, индекс экспорта, удельный вес затрат на НИОКР и т.д.

Для оценки экономической эффективности институциональных изменений, осуществляемой на основе их последствий для функционирования определенного рынка, предлагается использовать показатели, характеризующие достижение цели иницируемых институциональных изменений, изменение структуры рынка, эффективность деятельности фирм рынка, изменение

²⁴⁷ Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

²⁴⁸ Налогового кодекса Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ

²⁴⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 18 августа 2008г. № 620 «Об условиях предоставления в обязательном порядке первичных статистических данных и административных данных субъектам официального статистического учета»

положения и поведения субъектов косвенного воздействия. При этом, если показатели, характеризующие изменение структуры рынка, эффективность деятельности фирм, изменение положения и поведения взаимодействующих субъектов косвенного воздействия могут быть использованы для оценки любого типа институциональных изменений на отдельном рынке, то оценки достижения цели иницируемых институциональных изменений и наличия оппортунистического поведения субъектов в случае их реализации могут быть использованы только в случае институционального проектирования, то есть при сознательно спланированных и целенаправленно реализуемых институциональных изменениях.

Оценка эффективности институциональных изменений на рынке производится на основе относительных показателей, расчетное значение которых сравнивается со 100%. При этом, эффективность институциональных изменений на уровне каждой группы агрегированных экономических субъектов оценивается по комплексу показателей этой группы, количество и перечень которых может быть скорректированы в соответствии с выявленными изменениями в экономическом состоянии этих субъектов.

Если относительное изменение показателя составляет более 100%, то ему присваивается 1 балл, если относительное изменение показателя менее 100%, то ему присваивается 0 баллов.

В дальнейшем баллы суммируются, и определяется общие показатели оценки эффективности институциональных изменений:

$$I_j = \sum_{i=1}^{N_j} R_i^j, \quad (3.1.1)$$

где: I_j – общий показатель оценки эффективности институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов;

R_i^j – бал i показателя для j группы агрегированных экономических субъектов;

N_j – количество показателей оценки для j группы агрегированных экономических субъектов.

Величины общих показателей оценки эффективности институциональных изменений, каждой группы агрегированных экономических субъектов, сравнивается с их максимальными значениями I_j^{max} :

$$I_j^{max} = N_j \times 1, \quad (3.1.2)$$

где I_j^{max} – максимальное значений общих показателей j группы агрегированных экономических субъектов.

Эффективность институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов предлагается оценивать следующим отношением:

$$E_j = \frac{I_j}{I_j^{max}} = \frac{\sum_{i=1}^{N_j} R_i^j}{N_j \times 1}, \quad (3.1.3)$$

где E_j – оценка эффективности институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов.

Оценка эффективности институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов в общем виде принимает значение $E_j = [0; 1]$.

Качественный анализ институциональных изменений рынка предполагает оценку институциональных изменений с позиции появления оппортунистической активности субъектов рынка (OA_{IC}), вызванной внедрением нового института и/ или образования неформальных институтов, противодействующих инициированным институциональным изменениям. Отсутствие значительной активности и возникновения неформальных институтов оценивается в 1 балл, при значительной оппортунистической активности субъектов рынка и активных действиях неформальных институтов, направленных на изменение и/ или отмену внедренного института, показателю качественной оценки институциональных изменений присваивается 0 баллов. Таким образом, показатель оппортунистической активности в общем виде принимает значение $OA_{IC} = [0; 1]$, в частном виде в рамках диссертационного исследования - булевы значения 0 или 1.

Для оценки эффективности институциональных изменений для всех агрегированных экономических субъектов требуется комплексный показатель эффективности институциональных изменений (E_{IC}):

$$E_{IC} = f(R_i^j, OA_{IC}, RA_{IC}) \rightarrow \max. \quad (3.1.4)$$

С учетом подстановок комплексный показатель эффективности институциональных изменений (E_{IC}) примет вид:

$$E_{IC} = \sum_{j=1}^m (k_j \times E_j) + k_{OA} \times OA_{IC} + k_{RA} \times RA_{IC} = \sum_{j=1}^m \left(k_j \times \frac{I_j}{I_j^{max}} \right) + k_{OA} \times OA_{IC} + k_{RA} \times RA_{IC} = \sum_{j=1}^m \left(k_j \times \frac{\sum_{i=1}^N R_i^j}{N_{j \times 1}} \right) + k_{OA} \times OA_{IC} + k_{RA} \times RA_{IC} \rightarrow \max, \quad (3.1.5)$$

где: RA_{IC} – показатель достижения цели институциональных изменений, в общем виде принимает значения в интервале $[0;1]$, в частном виде, в рамках диссертационного исследования - булевы значения 0 или 1;

k_j, k_{OA}, k_{RA} - коэффициенты значимости (веса) показателя эффективности.

При этом:

$$\sum_{j=1}^n (k_j) + k_{OA} + k_{RA} = 1. \quad (3.1.6)$$

Показатели эффективности в зависимости от целей анализа (оценки) могут быть равнозначными, тогда коэффициенты значимости (веса) примут равные значения с учетом формулы 3.1.6. В случае неравнозначности показателей эффективности – коэффициенты значимости (веса) могут быть определены, например, методами экспертных оценок. Методы экспертных оценок – это методы организации работы со специалистами-экспертами и обработки мнений экспертов,

выраженных в количественной и/или качественной форме с целью подготовки информации для принятия решений лицами, принимающими решения²⁵⁰.

Решением задачи являются оптимальные значения $(R_i^{j*}, OA_{IC}^*, RA_{IC}^*)$ при которых функция достигает максимума.

Анализ эффективности институциональных изменений сводится к анализу двух состояний объекта анализа – состояния рынка до институциональных изменений и состояния рынка после институциональных изменений или оценке эффективности, существующей и новой институциональной среды рынка как альтернативных вариантов.

Таким образом, представленная авторская модель анализа институциональных изменений и оценки их эффективности на рынке, предполагает выявление субъектов рынка, чье экономическое состояние изменилось в результате институциональных преобразований, составление перечня показателей для каждой агрегированной группы экономических субъектов рынка, сбор информации по данным Федеральной службы государственной статистики, расчет показателей эффективности институциональных изменений и на основе собранной информации оценку эффективности институциональных изменений на рынке.

Достоинствами использования данной модели, на наш взгляд, является возможность комплексной оценки эффективности на основе анализа всех экономических субъектов, доступность информации, достаточная простота использования. Кроме того, предложенная модель оценки эффективности институциональных изменений на рынке позволяет проводить многоаспектный анализ влияния институциональных изменений на рынке, вызванных введением нового института на изменение экономического состояния субъектов рынка и эффективность рынка с целью управления институциональными изменениями соответствующего уровня. Если новая институциональная среда не дает желаемых результатов, в виде достижения цели институциональных изменений, это позволяет сделать предположение о необходимости создания новой институциональной среды путем проверки и корректировки задекларированной цели, доработки института, смежных и конкретизирующих институтов.

3.2. Методики оценки эффективности институциональных изменений на рынках

Важная роль в эмпирическом исследовании, как одном из главных этапов научного познания, принадлежит методике. Традиционно под методикой понимается конкретизация метода, доведение его до инструкции, алгоритма, четкого описания способа осуществления действий²⁵¹.

²⁵⁰ Орлов А.И. Экспертные оценки. - Журнал "Заводская лаборатория". 1996. Т.62. No.1. С.54-60.

²⁵¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М. 1999.

Иными словами, методика – это установленная совокупность приемов практической деятельности, приводящей к заранее определенному результату.

В нашей работе под термином «методика» мы будем понимать последовательность действий, специфических приемов и способов исследования для достижения цели.

Для того чтобы использовать на практике все разработанные подходы, алгоритмы и схемы, необходимо проработать вопросы применения предлагаемых теоретических концепций. Решив эту задачу, мы имеем возможность апробировать на модельном или прикладном уровне результаты наших исследований.

Таким образом, мы можем, в соответствии с разработанным алгоритмом, сформировать четыре методики, которые должны охватывать:

- определение границ рынка, выделение экономических субъектов рынка и описание институциональной среды рынка;
- выявление институциональных изменений на рынке;
- анализ институциональных изменений и оценку их эффективности на рынке;
- процесс принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений.

Следует отметить, что для институционального анализа в целом, как показывают результаты теоретических и прикладных институциональных исследований, для описания и измерения институтов применяются два основных способа – явный и неявный²⁵². С нашей точки зрения, наиболее точно можно охарактеризовать их как прямой и косвенный: при описании институциональной среды, сравнительного анализа институтов, а также, возможно, при оценке институциональных изменений в случае применения прямого способа анализируются действия института или его компонентов, а при косвенном способе анализ смещается в сторону оценки последствий функционирования института или его изменения.

Исходным моментом разработанной нами методики описания институциональной среды является определение границ рынка и выделение экономических субъектов данного рынка, что требует конкретизации определений «рынок», «отрасль», «вид экономической деятельности» и соотношения между ними.

Как известно, отрасли народного хозяйства в любой современной национальной экономике обязательно классифицируются. В Российской Федерации с 1 января 2003 г. Общесоюзный классификатор «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ) был заменен на Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), гармонизированный со Статистической классификацией видов экономической деятельности ЕС (Statistical classification of economic

²⁵² Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов / В. Л. Тамбовцев // ОНС: Общественные науки и современность. – 02/2004. – №2. – С.107-118.

activities in the European Community – NACE), согласно которому выделены и нормативно закреплены виды экономической деятельности²⁵³. В настоящее время действует модернизированный вариант классификатора – ОКВЭД 2, гармонизированный с новой версией классификатора Европейского союза (NACE Rev. 2)²⁵⁴.

Основным назначением ОКВЭД является его использование в качестве единого языка общения производителей продукции и услуг и их потребителей, а также его использование в качестве средства описания предприятий и инструмента регулирования национальной экономики²⁵⁵. При этом виды экономической деятельности и используемая технология являются основными классификационными признаками, а дополнительными классификационными признаками служат сырье и материалы, используемые при производстве продукции в пределах одного процесса производства. Классификатор не разделяет предприятия и организации по коммерческим и некоммерческим видам деятельности, по их организационно-правовой форме и форме собственности, а также по их ведомственной подчиненности.

Структура кодов группировок имеет комбинированную иерархически-фасетную структуру и может быть представлена следующим образом (Таблица 3.2.1):

Таблица 3.2.1 – Структура кодов группировок

Код	Группировка	Структура
XX	Класс	иерархия
XX.X	Подкласс	
XX.XX	Группа	
XX.XX.X	Подгруппа	
XX.XX.XX	Вид	фасетная

Статистическая комиссия ООН в Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (МСОК) дает методические рекомендации по разделению понятий «вид экономической деятельности» и «отрасль экономики», в соответствии с которыми:

экономическая деятельность представляет собой процесс, основанный на объединении ресурсов (рабочей силы, оборудования, сырья и материалов, технологии и пр.) и сочетающий в себе ряд действий, результатом которого становится получение определенного вида продукции и/или услуг;

отрасль экономики представляет собой совокупность производственных единиц, осу-

²⁵³ Драчук, М.А. Роль профессиональных стандартов в построении современной нормативной модели рынка труда // Трудовое право в России и за рубежом, 2016, 3. – С. 50-53.

²⁵⁴ «ОК 029-2014 (КДЕС РЕД. 2) Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (Утв. Приказом Росстандарта и Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии РФ от 31.01.2014 № 14-ст) (ред. от 29.03.2018) (Части I - II, часть III разделы А-С, раздел D (коды 1510000-2420000)). © КонсультантПлюс, 1992-2018.

²⁵⁵ Кирдина С.Г., Рубинштейн А.А., Шаталова Т.Ю. Инициаторы, сферы регулирования и сроки принятия российских законов в 1994-2011 гг. Электронная база данных. - Москва, Центр эволюционной экономики, 2012.

осуществляющих один и тот же или сходный вид экономической деятельности, и объединяет несколько видов экономической деятельности²⁵⁶ (Рисунок 3.2.1).

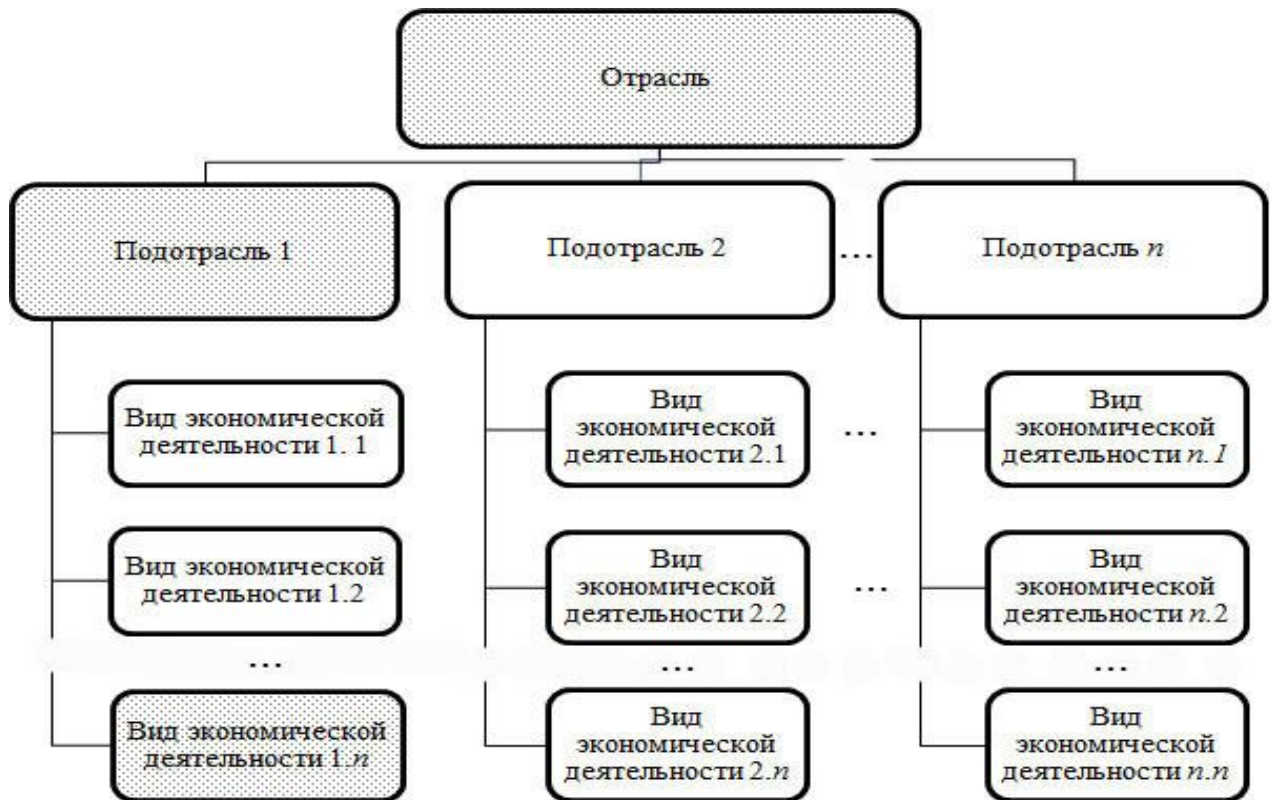


Рисунок 3.2.1 - Структура отрасли национальной экономики.

Указанные определения позволяют нам конкретизировать термин «рынок», определив его как совокупность хозяйствующих субъектов, осуществляющих один или несколько сходных видов экономической деятельности.

Деятельность экономических субъектов и регулирование экономики осуществляется по видам экономической деятельности, в связи с чем правила и механизмы их реализации разрабатываются и принимаются для одного или нескольких видов экономической деятельности, в пределах отрасли всей национальной экономики или ее отдельного региона, или для одного или нескольких видов продукции. Таким образом, сам институт определяет границы рынка в пределах национальной экономики или отдельно взятого региона (Рисунок 3.2.2).

²⁵⁶ «ОК 029-2014 (КДЕС РЕД. 2) Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (Утв. Приказом Росстандарта и Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии РФ от 31.01.2014 № 14-ст) (ред. от 29.03.2018) (Части I - II, часть III разделы А-С, раздел D (коды 1510000-2420000)). © КонсультантПлюс, 1992-2018.



Рисунок 3.2.2 – Логическая схема определение границ рынка.

Логическая схема выделения субъектов институциональных изменений представлена на Рисунке 3.2.3. Согласно данной схеме, институт определяет вид экономической деятельности, что позволяет достаточно точно очертить круг хозяйствующих субъектов рынка.

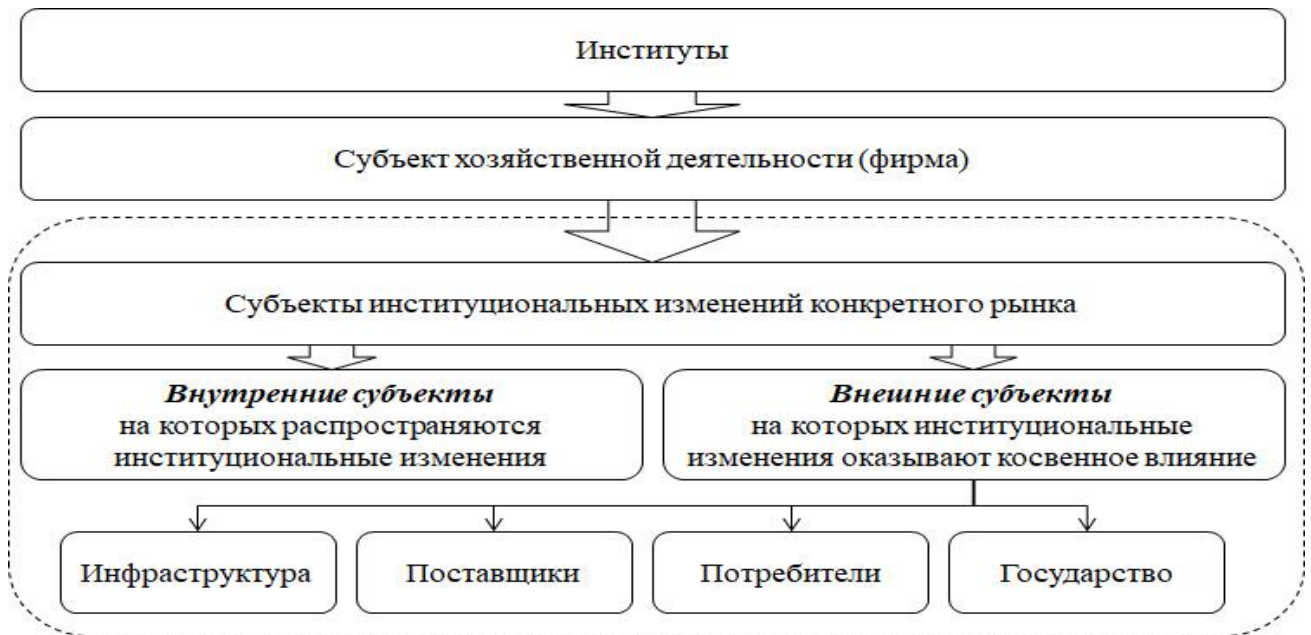


Рисунок 3.2.3 – Логическая схема выделения субъектов институциональных изменений рынка.

В качестве субъекта институциональных изменений мы выделим субъекты хозяйственной деятельности – фирмы, занимающиеся одним или близкими видами экономической деятельности и формирующие рынок, на регулирование деятельности которого направлено инициируемое институциональное изменение. Косвенными субъектами институциональных изменений мы полагаем внешнюю среду фирм рынка, в качестве основных элементов которой выделяем агрегированные группы поставщиков, потребителей, фирмы, образующие инфраструктуру и государство.

Потребителями продукции (товара или услуги), производимой предприятиями и организациями, деятельность которых регулируется введенным институтом, могут выступать такие агрегированные субъекты, как другие фирмы, домашние хозяйства и государственные учреждения.

Под агрегированной группой поставщиков мы полагаем другие фирмы, домашние хозяйства и государственные предприятия и учреждения, поставляющие на фирмы рынка сырье, материалы, электроэнергию и другие виды ресурсов, в том числе людские.

Субъекты хозяйственной деятельности и государство, образующие инфраструктуру рынка, являются еще одним агрегированным субъектом, положение которого может измениться при изменении институциональной среды рынка.

При описании институциональной среды рынка необходимо исследовать соответствующие институциональные изменения, вызванные в том числе введением новых институтов. Анализ институциональной среды по разработанной нами методике требует классификации институтов для выделения взаимосвязанных институтов. Практически все многообразие институтов можно классифицировать по следующим критериям: по критериям субъектов институтов, разработчиков институтов, периоду действия института, их новизне, территориальному распространению (Таблица 3.2.2).

Таблица 3.2.2 – Классификационные признаки институтов рынка.

Критерий классификации	Классификационные признаки
Разработчик института	<ul style="list-style-type: none"> • Правительство РФ; • Министерство;
Институциональный субъект	<ul style="list-style-type: none"> • Деятельность Министерства; • Рынок в целом; • Подотрасль рынка; • Вид экономической деятельности; • Товар и/или услуга;
Период действия	<ul style="list-style-type: none"> • Год; • Без указания срока действия; • Регулирующие проведение конкретного события;
Новизна института	<ul style="list-style-type: none"> • Новые институты; • Институты, совершенствующие институциональную среду рынка: <ul style="list-style-type: none"> ○ Институты, вносящие изменения в действующие ранее принятые институты; ○ Институты о признании утратившими силу ранее действовавших институтов.
Территориальное распространение	<ul style="list-style-type: none"> • Территория РФ; • Отдельно взятый регион РФ.

Классификация институтов рынка позволяет выстроить иерархию институтов, на нижнем уровне которой располагаются институты, регулирующие вид экономической деятельности и производство и продажу отдельных товаров и услуг, на верхнем уровне – конституционные и общеэкономические правила (Рисунок 3.2.4).

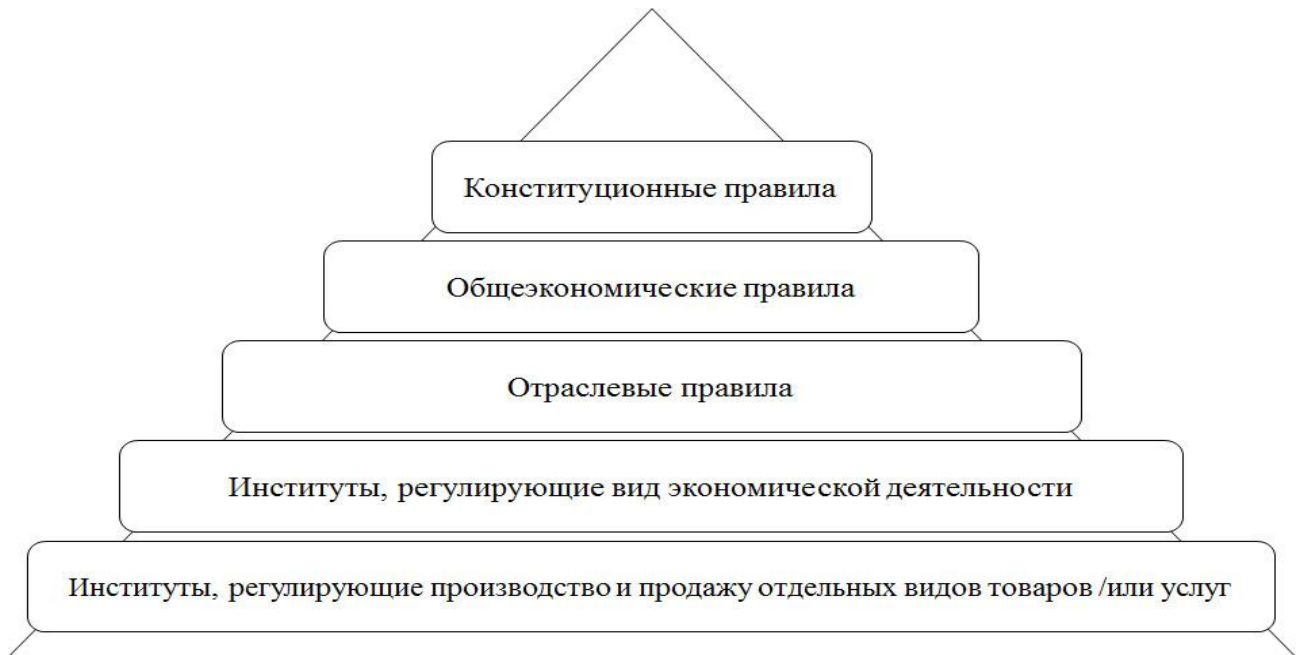


Рисунок 3.2.4 - Иерархия институтов рынка.

Построение иерархии институтов рынка позволяет выделить взаимосвязанные институты: институты более высокого порядка, смежные институты и конкретизирующие институты, а также институт, повлекший институциональные изменения (Рисунок 3.2.5).

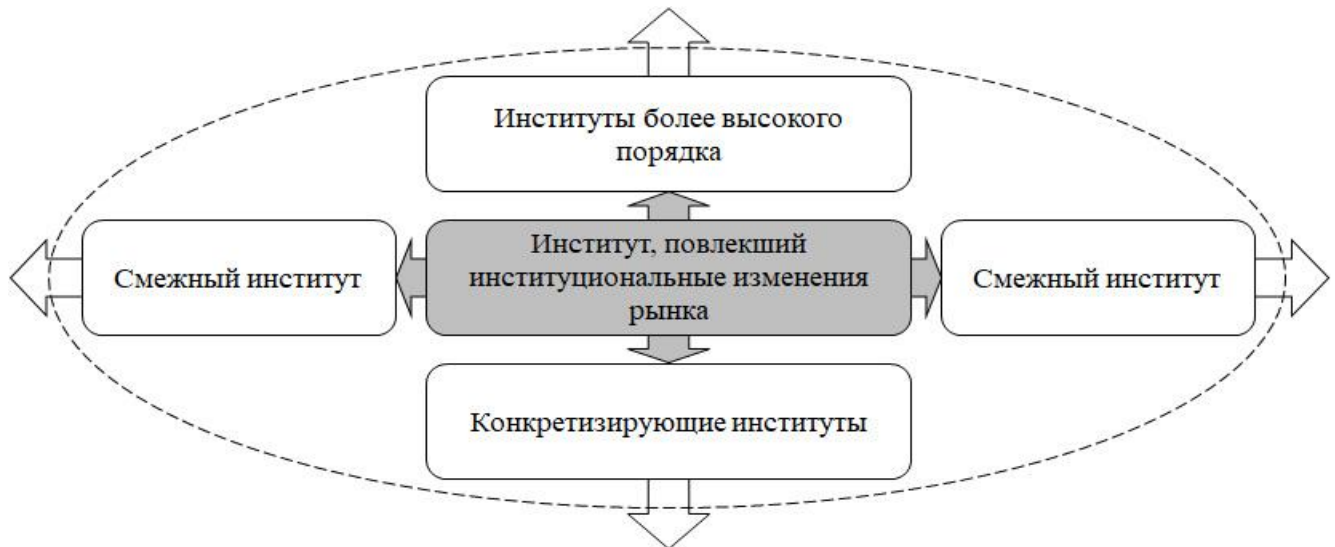


Рисунок 3.2.5 – Схема взаимосвязанных институтов рынка как фрагмент институциональной матрицы.

Следующим этапом описания институциональной среды является описание института и/или ряда взаимосвязанных институтов, направленных на достижение определенной цели институциональных изменений. Нами предлагается следующая схема описания института, которая представлена на Рисунке 3.2.6.



Рисунок 3.2.6 - Схема описания института, повлекшего институциональные изменения рынка и связанных с ним институтов.

Описание института и взаимосвязанных с ним институтов по данной схеме предполагает отражение следующей информации:

- какой вид экономической деятельности и/или производство и продажу товара (услуги) регулирует данный институт;
- к какому рынку относится указанный вид деятельности и/или производство и продажа товара (услуги);
- кто является субъектами указанной экономической деятельности, которым адресован внедряемый институт;
- ожидаемый результат – описание желаемого состояния рынка, которое должно быть достигнуто в результате изменения институциональной среды, инициированной внедрением нового института;
- взаимосвязанные институты:
 - институты более высокого порядка, в которые вносятся изменения и дополнения, вызванные внедрением исследуемого института;
 - смежные институты – институты, регулирующие смежные виды деятельности;
 - конкретизирующие институты, институты конкретизирующие внедряемый институт;

- какое действие должно или не должно быть выполнено в результате внедрения института в хозяйственную практику рынка;
- при наступлении какой ситуации / условия следует, допустимо или недопустимо реализовывать предусмотренное данным институтом действие;
- какого характера действие предписано институтом: запрещающее, обязывающее, разрешающее;
- какие действия в виде санкций будут предприняты в отношении экономического субъекта при отклонении его поведения от предписания института;
- кто налагает перечисленные санкции: индивид, группа индивидов, организация, группа организаций.

Для института и взаимосвязанных с ним институтов при описании необходимо составить морфологические матрицы. Описание институциональной среды рынка производится дважды: описание институциональной среды рынка до институциональных изменений (как было) и описание институциональной среды рынка в результате институциональных изменений (как есть).

Описание институциональной среды по предлагаемой нами методике позволяет выявить институциональные изменения в экономических состояниях субъектов рынка и самого рынка.

После описания институциональной среды и определения границ рынка переходим к описанию методики выявления институциональных изменений рынка.

Понимание сути процессов как на микро-, так и на макроуровне идет через индивидуальное поведение экономических субъектов. Согласно принципу методологического индивидуализма, который «выводит свойства системы из свойств ее элементов»²⁵⁷, все экономические феномены трактуются через индивидуальные действия экономических субъектов, каковыми полагаются домашние хозяйства, фирмы и государство²⁵⁸.

В процесс формирования новой институциональной среды рынка, кроме субъектов институциональных изменений и субъектов, с которыми они взаимодействуют в процессе хозяйственной деятельности, нами включены субъекты, иницирующие проводимые институциональные изменения, и субъекты, проектирующие новый институт (Рисунок 3.2.7).

Субъекты, иницирующие институциональные изменения, и субъекты, проектирующие институциональные изменения, исходят из декларируемой ими цели институциональных изменений. Проектируемый и внедряемый в хозяйственную практику институт должен эффективно решать проблемы, для преодоления которых он предназначен, что и определяет цель институциональных изменений.

²⁵⁷ Кирдина С.Г. К переосмыслению принципа методологического индивидуализма. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 54 с.

²⁵⁸ Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: ТЕИС, 2010. – 828 с. – С. 55-62.



Рисунок 3.2.7 - Схема процесса формирования новой институциональной среды рынка

По мнению В. Л. Тамбовцева, в данном контексте возникает ряд трудностей, обусловленных следующими причинами: «Инициаторы и проектировщики институциональных изменений могут недостаточно адекватно трактовать и воспринимать проблему, существующую на рынке или возникновение которой они предвидят, а также последствий институциональных изменений; возможно несовпадение декларируемой и реальной цели, преследуемой инициатором институциональных изменений в интересах группы экономических субъектов с точки зрения их выгод, что может привести к потерям и сузившимся возможностям для других экономических субъектов рынка; недостаточная продуманность причинно-следственной логической цепи проблемной ситуации рынка и возможных последствий институциональных изменений»²⁵⁹.

Для выявления институциональных изменений, на наш взгляд, следует оттолкнуться от логической схемы выявления институциональных изменений на рынке, вызванных внедрением какого-либо нового института, внесения изменений в действующий институт или его отменой, с позиции их выгод, потерь, возможностей (Рисунок 3.2.8).

Каждый компонент института – условия применения, характер института, действие, механизм принуждения, санкции и гарант – могут вызвать изменение положения субъекта хозяйственной деятельности и привести к изменению его поведения, что можно наблюдать по пока-

²⁵⁹ Тамбовцев, В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 82–94.

зателям его деятельности. В свою очередь, изменение поведения субъекта хозяйственной деятельности ведет к изменению положения других субъектов институциональных изменений – поставщиков ресурсов, потребителей продукции, предприятий и организаций инфраструктуры и государства, а также может изменить структуру самого рынка, что можно наблюдать по изменению показателей деятельности перечисленных агрегированных субъектов и по показателям структуры рынка

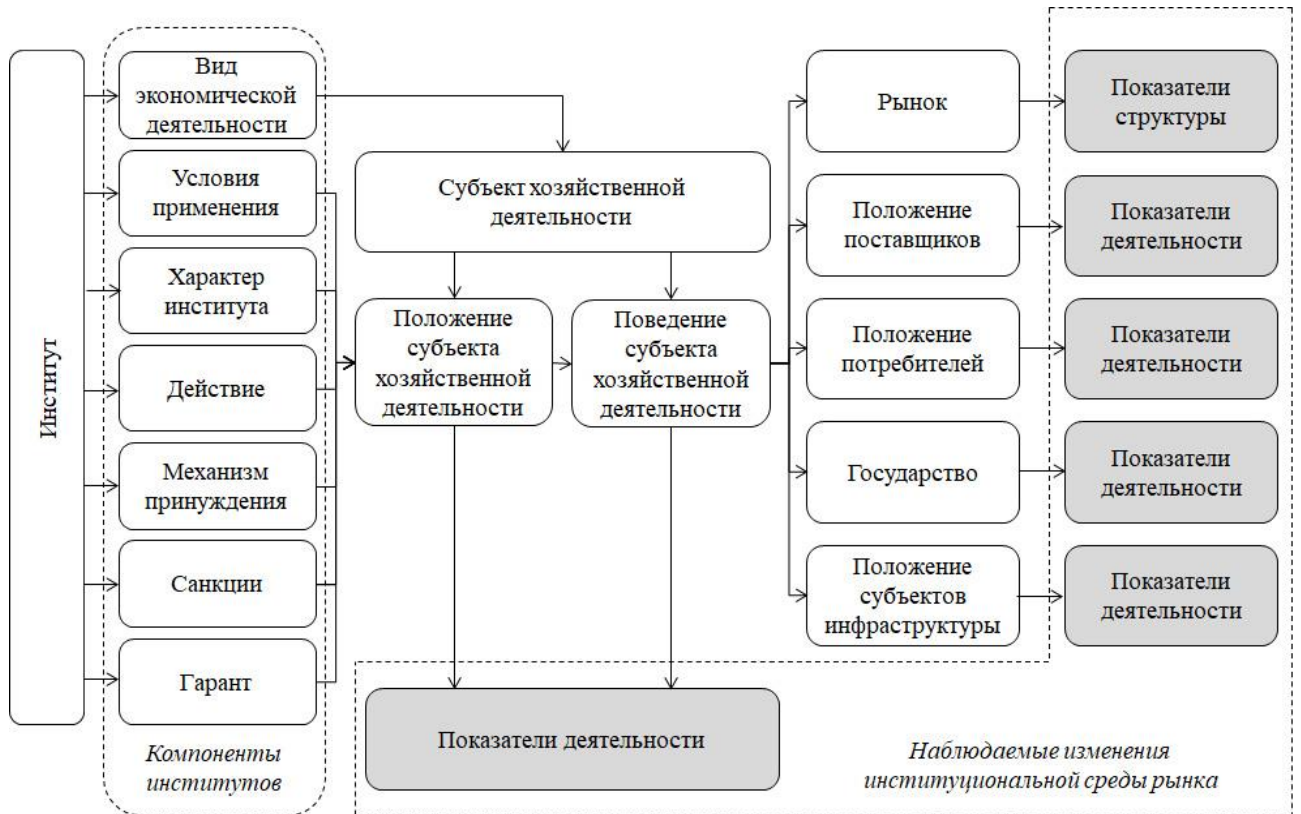


Рисунок 3.2.8 – Логическая схема выявления институциональных изменений.

Следующим этапом методики выявления институциональных изменений является построение матрицы институциональных изменений, в которой с позиции потерь и выгод, изменения возможностей показано влияние изменения компонентов действующего института на субъект хозяйственной деятельности и субъекты институциональных изменений (Таблица 3.2.3).

Построение матрицы выявления институциональных изменений позволяет выбрать показатели, которые будут характеризовать изменение поведения экономических субъектов с позиции их выгод, потерь, расширившихся или сузившихся возможностей.

Таким образом, предложенная нами методика выявления институциональных изменений рынка состоит из трех основных этапов: составление схемы процесса формирования новой институциональной среды рынка; построение логической схемы выявления институциональных изменений; построение матрицы институциональных изменений.

Таблица 3.2.3 – Матрица выявления институциональных изменений.

Компоненты института	Субъект хозяйственной деятельности	Рынок	Потребители	Поставщики	Субъекты инфраструктуры	Государство
Условия применения	выгоды/потери	изменение структуры	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери
Характер института	выгоды/потери	изменение структуры	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери
Действие	выгоды/потери	изменение структуры	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери
Механизм принуждения	выгоды/потери	изменение структуры	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери
Санкции	выгоды/потери	изменение структуры	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери
Гарант	выгоды/потери	изменение структуры	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери	выгоды/потери

Наблюдаемые изменения в экономическом состоянии субъектов рынка, вовлеченных в среду функционирования внедренного нового института или действующего института, могут быть основой соответствующего анализа, а также оценки существующей и новой институциональной среды рынка как альтернативных вариантов с позиции выгод или потерь участников институциональных изменений и изменения их возможностей. В качестве показателя эффективности институциональных изменений на рынке выступает сравнительная результативность состояний рынка и его субъектов, и в случае институционального проектирования, то есть при сознательно спланированных и целенаправленно реализуемых институциональных изменениях, достижение декларируемой цели институциональных изменений.

На наш взгляд, для оценки количественной эффективности институциональных изменений необходимо оперировать общедоступными статистическими показателями, имеющими однозначную трактовку и сравнимую методику расчета. К таким показателям можно отнести статистические данные, ежегодно публикуемые Федеральной службой государственной статистики. Достоинство подобной информации заключается в том, что показатели рассчитаны на основе единой методики, благодаря чему достигается их численная сопоставимость как по территориальному, так и по временному признакам.

В оценке эффективности институциональных изменений на рынке индикаторами, отражающими уровень успешности этих изменений, авторы полагают следующие группы показателей (Таблица 3.2.4).

Таблица 3.2.4 – Показатели комплексной оценки эффективности институциональных изменений.

Объект анализа	Характеристика показателей	Перечень показателей
Цель институциональных изменений	Показатели достижения цели иницируемых институциональных изменений	Явно или неявно содержатся в описании института
Структура рынка	Показатели, характеризующие изменение структуры рынка	Динамика количества фирм на рынке; Показатели концентрации (индекс Херфиндаля-Хиршмана) Динамика относительного уровня цен; Изменение относительного объема продаж.
Субъект институциональных изменений	Показатели, характеризующие эффективность деятельности фирм рынка	Индекс физического объема основных фондов рынка (в процентах к предыдущему году); Коэффициент обновления основных фондов рынка; Коэффициент выбытия основных фондов рынка; Степень износа основных фондов рынка; Темп роста (снижения) производительности труда рынка (в процентах к предыдущему периоду); Индекс промышленного производства по рынку; Уровень использования производственной мощности по рынку; Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, всего (в процентах к предыдущему году); Затраты на технологические инновации (в процентах к предыдущему году); Объем инновационных товаров (в процентах к предыдущему году); Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в процентах к предыдущему году).
Субъекты косвенного воздействия институциональных изменений	Показатели, характеризующие изменение положения и поведения субъектов косвенного воздействия	Индексы цен; Среднемесячная начисленная заработная плата работников; Динамика количества рабочих мест на рынке. Задолженность организаций по платежам в бюджет и государственным внебюджетным фондам, в том числе: - по федеральным налогам и сборам, из них: Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги); Налог на прибыль организаций; Акцизы по подакцизным товарам (продукции); Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами; По региональным налогам и сборам, по местным налогам и сборам: - по налогам со специальным налоговым режимом; - задолженность по единому социальному налогу, страховым взносам на обязательное пенсионное страхование и платежам в государственные внебюджетные фонды.

Анализ эффективности деятельности фирм рынка производится на основе комплекса по-

казателей. Процесс оценки эффективности институциональных изменений на рынке представлена на Рисунке 3.2.9.

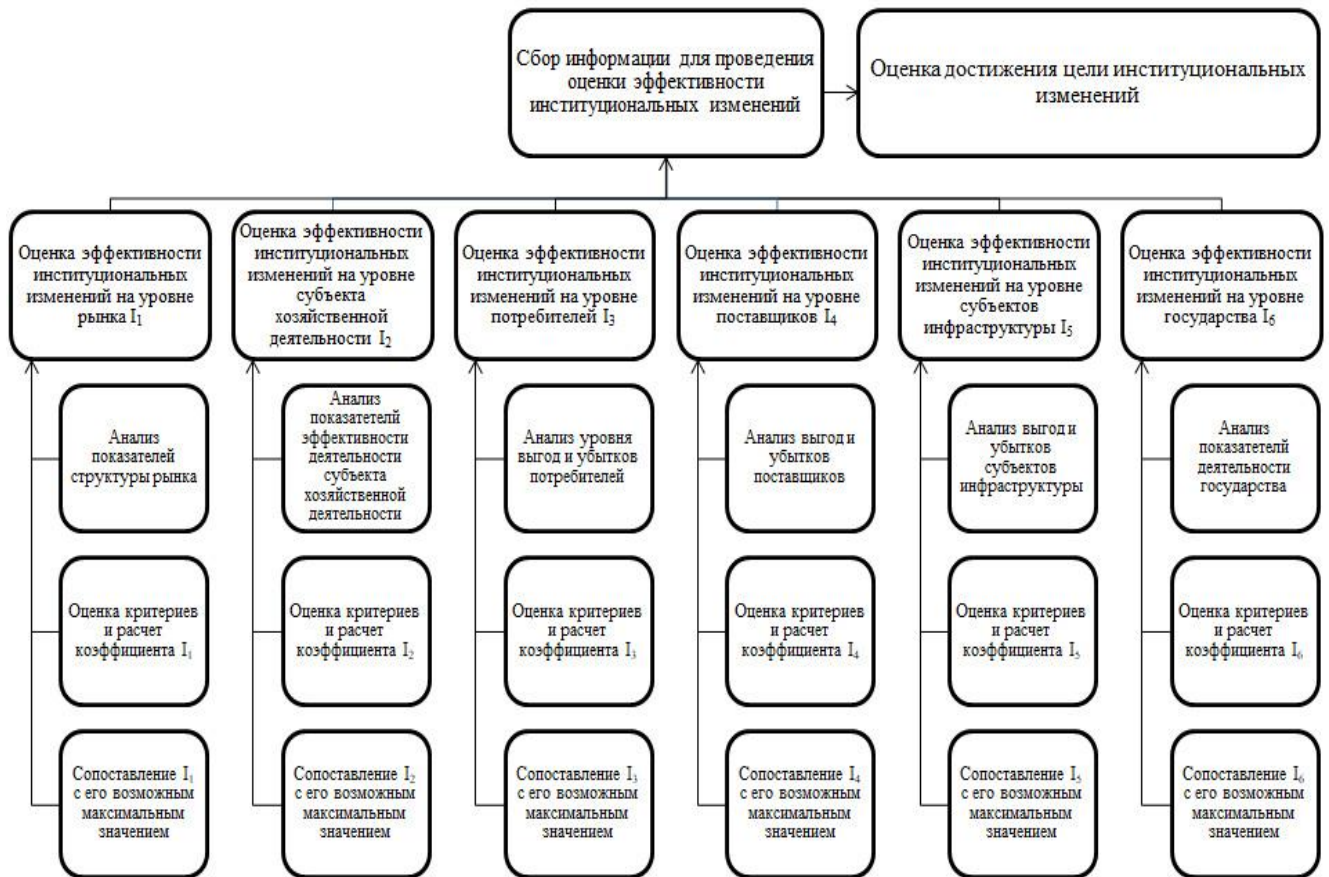


Рисунок 3.2.9 – Схема процесса оценки эффективности институциональных изменений на рынке

После сбора статистической информации производится оценка эффективности институциональных изменений на рынке на основе относительных показателей, расчетное значение которых сравнивается со 100%. Если относительное изменение показателя составляет более 100%, то ему присваивается 1 балл, если относительное изменение показателя менее 100%, то ему присваивается 0 баллов (Таблица 3.2.5).

В дальнейшем баллы суммируются и определяются общие показатели оценки эффективности институциональных изменений: показатель оценки эффективности институциональных изменений на уровне рынка (I_1), показатель оценки эффективности институциональных изменений на уровне субъектов хозяйственной деятельности (I_2), показатель оценки эффективности институциональных изменений на уровне потребителей (I_3), показатель оценки эффективности институциональных изменений на уровне поставщиков (I_4), показатель оценки эффективности институциональных изменений на уровне субъектов инфраструктуры (I_5) и на уровне государства (I_6), величина которых сравнивается с их максимальными значениями.

Оценка эффективности институциональных изменений для j группы агрегированных эко-

номических субъектов в общем виде принимает значение $E_j = [0; 1]$. Если общие показатели достигли своего максимального значения ($E_j = 1$), положение экономического субъекта значительно улучшилось; если показатель принял значение от 0,5 до максимального 1, можно говорить, что положение экономического субъекта изменилось в лучшую сторону; если общий показатель принял значение, близкое к нулю, положение экономического субъекта значительно ухудшилось; при значении общего показателя от нуля до 0,5, когда половина показателей, характеризующих положение экономического субъекта, имеет положительную тенденцию, вторая половина – негативную тенденцию, можно говорить о неопределенном изменении положения экономических субъектов. В этом случае вывод об изменении положения экономических субъектов может быть сделан только после качественного анализа.

Таблица 3.2.5 – Оценка эффективности институциональных изменений (ИИ) на рынке для агрегированной группы экономических субъектов

Перечень показателей для данной группы агрегированных экономических субъектов j	Значение показателя		Изменение показателя	Балл R_i
	до ИИ	после ИИ		
Показатель X_1	X_1^t	X_1^{t+1}	$\frac{X_1^{t+1}}{X_1^t} \times 100 > 100\%$	1
			$\frac{X_1^{t+1}}{X_1^t} \times 100 < 100\%$	0
Показатель X_2	X_2^t	X_2^{t+1}	$\frac{X_2^{t+1}}{X_2^t} \times 100 > 100\%$	1
			$\frac{X_2^{t+1}}{X_2^t} \times 100 < 100\%$	0
....
Показатель X_N	X_N^t	X_N^{t+1}	$\frac{X_N^{t+1}}{X_N^t} \times 100 > 100\%$	1
			$\frac{X_N^{t+1}}{X_N^t} \times 100 < 100\%$	0
Итого				$I_j = \sum R_i$

В соответствии с ранее разработанной моделью, необходимо произвести оценку эффективности институциональных изменений для всех агрегированных экономических субъектов с помощью комплексного показателя (E_{IC}):

$$E_{IC} = f(R_i^j, OA_{IC}, RA_{IC}) \rightarrow \max \quad (3.2.1)$$

Решением задачи являются оптимальные значения ($R_i^j, OA_{IC}^*, RA_{IC}^*$) при которых функция достигает максимума. Результаты анализа сводятся в специальную таблицу (Таблица 3.2.6).

Таблица 3.2.6 – Результаты оценки эффективности институциональных изменений для всех субъектов рынка

Достижение цели институциональных изменений (RA_{IC})	Изменение положения субъекта институциональных изменений и субъектов косвенного воздействия институциональных изменений (E_j)	Эффективность институциональных изменений (E_{IC})
Цель достигнута $RA_{IC} = 1$	Положение всех экономических субъектов улучшилось: Для всех значений E_j : $E_j \rightarrow 1$	Эффективность институциональных изменений высокая $E_{IC} \rightarrow 1$
	Положение ни одного из экономических субъектов не стало хуже Для всех значений E_j : $0,5 \leq E_j \leq 1$	Институциональные изменения эффективные $0,5 \leq E_{IC} \leq 1$
	Положение хотя бы одного из экономических субъектов изменилось в худшую сторону. Для одного значения E_j : $0 \leq E_j \leq 0,5$	Институциональные изменения низкоэффективные $0,5 \leq E_{IC} < 1$
Цель не достигнута $RA_{IC} = 0$	Положение всех экономических субъектов улучшилось Для всех значений E_j : $E_j \rightarrow 1$	Институциональные изменения низкоэффективные $0,5 \leq E_{IC} < 1$
	Положение ни одного из экономических субъектов не стало хуже Для всех значений E_j : $0,5 \leq E_j \leq 1$	Институциональные изменения низкоэффективные $0,5 \leq E_{IC} < 1$
	Положение экономических субъектов изменилось в худшую сторону Для всех значений E_j : $0 \leq E_j \leq 0,5$	Институциональные изменения неэффективные $0 \leq E_{IC} < 0,5$

Разработанные нами методика описания институциональной среды с определением границ рынка и выделением экономических субъектов, методика выявления институциональных изменений рынка, методика анализа институциональных изменений и оценки их эффективности на рынке позволяют разработать методику принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений на основе оценки эффективности институциональных изменений.

В настоящее время на практике при подготовке проектов нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, предусмотрено проведение оценки регулирующего воздействия нормативного правового акта и финансово-экономическое обоснование решений по принятию проекта нормативного правового акта. Порядок проведения оценки проектов нормативных актов в сфере предпринимательской (экономической) деятельности предусматривает оценку фактических расходов и доходов субъектов экономической деятельности, связанных с необходимостью соблюдения установленных нормативным правовым актом обязанностей или ограничений фактического воздействия нормативных правовых актов²⁶⁰.

Однако, решая проблемы экономической эффективности институциональных изменений

²⁶⁰ Постановление Правительства РФ от 30.01.2015 N 83 (ред. от 30.06.2016) "О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174824/

на основе приведенных методик, в отличие от существующего порядка оценки нормативных правовых актов, предлагается:

- оценивать интересы экономических субъектов рынка как равнозначные, тогда как в существующем положении об оценке нормативных правовых актов явно прослеживается главенство защиты интересов государства и доходов федерального бюджета;
- четко определять круг экономических субъектов, чье положение может в той или иной степени измениться в результате внедрения нормативного правового акта, используя научную методику их выявления, взамен размытого обозначения таких экономических субъектов словосочетанием «иные заинтересованные лица»;
- учитывать взаимосвязь и взаимозависимость субъектов рынка и смежных рынков, оценивать изменения в положении экономических субъектов, вызванные его внедрением, вместо оценки фактических расходов и доходов субъектов предпринимательской деятельности и иных заинтересованных лиц только в части необходимости соблюдения установленных нормативным правовым актом обязанностей или ограничений.

Все это связано с необходимостью соблюдения правового акта и может касаться только одного субъекта рынка, а убытки или выгоды могут нести все субъекты рынка и даже субъекты смежных рынков. В частности, как известно из экономической теории, введение налога, в той или иной степени (в зависимости от ценовой эластичности спроса), ложится и на плечи потребителя.

Таким образом, посредством предложенных методик производится: описание институциональной среды с определением границ рынка и выделение экономических субъектов, выявление институциональных изменений рынка, анализ институциональных изменений и оценка их эффективности на рынке с внесением полученных результатов в сводную итоговую таблицу (Таблица 3.2.6). Критерием уровня эффективности институциональных изменений мы полагаем характеристику положения субъектов институциональных изменений (E_j), и в случае институционального проектирования, то есть при сознательно спланированных и целенаправленно реализуемых институциональных изменениях, достижение цели институциональных изменений (RA_{IC}). Достижение задекларированной цели институциональных изменений при не ухудшившемся положении ни одного из экономических субъектов позволяет считать институциональные изменения эффективными. В обратном крайнем случае – не достижение цели институциональных изменений при ухудшении экономического положения субъектов рынка – следует сделать вывод о неэффективности институциональных изменений. Промежуточные ситуации достижения цели при ухудшении положения хотя бы одного субъекта рынка требуют проведения мероприятий по повышению эффективности институциональных изменений в виде доработки института, ком-

пенсации потерь пострадавшего субъекта рынка. Не достижение цели институциональных изменений требует принятия мер: проверка и корректировка задекларированной цели, доработка института, а также смежных и конкретизирующих институтов до проектирования нового института (Рисунок 3.2.10).

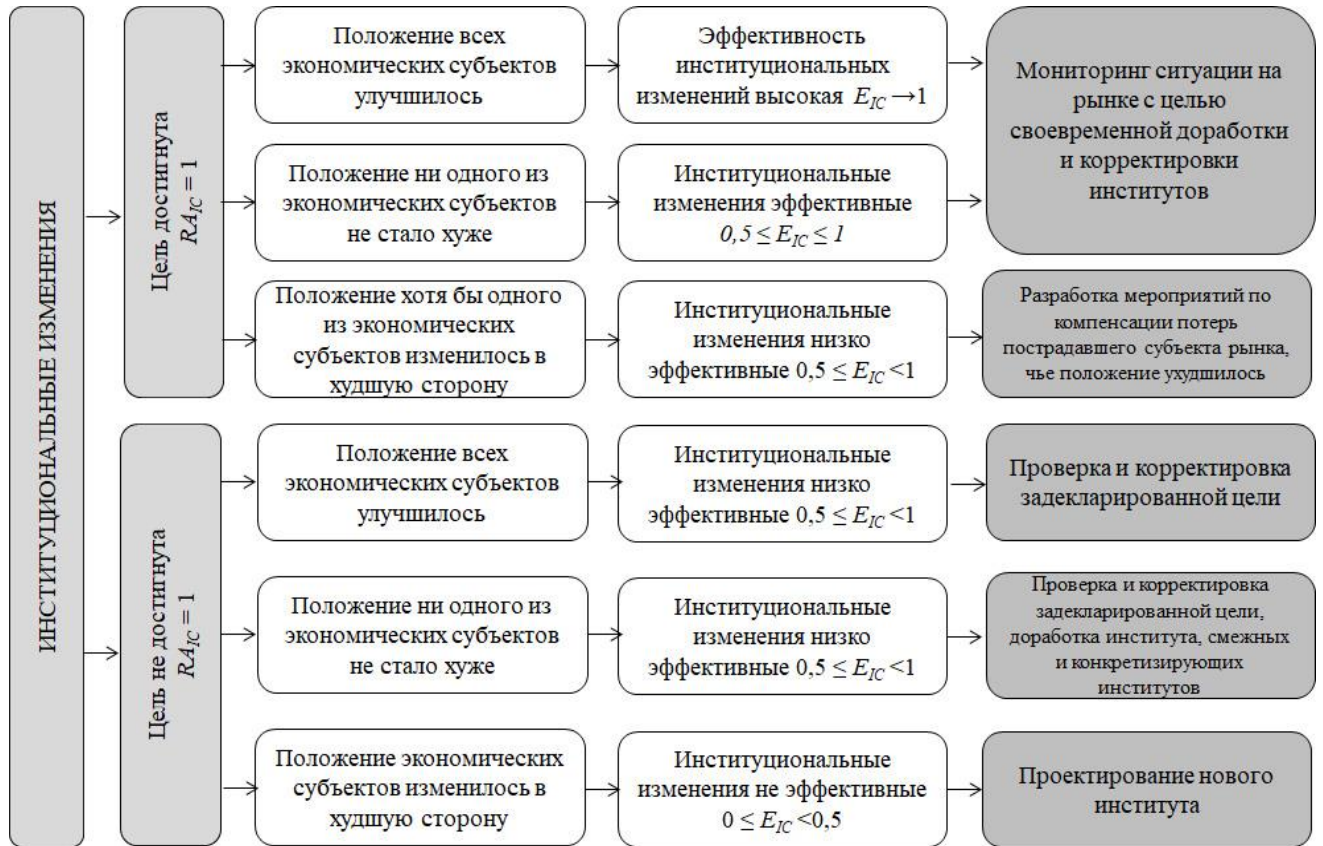


Рисунок 3.2.10 – Схема принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений

Предлагаемая методика принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений применима как на этапе проектирования и обсуждения нового института, так и на этапе его внедрения и функционирования.

Таким образом, предлагаемые в диссертационном исследовании методики позволяют определить границы и выделить экономических субъектов рынка, описать его институциональную среду, выявить и провести анализ институциональных изменений на рынке и оценить их эффективность для возможности принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений.

Далее для верификации предлагаемых методик (и при необходимости – для их уточнения) проверим их на конкретном примере.

3.3. Применение методик оценки эффективности институциональных изменений на примере конкретного рынка

В соответствии с целью диссертационного исследования нами разработан теоретический подход моделирования и методики оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынках.

Пробное тестирование предлагаемых методик произведем на конкретном примере – институциональные изменения в институт «Возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн» (далее «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн»). При введении данного института в первоначальном виде в нем проявились признаки неэффективности, что выразилось в уклонении перевозчиков от регистрации в системе, в массовых акциях протеста, неуплате предусмотренной платы и как следствие отсутствия фискальных поступлений в бюджет РФ. Это потребовало вводить новые институциональные изменения.

Тестирование производится по данным Государственной статистики РФ для краткосрочного периода (период институциональных изменений с ноября 2015 по декабрь 2016 года), в связи с этим принимается допущение об отсутствии влияния макроэкономических факторов на исследуемые показатели эффективности.

В качестве примера мы будем проводить исследование одного института и ограниченного набора взаимосвязанных с ним институтов, регулирующих рынок деятельности автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам грузов.

Деятельность по проектированию, строительству, реконструкции, капитальному ремонту и содержанию автомобильных дорог общего пользования финансируется из бюджетов соответствующего уровня (Рисунок 2.3.1).

Постановление Правительства РФ от 14 июня 2013 г. № 504 «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн» устанавливает запрет на проезд по дорогам общего пользования федерального значения транспортных средств разрешенной максимальной массы свыше 12 тонн без оплаты этого проезда владельцами транспортных средств через Государственную систему «Платон».



Рисунок 3.3.1 - Финансовое обеспечение расходных обязательств по обеспечению дорожной деятельности.

Из перечисленных источников пополнения бюджета для финансирования дорожной деятельности компенсацией вреда, наносимого транспортными средствами федеральным дорогам общего пользования, является только плата, взимаемая с владельцев транспортных средств массой свыше 12 тонн.

В соответствии с разработанной методикой описания институциональной среды с определением границ рынка и выделением экономических субъектов определим границы рынка по критерию «вид экономической деятельности» на основе ОКВЭД.

«Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн», как действующий институт, в качестве экономического субъекта хозяйственной деятельности определяет собственника (владельца) транспортного средства разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн, вид экономической деятельности – 49.4 «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам, которая включает все виды перевозок грузов наземным транспортом, кроме перевозок железнодорожным транспортом», подотрасль – «Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта» и рынок – «Транспортировка и хранение» (прежде Транспорт и связь) (Таблица С.1).

Таким образом, для выделения экономических субъектов хозяйственной деятельности рынка, на регулирование деятельности которых направлено институциональное изменение, опираясь на проведенный анализ видов экономической деятельности, в качестве экономических субъектов хозяйственной деятельности рынка мы выделяем автотранспортные предприятия и индивидуальные предприниматели – владельцы транспортных средств с разрешенной массой свыше 12 тонн, осуществляющие деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги

по перевозкам грузов.

Анализ по выделению субъектов институциональных изменений, взаимодействующих с субъектами хозяйственной деятельности данного рынка, позволяет выделить следующие взаимодействующие субъекты институциональных изменений:

- агрегированные группы поставщиков: топливные компании, предприятия-поставщики запасных частей и комплектующих для автомобилей, электроэнергетические компании, а также домашние хозяйства как основной агрегированный поставщик трудовых ресурсов;

- агрегированные группы потребителей: предприятия и организации, государственные учреждения, пользующиеся услугами автотранспортных компаний, торговые организации, физические лица (доставка сырья и готовой продукции, перевозка стройматериалов, доставка товаров, переезд и пр.);

- организации, образующие инфраструктуру рынка: финансовые учреждения, страховые компании, юридические фирмы и фирмы, оказывающие бухгалтерские услуги;

- государство в лице налоговой инспекции, Министерства транспорта, Ространснадзора, ГИБДД.

Анализ институциональной среды требует классификации институтов рынка. Все многообразие институтов можно классифицировать по следующим критериям: по критериям субъектов институтов, разработчиков институтов, периоду действия института, их новизне, территориальному распространению (Таблица 3.3.1).

Таблица 3.3.1 – Классификация институтов рынка деятельности автомобильного грузового транспорта и услуг по перевозкам грузов.

Критерий классификации	Классификация
Разработчик института	Правительство РФ
Институциональный субъект	Деятельность Министерства транспорта России; Рынок «Транспортировка и хранение»; Подотрасль «Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта»; Вид экономической деятельности «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам грузов»
Период действия	Без указания срока действия;
Новизна института	Институты, совершенствующие институциональную среду рынка: Институты, вносящие изменения в действующие ранее принятые институты;
Территориальное распространение	Территория РФ;

Анализ институциональной среды требует выделения взаимосвязанных институтов на основе построения их иерархии. Институциональный анализ на большом массиве норм и соответствующих компонентов институтов представляет собой довольно трудоемкую задачу и может являться предметом отдельного исследования. Мы в соответствии с целями настоящей работы предлагаем анализировать набор взаимосвязанных институтов в качестве типового блока.

Целью институциональных изменений института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» является возмещение вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн.

Построение иерархии институтов рынка позволяет выделить взаимосвязанные институты. Иерархия строится для рынка, границы которого определены видом экономической деятельности «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам грузов», для институтов, связанных с реализацией цели, на достижение которой направлен введенный институт «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» (Рисунок 3.3.2).

Верхнюю ступень в иерархии занимают Конституционные правила. На уровне общеэкономических правил располагаются институты, распространяющие свое действие на все субъекты экономической деятельности: «Налог на прибыль» уменьшается вследствие увеличения расходов экономических субъектов, «Транспортный налог» уменьшается на величину внесенной платы «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн», институт «О плате за проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, платным участкам таких автомобильных дорог (в том числе если платным участком автомобильной дороги является отдельное искусственное дорожное сооружение)» (далее «Проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам») отменяет обязанность внесения оплаты «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» на платных автомобильных дорогах.



Рисунок 3.3.2 – Иерархия институтов, регулирующих возмещение вреда автомобильным дорогам общего пользования федерального значения.

На уровне Отраслевых норм институт «Движение по автомобильным дорогам транспортного средства, осуществляющего перевозки тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов» (далее «Движение транспортных средств, осуществляющих перевозки ТКГ») предусматривает оплату выдачи специального разрешения в размере причиняемого вреда автомобильным дорогам общего пользования данными транспортными средствами.

На уровне институциональных соглашений располагается «Контракт на оказание транспортных услуг» – субъекты рынка при заключении контракта включают в стоимость услуги все понесенные затраты. В связи с многообразием форм и видов «Контрактов» их описание затруднительно и выносится за рамки данного исследования.

Таким образом, взаимосвязь институтов, регулирующих возмещение вреда автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, имеет вид, представленный на Рисунке 3.3.3.

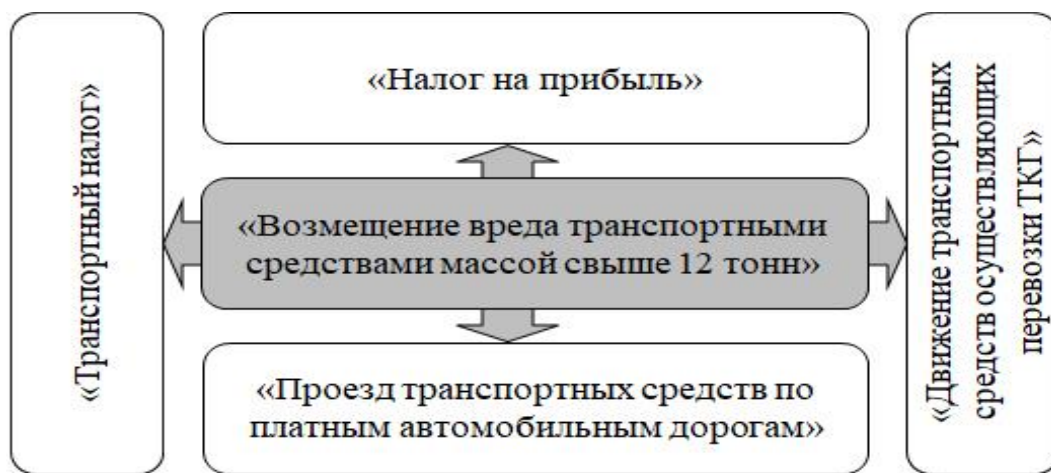


Рисунок 3.3.3 – Набор взаимосвязанных институтов возмещения вреда автомобильным дорогам общего пользования федерального значения.

Далее нам необходимо провести описание института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» и взаимосвязанных с ним институтов, направленных на достижение цели институциональных изменений. В соответствии с предложенной нами ранее схемой описания института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» включает следующие компоненты (Таблица 3.3.2):

Таблица 3.3.2 – Морфологическая матрица института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн»

Цель: Возмещение вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения		
Компонента института	Описание компоненты института	Нормативно-правовой акт - источник (Приложение Т)
Субъект	Собственники (владельцы) транспортных средств, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн	ФЗ-257 ППр-504

Продолжение таблицы 3.3.2

Действие	Внесение платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам, в размере, равном 3,73 руб. на один километр пути, пройденного по указанным автомобильным дорогам	Статья 31.1 ФЗ-257 Пункт 1 ППр-504
Характер института	Запрет использования автомобильных дорог общего пользования федерального значения без внесения платы	ФЗ-257
Условие применения	Начало движения	ФЗ-257, ППр-504
Санкции	Административный штраф в размере пяти тысяч рублей	Статья 12.21.3 ФЗ- КОАП-195
	Повторное совершение административного правонарушения - административный штраф в размере десяти тысяч рублей	
Гарант	Министерство транспорта РФ и Федеральная служба по надзору в сфере транспорта	ФЗ-236 Статья 23.36 ФЗ- КОАП-195
Механизм принуждения	<p>Контроль за внесением платы в счет возмещения вреда осуществляется системой стационарного (481 пункта) и мобильного контроля (100 автомобилей), обеспечивающей проверку регистрации в Реестре Системы и внесение платы в счет возмещения вреда. В Центре обработки данных на основании информации, собранной за сутки, в автоматическом режиме рассчитывается размер платы и сопоставляется с наличием таковой.</p> <p>В случае невнесения платы Система направляет информацию о нарушении правила Гаранту (Федеральная служба по надзору в сфере транспорта) в субъекте регистрации транспортного средства. На сегодняшний день обмен информацией между Системой и Гарантом не отлажен в полной мере, что снижает эффективность механизма принуждения.</p> <p>Гарант составляет протокол о привлечении к административной ответственности на Собственника (владельца) транспортного средства. Материалы дела направляются в Федеральный (если собственник физическое лицо) или Арбитражный (если собственник юридическое лицо) суд.</p> <p>Соответствующий суд выносит постановление о привлечении к административной ответственности Собственника (владельца) транспортного средства в размере 5000 рублей (за первичное нарушение) или 10000 (в случае повторности нарушения).</p> <p>В течение 30 дней после вступления в силу постановления суда собственник обязан уплатить административный штраф. В случае неуплаты административного штрафа постановление суда передается для исполнения в Службу Судебных приставов РФ (ССП).</p> <p>Для взыскания задолженности ССП обращает к взысканию денежные средства на счета должника в банках, движимое и недвижимое имущество должника, а также до погашения задолженности может ограничить в правах должника (запрет на выезд за границу РФ, ограничение в праве распоряжения или отчуждения имущества и т.д.). Кроме того, Государственная инспекция безопасности дорожного движения (ГИБДД), по представлению ССП вправе задержать транспортное средство должника путем прекращения движения при помощи блокирующих устройств, данная мера применяется до уплаты административного штрафа. В отношении должника, уклоняющегося от уплаты административного штрафа, может быть применен административный арест на срок до 15 суток.</p>	

При анализе института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» необходимо отметить сложности обмена информацией между государственной системой «Платон» и Гарантом, и снижением по этой причине эффективности механизма принуждения, что требует доработки конкретизирующих институтов.

Описание взаимосвязанных институтов начнем с института «Движение транспортных средств, осуществляющих перевозки ТКГ», регулирующего возмещение вреда автомобильным дорогам общего пользования транспортными средствами, перевозящими тяжеловесные, крупногабаритные и опасные грузы. Компоненты данного института представлены в Таблице 3.3.3.

Таблица 3.3.3 – Морфологическая матрица института «Движение транспортных средств, осуществляющих перевозки ТКГ».

Цель: Возмещение вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования		
Компонента института	Описание компоненты института	Нормативно-правовой акт - источник (Приложение Т)
Субъект	Собственники (владельцы) тяжеловесного транспортного средства, масса которого с грузом или без груза и (или) нагрузка на ось которого более чем на два процента превышают допустимую массу транспортного средства и (или) допустимую нагрузку на ось; Собственники (владельцы) крупногабаритного транспортного средства либо транспортного средства, осуществляющего перевозки опасных грузов, относящихся согласно Европейскому соглашению о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ) к грузам повышенной опасности.	Пункт 1 Статья 31 ФЗ-257 Пункт 2 Статья 31 ФЗ-257
Действие	Получение специального разрешения за плату, в размере причиняемого вреда автомобильным дорогам общего пользования.	ФЗ-257, ПМТ-258, ПМТ-358, ПМТ-1334
Характер института	Запрет использования автомобильных дорог общего пользования без специального разрешения.	ФЗ-257, ПМТ-258, ПМТ-358, ПМТ-1334
Условие применения	Начало движения.	ФЗ-257, ПМТ-258, ПМТ-358, ПМТ-1334
Санкции	Административный штраф на водителя ТС в размере от одной тысячи до десяти тысяч рублей или лишение права управления транспортными средствами на срок от четырех до шести месяцев.	Пункты 1-11 Статьи 12.21.1 ФЗ-КОАП-195
	Административный штраф на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от десяти тысяч до пятидесяти тысяч рублей.	
	Административный штраф на юридических лиц - от ста тысяч до пятисот тысяч рублей.	
	В случае фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи: административный штраф на собственника (владельца) транспортного средства в размере от ста пятидесяти тысяч рублей до пятисот тысяч рублей.	

Продолжение таблицы 3.3.3

Гарант	Министерство транспорта РФ и Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Госавтодорнадзор), Государственная инспекция безопасности дорожного движения (ГИБДД).	ФЗ-236; Статья 23.36 ФЗ-КОАП-195
Механизм принуждения	<p>Контроль за массой, габаритами транспортных средств, перевозимых ими грузов и транспортными средствами, перевозящими опасные грузы, осуществляется Гарантом с использованием системы стационарного (в том числе работающей в автоматическом режиме) и мобильного весового и габаритного контроля. На постах стационарного и мобильного контроля автоматически или сотрудниками Госавтодорнадзора совместно с сотрудниками ГИБДД с помощью специального оборудования осуществляется контроль соблюдения субъектами весовых и габаритных параметров движущихся транспортных средств, а также соответствие требованиям транспортных средств, перевозящих опасные грузы.</p> <p>В случае отклонения параметров от нормативных сотрудники Гаранта проверяют у субъектов наличие специальных разрешений.</p> <p>В случае фиксации автоматическими системами отклонений параметров от нормативных, в центре обработки данных в автоматическом режиме проверяется наличие специального разрешения.</p> <p>В случае отсутствия специального разрешения у субъекта система формирует автоматически Акт о нарушении правил и направляет информацию Гаранту (Госавтодорнадзор) в субъекте по месту фиксации нарушения. В случае фиксации нарушения сотрудниками Гаранта с использованием специального оборудования составляется акт о нарушении правил.</p> <p>Гарант составляет протокол и постановление о привлечении к административной ответственности водителя транспортного средства в виде административного штрафа на в размере от одной тысячи до десяти тысяч рублей или направляет материалы дела в суд для рассмотрения вопроса о лишении права управления транспортными средствами на срок от четырех до шести месяцев.</p> <p>Гарантом производится задержание транспортного средства до устранения причины задержания (изменение весовых, габаритных параметров или получение специального разрешения).</p> <p>Гарант составляет протокол о привлечении к административной ответственности должностного лица организации и юридического лица - собственника (владельца) транспортного средства. Материалы дела направляются в Федеральный (на должностное лицо и собственника – физическое лицо) или Арбитражный (если собственник юридическое лицо) суд.</p> <p>Соответствующий суд выносит постановление о привлечении к административной ответственности должностное лицо, ответственное за перевозку, от 10 тысяч до 50 тысяч рублей. Размер штрафа для юридического лица - от 100 тысяч до 500 тысяч рублей.</p> <p>В течение 30 дней после вступления в силу постановления суда субъект обязан уплатить административный штраф. В случае неуплаты административного штрафа постановление суда передается для исполнения в Службу Судебных приставов РФ (ССП).</p> <p>Для взыскания задолженности ССП обращает к взысканию денежные средства на счета должника в банках, движимое и недвижимое имущество должника, а также до погашения задолженности ограничивает в правах должника (запрет на выезд за границу РФ, ограничение в праве распоряжения или отчуждения имущества и т.д.). Кроме того, Государственная инспекция безопасности дорожного движения (ГИБДД), по представлению ССП вправе задержать транспортное средство должника путем прекращения движения при помощи блокирующих устройств, данная мера применяется до уплаты административного штрафа. В отношении должника, уклоняющегося от уплаты административного штрафа, может быть применен административный арест на срок до 15 суток.</p>	

Таким образом, в институте «Движение транспортных средств, осуществляющих перевозки ТКГ» выстроена действующая система, регулирующая возмещение ущерба дорогам общего пользования данной категорией транспортных средств. К недостаткам системы можно отнести моральное старение оборудования на некоторых пунктах весового и габаритного контроля, а также коррупционный фактор при взаимодействии на дороге инспекторов Гаранта и водителей транспортных средств.

Продолжим описание взаимосвязанных институтов описанием института «Проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам», регулирующего пользование платными автомобильными дорогами собственниками транспортных средств всех категорий, кроме автобусов. Компоненты данного института представлены в Таблице 3.3.4.

Таблица 3.3.4 – Морфологическая матрица института «Проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам».

Цель: Обеспечение сохранности и развития автомобильных дорог, улучшение их технического состояния; Возмещение вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования		
Компонента института	Описание компоненты института	Нормативно-правовой акт - источник (Приложение Т)
Субъект	Собственники (владельцы) транспортных средств	ФЗ-257 ППр-18
Действие	Оплата пользования платной автомобильной дорогой	Пункт 1 Статья 40 ФЗ-257 Пункт 3 ППр-18
Характер института	Обязанность внесения платы за пользование платными автомобильными дорогами общего пользования	ФЗ-257, ППр-18, ППр-47
Условие применения	Начало движения	ФЗ-257, ППр-504
Санкции	Отказ в возможности пользования платной автомобильной дорогой	Подпункт а) Пункта 20 ППр-18
Гарант	Оператор - владелец платной автомобильной дороги	Подпункт а) Пункта 20 ППр-18
Механизм принуждения	<p>Контроль за внесением платы за пользование платной автомобильной дорогой возложен на оператора – владельца платной автомобильной дороги. Оператором с помощью средств фото- и видео- фиксации фиксируется факт въезда на платную дорогу и факт выезда с платной дороги.</p> <p>В случае невнесения платы Оператор имеет право не открывать барьера (шлагбаума) и не пропускать через пункт взимания платы пользователей, избегающих оплаты проезда, оплачивающих проезд в размере, меньшем установленного размера, или имеющих задолженность перед оператором по оплате проезда.</p> <p>В случае неправомерного проезда пункта взимания платы Оператор вправе обратиться в суд для взыскания платы за пользование платной автомобильной дорогой.</p> <p>Соответствующий суд выносит постановление о возмещении платы за пользование автомобильной дорогой и понесенные судебные издержки.</p>	

	<p>В течение 30 дней после вступления в силу постановления суда собственник обязан уплатить установленную судом сумму. В случае неуплаты – постановление суда передается для исполнения в Службу Судебных приставов РФ (ССП).</p> <p>Для взыскания задолженности ССП обращает к взысканию денежные средства на счета должника в банках, движимое и недвижимое имущество должника, а так же до погашения задолженности ограничивает в правах должника (запрет на выезд за границу РФ, ограничение в праве распоряжения или отчуждения имущества и т.д.).</p>
--	---

Из данного описания можно сделать вывод о том, что до настоящего времени рассматриваемый институт не включает в себя внешнего гаранта и внешние санкции, то есть фактически можно считать, что механизм принуждения носит слабовыраженный характер и свою функцию при действии института не выполняет. Вероятность действенности такого механизма принуждения требует специального исследования.

Продолжим описание взаимосвязанных институтов описанием института «Транспортный налог», регулирующего взимание налога с собственников (владельцев) автотранспортных средств всех категорий и направляемого в региональные бюджеты РФ. Компоненты данного института представлены в Таблице 3.3.5.

Таблица 3.3.5 – Морфологическая матрица института «Транспортный налог».

Цель: Формирование бюджета субъекта Российской Федерации		
Компонента института	Описание компоненты института	Нормативно-правовой акт - источник (Приложение Т)
Субъект	Собственники (владельцы) транспортных средств	Статья 357 ФЗ-НК 117
Действие	Уплата налогового сбора	Статья 356 ФЗ-НК 117
Характер института	Обязывающее уплатить налоговый сбор	ФЗ-НК-117
Условие применения	Государственная регистрация права собственности на транспортное средство	ФЗ-НК-117
Санкции	Пеня за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога определяется в процентах от неуплаченной суммы налога, принимается равной 1/300 действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Штрафа в размере от 20% до 40% (при умышленном деянии) от неуплаченной суммы налога.	Статья 122 ФЗ-НК-146 Статья 75 ФЗ-НК-146
Гарант	Федеральная налоговая служба РФ	ФЗ-НК-146 ФЗ-НК-117

Продолжение таблицы 3.3.5

Механизм принуждения	<p>После государственной регистрации права собственности на транспортное средство ГИБДД передает сведения Гаранту. Гарант вносит информацию о транспортном средстве в единую автоматическую информационную систему (ЕАИС). После истечения налогового периода (календарный год) ЕАИС начисляет налог и направляет налоговое извещение субъекту. В срок до 1 декабря следующего за налоговым периодом года субъект обязан оплатить транспортный налог.</p> <p>Контроль за внесением платы осуществляется в автоматическом режиме ЕАИС, в случае неуплаты транспортного налога до 1 декабря, со следующего дня начинает исчисляться пеня за каждый календарный день просрочки по уплате налога, пеня принимается равной 1/300 действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ.</p> <p>В случае уклонения от уплаты транспортного налога и начисленной пени на субъекта Гарантом составляется административный протокол и выносится постановление о привлечении к административной ответственности в размере от 20% до 40% (при умышленном деянии) от неуплаченной суммы налога.</p> <p>Гарант - в случае неуплаты налога, пеней и административного штрафа - передает материалы дела для исполнения в Службу Судебных приставов РФ (ССП).</p> <p>Для взыскания задолженности ССП обращает к взысканию денежные средства на счета должника в банках, движимое и недвижимое имущество должника, а также до погашения задолженности ограничивает в правах должника (запрет на выезд за границу РФ, ограничение в праве распоряжения или отчуждения имущества и т.д.).</p>
----------------------	--

Продолжим описание взаимосвязанных институтов описанием института «Налог на прибыль», регулирующего взимание налога с субъектов экономической деятельности РФ, в том числе автотранспортных предприятий и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам, использующих общую систему налогообложения и специальный налоговый режим – Упрощенную систему налогообложения. Компоненты данного института представлены в Таблице 3.3.6.

Таблица 3.3.6 – Морфологическая матрица института «Налог на прибыль».

Цель: Формирование бюджета Российской Федерации по ставке 2% и Субъекта Российской Федерации по ставке 18%		
Компонента института	Описание компоненты института	Нормативно-правовой акт - источник (Приложение Т)
Субъект	Российские организации	Статья 246 ФЗ-НК 117
Действие	Налог на прибыль, полученную налогоплательщиком	Статья 247 ФЗ-НК 117
Характер института	Обязывающее уплатить налоговый сбор	ФЗ-НК-117
Условие применения	Получение организацией положительной прибыли	ФЗ-НК-117

Продолжение таблицы 3.3.6

Санкции	<p>Пеня за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога определяется в процентах от неуплаченной суммы налога, в первые 30 дней просрочки принимается равной 1/300 действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ, с 31 дня просрочки принимается равной 1/150 действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ.</p> <p>Штраф в размере от 20% до 40% (при умышленном деянии) от неуплаченной суммы налога.</p>	<p>Статья 122 ФЗ-НК-146 Статья 75 ФЗ-НК-146</p>
Гарант	Федеральная налоговая служба РФ (ФНС)	ФЗ-НК-146; ФЗ-НК-117
Механизм при- нуждения	<p>Субъект после государственной регистрации в ФНС по истечении налогового периода (календарный год) сдает бухгалтерский баланс. Субъект самостоятельно, в соответствии с требованиями Налогового кодекса, исчисляет сумму прибыли и размер налога на прибыль. Ежеквартально до 25 апреля, 25 июля, 25 октября текущего налогового периода Субъект перечисляет авансовые платежи по налогу на прибыль, а в срок до 25 марта следующего за налоговым периодом года субъект обязан оплатить налог на прибыль в полном объеме за отчетный период – календарный год.</p> <p>Контроль за внесением платы осуществляется в автоматическом режиме ЕАИС, и в случае неуплаты налога на прибыль в установленные сроки со следующего дня начинает исчисляться пеня за каждый календарный день просрочки по уплате налога, пеня принимается равной 1/300 действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ.</p> <p>В случае уклонения от уплаты налога на прибыль и начисленной пени на субъекта Гарантом составляется административный протокол и выносится постановление о привлечении к административной ответственности в размере от 20% до 40% (при умышленном деянии) от неуплаченной суммы налога.</p> <p>Гарант - в случае неуплаты налога, пеней и административного штрафа - передает материалы дела для исполнения в Службу Судебных приставов РФ (ССП).</p> <p>Для взыскания задолженности ССП обращает к взысканию денежные средства на счета должника в банках, движимое и недвижимое имущество должника, а также до погашения задолженности ограничивает в правах должника (запрет на выезд за границу РФ, ограничение в праве распоряжения или отчуждения имущества и т.д.).</p>	

Таким образом, проведен анализ института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» и взаимосвязанных с ним институтов – «Движение транспортных средств, осуществляющих перевозки ТКГ», «Проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам», «Транспортный налог», объединенных между собой общей целью – возмещение вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования, а также общим субъектом – собственник (владелец) транспортного средства. Также проанализирован взаимосвязанный институт «Налог на прибыль», связанный с институтами «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн», «Движение транспортных средств, осуществляющих

перевозки ТКГ», «Проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам», «Транспортный налог» общим субъектом, входящим в укрупненную группу «российские организации». Кроме указанных связей компонентов перечисленных институтов, все пять институтов взаимосвязаны между собой экономически – налогооблагаемая база организации института «Налог на прибыль» определяется как разница полученных доходов и понесенных расходов, к которым относятся, в том числе, расходы на плату по всем описанным институтам.

Следующим шагом после описания институциональной среды, согласно последовательности этапов разработанной нами методики, является выявление институциональных изменений рынка.

Субъектами, инициировавшими разработку и внедрение института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн», стали Президент РФ и Правительство РФ, основными разработчиками – Министерство экономического развития РФ, Министерство транспорта РФ, Федеральное дорожное агентство РФ, Росавтодор и проектная компания ООО «РТ-Инвест Транспортные Системы» (в качестве разработчика Государственной системы взимания платы «Платон»). При этом и субъекты, инициировавшие институциональные изменения, и субъекты, проектировавшие институциональные изменения, исходили из декларируемой ими цели: «Платит тот, кто разрушает». Начало действия института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» 15 ноября 2015 года повлекло за собой повышение оппортунистической активности со стороны экономических субъектов рассматриваемого рынка, выразившееся в многочисленных акциях протеста (проводимых как в соответствии с действующим законодательством РФ, так и стихийных – проводимых без их согласования), а также в многочисленных публикациях в средствах массовой информации. Для снижения оппортунистической активности Правительством РФ было принято решение о внесении институциональных изменений в институт «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн». Принятая Правительством РФ норма ППр-1191 внесла в компоненту института – Действие («Внесение платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам в размере равном 3,73 рубля на один километр пути, пройденного по указанным автомобильным дорогам») следующее изменение: установить размер «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» с применением коэффициента 0,41 на срок по 30 июня 2017 года и приостановить ежегодную индексацию до 30 июня 2017 г. Логическая схема выявления институциональных изменений, вызванных снижением размера «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» представлена на Рисунке 3.3.4.

Для построения матрицы институциональных изменений проведем анализ изменений положения экономических субъектов рынка. Внесение изменений в один компонент нормы (Дей-

стве) привело к изменениям положения и поведения экономических субъектов рынка. Снижение финансовой нагрузки на экономических субъектов рынка должно было привести к снижению себестоимости перевозок, способствовать росту выручки, рентабельности перевозок и прибыли предприятий. В свою очередь, изменение положения экономических субъектов рынка вызывает изменения их поведения, что должно было проявиться в виде более активной регистрации в Государственной системе «Платон» и принятию субъектами решения по следованию институту «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн», а также к снижению тарифов на перевозки.



Рисунок 3.3.4 - Логическая схема выявления институциональных изменений на рынке автомобильного грузового транспорта и услуг по перевозкам, вызванных введением нормы ППр-1191.

В масштабах рынка изменение положения экономических субъектов проявляется в сокращении числа убыточных предприятий, сокращении количества предприятий, покидающих (прежде всего малых предприятий и индивидуальных предпринимателей), росте (или сокращении) удельного веса малых предприятий в общем количестве предприятий, что, в свою очередь, должно сказаться на изменении структуры рынка в виде роста ее конкурентности, росте грузооборота, снижении среднего уровня тарифов на оказываемые услуги, общем оживлении рынка и повышении его эффективности. Изменение поведения экономических субъектов, при прочих равных условиях, ведет к изменению положения других субъектов институциональных

изменений – поставщиков ресурсов, потребителей продукции, предприятий и организаций инфраструктуры, и государства в лице государственных учреждений. Ввиду оживления на рынке можно ожидать увеличения поставок ресурсов (транспортных средств, комплектующих и запчастей к ним, и прочих материальных ресурсов, топливо-энергетических ресурсов, финансовых ресурсов, трудовых ресурсов и пр.), что скажется по изменению положения поставщиков этих ресурсов. Снижение себестоимости услуг грузовых перевозок может привести к снижению тарифов на перевозки, что снизит стоимость услуг грузовых перевозок для потребителей. Однако с учетом того, что поставщики ресурсов, потребители услуг грузовых перевозок, организации инфраструктуры и государственные учреждения работают не на одном рынке и их доля на рынке грузовых перевозок транспортными средствами массой свыше 12 тонн может быть незначительной, то на фоне общего падения производства в масштабах экономики, заметных изменений в положении перечисленных субъектов, вызванных изменениями на исследуемом рынке, наблюдаться не будет. В связи с этим при построении матрицы институциональных изменений мы сосредоточимся только на трех агрегированных субъектах: экономическом субъекте рынка (автотранспортные предприятия), рынке и государстве при изменении одного компонента института (Таблица 3.3.7)

Таблица 3.3.7 - Матрица институциональных изменений на рынке деятельности автомобильного грузового транспорта и услуг по перевозкам грузов, вызванных внесением изменений в институт «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн».

Компонент института	Автотранспортные предприятия	Рынок автомобильного грузового транспорта и услуг по перевозкам	Государство
<i>Действие:</i> Внесение платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам, в размере, равном 3,73 рубля на один километр пути, пройденного по указанным автомобильным дорогам, с применением коэффициента 0,41. (после институциональных изменений)	Снижение платы за проезд по федеральным трассам; Снижение себестоимости перевозок; Рост выручки предприятий; Повышение рентабельности перевозок; Увеличение прибыли от перевозок; Расширение возможностей для модернизации предприятий.	Сокращение числа убыточных предприятий; Сокращение количества предприятий, покидающих рынок (прежде всего малых предприятий и индивидуальных предпринимателей); Рост (или сокращение уменьшения) удельного веса малых предприятий в общем количестве предприятий; Рост конкурентности рынка; Рост грузооборота; Снижение среднего уровня тарифов на перевозки; Повышение эффективности рынка.	Пополнение дохода федерального бюджета; Увеличение и ускорение пополнения дорожного фонда России; Выделение большего объема средств на строительство дорог и мостов; Улучшение состояния автомобильных дорог общего пользования федерального значения

Следующим шагом проверки разработанных нами методик является анализ институциональных изменений и оценка их эффективности на рынке.

Опираясь на матрицу институциональных изменений, выберем субъекты рынка, чье экономическое состояние изменилось в результате институциональных преобразований. Дальнейший анализ институциональных изменений, оценка их эффективности производится с позиции оценки потерь и выгод, сузившихся или расширившихся возможностей для трех экономических субъектов: агрегированных экономических субъектов рынка, рынка и Государства.

Исходя из этого, составим перечень показателей для каждой агрегированной группы экономических субъектов рынка, осуществим сбор информации по данным Федеральной службы государственной статистики и произведем расчет показателей эффективности институциональных изменений.

Целью внесения институциональных изменений в действующий институт «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» является снижение финансовой нагрузки на собственников (владельцев) транспортных средств массой свыше 12 тонн, ускорение роста регистрации транспортных средств в Государственной системе «Платон», выведение из теневого сектора мелких субъектов рынка.

Оценка достижения цели институциональных изменений произведена на основе оценки отношения числа зарегистрированных перевозчиков к общему количеству перевозчиков (Таблица 3.3.8).

Таблица 3.3.8 – Оценка достижения цели институциональных изменений.

Показатель	Значение показателя		Изменение показателя	Балл R_i
	до	после		
Отношение числа зарегистрированных перевозчиков к общему количеству перевозчиков	0,35	0,74	213%	1
Итого				$I_1 = 1$

Оценка эффективности институциональных изменений, вызванных снижением размера платы за проезд по федеральным трассам общего пользования, для агрегированной группы экономических субъектов институциональных изменений проведена на основе группы относительных показателей и сведена в Таблицу 3.3.9.

Таблица 3.3.9 – Оценка эффективности институциональных изменений для экономического субъекта институциональных изменений.

№ пп	Перечень показателей для данной группы агрегированных экономических субъектов j	Значение показателя, %		Изменение показателя	Балл R_i
		до	после		
1	Доля предприятий автомобильного грузового транспорта в общем количестве предприятий транспортного рынка	16,42	16,45	100,2%	1

Продолжение таблицы 3.3.9

№ пп	Перечень показателей для данной группы агрегированных экономических субъектов j	Значение показателя, %		Изменение показателя	Балл R_i
		до	после		
2	Темп роста перевозок грузов крупными и средними организациями автомобильного транспорта	98,2	99,7	102%	1
3	Темп роста грузоперевозок автомобильным транспортом к грузоперевозкам всеми видами транспорта	96,84	96,98	100,1%	1
4	Темп роста грузооборота грузовых автомобилей крупных и средних предприятий	103,1	107,3	104%	1
5	Темп роста грузооборота автомобильного транспорта к грузообороту всех видов транспорта	101,28	100,47	99,2%	0
6	Отношение роста тарифов грузовых перевозок всеми видами транспорта к росту тарифов автомобильных грузовых перевозок	98,41	102,41	104,1%	1
7	Отношение индекса цен производителей к росту тарифа грузовых перевозок	96,92	103,76	107%	1
8	Отношение индекса потребительских цен к росту тарифа грузовых перевозок	99,81	100,48	101%	1
9	Темп роста объема прибыли (убытка) до налогообложения крупных и средних организаций	148,5	97,7	66%	0
10	Темп роста прибыли крупных и средних организаций	97,6	110,5	113%	1
11	Отношение темпа роста прибыли (убытка) рынка автомобильных грузовых перевозок к темпу роста прибыли транспортного рынка	61,69	97,21	158%	1
12	Темп роста среднесписочной численности работников крупных и средних организаций	100,2	100,6	100,4%	1
13	Темп роста среднемесячной начисленной заработной платы (без выплат социального характера)	108,0	107,2	99%	0
	Итого				$I_2 = 10$

Оценка эффективности институциональных изменений для агрегированной группы потребителей услуг по грузовым перевозкам (торговых предприятий) сведена в Таблицу 3.3.10.

Таблица 3.3.10 - Оценка эффективности институциональных изменений для агрегированной группы потребителей.

Показатель	Значение показателя		Изменение показателя	Балл R_i
	до	после		
Изменение числа торговых организаций, отметивших снижение транспортных расходов	1%	12%	1200%	1
Итого				$I_3 = 1$

Подставив значения в формулу расчета комплексного показателя эффективности институциональных изменений (E_{IC}) (3.1.5), приняв, в целях пробного тестирования, критерии эффективности равнозначными (значения коэффициентов значимости (веса) принимаем равными), получим:

$$\begin{aligned}
 E_{IC} &= \sum_{j=1}^m \left(k_j \times \frac{\sum_{i=1}^N R_i^j}{N_j \times 1} \right) + k_{OA} \times OA_{IC} + k_{RA} \times RA_{IC} \\
 &= 0,25 \times \frac{10}{13} + 0,25 \times \frac{1}{1} + 0,25 \times \frac{1}{1} + 0,25 \times \frac{1}{1} \\
 &= 0,192 + 0,250 + 0,250 + 0,250 = 0,942
 \end{aligned}$$

Значение $E_{IC} = 0,942$, полученное в результате достижения цели институциональных изменений при улучшении положения всех экономических субъектов и отсутствии оппортунистической активности, позволяет сделать вывод о высокой эффективности институциональных изменений.

Заключительный этап проверки методики предполагает принятие решений по повышению эффективности институциональных изменений на основе проведенной оценки эффективности институциональных изменений.

Описание институциональной среды, с определением границ рынка и выделением экономических субъектов, чье положение в той или иной степени может измениться в результате институциональных изменений, с учетом их взаимосвязи и взаимозависимости, оценка интересов экономических субъектов на основе принципа их равнозначности, выявление институциональных изменений рынка с последующим их анализом и оценкой эффективности на рынке позволяет сделать вывод о высокой эффективности институциональных изменений института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» (Рисунок 3.3.5).



Рисунок 3.3.5 - Принятие решений по повышению эффективности институциональных изменений «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн».

Институциональные изменения института «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» достигли задекларированной цели, не ухудшили положение ни одного из экономических субъектов рынка, что позволяет считать институциональные изменения эффективными. В этом случае рекомендации по повышению эффективности действующего института сводятся к мониторингу ситуации на рынке с целью своевременной доработки и корректировки действующего института.

Мониторинг ситуации на рассматриваемом рынке предусматривает проведение ежегодной (ежеквартальной, ежемесячной) оценки с использованием комплексного показателя эффективности институциональных изменений. Для этого в качестве начальных показателей используются конечные показатели предшествующего периода, а в качестве конечных – показатели на момент проведения мониторинга. На основе полученного результата принимается решение об эффективности рассматриваемого института.

Актуальность исследования институтов, подобных институту «Возмещение вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн», подтверждают разработки аналогичных институтов для рынков в разных странах. Например, введение «платы за милю» с грузовых автомобилей с частичной заменой этой платой других налогов (таких как топливная пошлина), рассматривается в эти дни правительством Великобритании²⁶¹.

Кроме того, автомобильные дороги общего пользования федерального значения являются общественным благом. Следовательно, выгоду от ремонта существующих федеральных трасс и инфраструктурных сооружений, а также от строительства новых автомобильных дорог и мостов, получают не только экономические субъекты рассматриваемого рынка (плательщики взноса), но и многочисленные автомобилисты и пешеходы, пользующиеся дорогами общего пользования федерального значения. Иными словами – общество в целом.

Итак, апробация разработанного теоретического подхода моделирования и методики оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынках показала жизнеспособность предлагаемой методики.

²⁶¹ Paton, G. (2017). Pay per mile in road toll revolution // The Times, December 23 2017. Доступно: <https://www.thetimes.co.uk/my-articles/pay-per-mile-in-road-toll-revolution-0wdcscnc>

Заключение

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

1. Экономическая эффективность институциональных изменений на рынках существенным образом зависит от пропорций самого рынка, специфики операций по обмену правами собственности, сложившихся в его рамках типовых трансакций, а также обусловленных ими трансакционных издержек, непосредственно влияющих на масштаб, организационную структуру и экономическое поведение фирм, и, как следствие, определяющих объективную необходимость изменения институциональных рамок развития рынка в целом. На основе соответствующего обзора, в данной работе выполнена систематизация определений и понятий экономических категорий, необходимых для проведения микроэкономического анализа, таких как «институт», «трансакция», «трансакционные издержки», «институциональные изменения», «фирма» и «рынок». Связь между указанными категориями предлагается через институциональную интерпретацию, в том числе для фирмы и рынка.

2. Одним из ключевых вопросов, малоисследованных в современной теории фирм, рынков и институтов, является определение наиболее рациональных направлений изменения институтов. Также относительно малоизученной является проблема соответствия различных видов изменения институтов и решения агентских проблем функционирования фирм, характеризующихся различной организационной структурой и стратегией рыночного развития. Указанный круг проблем непосредственно сопряжен с методической сложностью количественной оценки уровня эффективности институциональных изменений – как для отдельных фирм рынка, так и для его функционирования в целом.

3. В качестве проблем теоретического и прикладного институционального анализа рынков можно выделить следующие. Неоклассическая экономическая теория придерживалась гипотезы абсолютной рациональности экономического поведения фирм, предположения об информационной симметрии рынка, об отсутствии влияния формальных и неформальных норм на его развитие, - и такие предположения создавали помехи для полного и всестороннего анализа развития рынков. Указанные ограничения в определенной степени были сняты в рамках традиционной, неинституциональной, а также новой институциональной экономической теории. Однако остаются нерешенными ряд проблем: количественная оценка экономической эффективности институциональных изменений (как для отдельных фирм, так и развития рынка в целом); определение институциональных изменений, балансирующих экономические интересы субъектов рынка и тем самым создающих возможность устойчивого равновесия на рынке.

4. Для современных рынков характерны реальные тенденции, представляющие собой ин-

ституциональные изменения (как внутреннего, так и внешнего характера). Однако явная диспропорция экономических отношений между участниками рынка, проблема неадекватности и запаздывания государственного регулирования таких процессов, так или иначе, ставит вопрос об эффективности действующих институтов. Реальные участники рынков, преследуя свои интересы, естественным образом могут (хотя и с существенными издержками) находить равновесие при производстве и обменах, но им крайне затруднительно, как показывает практика, находить институциональное равновесие, то есть формировать правила или следовать им наиболее эффективным образом. В связи с этим возникает необходимость анализа эффективности институциональных изменений, с одной стороны. С другой стороны, изменения на рынках акцентируют наше внимание на необходимости исследовать не просто институциональные изменения, а экономику этих изменений, то есть анализировать трансакционные издержки, сопоставляя их с трансформационными, а затем сопоставлять все это с выгодой от таких изменений.

5. Для того, чтобы производить оценку экономической эффективности институциональных изменений вообще и на рынках в частности, в диссертационном исследовании был предложен теоретический подход. Суть данного подхода заключается в следующем. Для каждого конкретного института институциональной среды рынка производится статический покомпонентный анализ. После чего исследуются институциональные изменения искомой среды и делается оценка их эффективности. Реализация предлагаемой модели с помощью специального алгоритма включает в себя: описание институциональной среды рынка, определение его границ и выделение экономических субъектов; выявление институциональных изменений на рынке; анализ институциональных изменений и оценку их эффективности на рынке; разработку методики принятых решений по повышению эффективности институциональных изменений.

Анализ институциональных изменений с точки зрения их эффективности направлен на то, чтобы определить, к каким экономическим последствиям приведет введение нового института или же изменение уже действующего института, предполагает две основные стадии аналитической работы: выявление состава конкретных выгод и затрат для каждой из выявленных групп и причин их возникновения; непосредственно оценка величин положительных и отрицательных изменений в положении выявленных групп экономических субъектов.

Эффективность институциональных изменений для фирм рынка мы предлагаем оценивать на основе комплекса показателей, предоставляемых субъектами рынка в официальные государственные органы учета и статистики в соответствии с действующими нормативными актами РФ. Эффективность институциональных изменений с позиции государства как субъекта рынка предлагается оценивать через фискальную эффективность. Для домашних хозяйств – потребителей продукции – потери и выгоды от институциональных изменений характеризует динамика

уровня цен на продукцию. Выгоды и потери домашних хозяйств – поставщиков ресурсов – характеризует динамика уровня заработной платы и количества рабочих мест рынка.

6. В соответствии с необходимостью реализации теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений на рынках сформированы четыре методики, которые охватывают: определение границ рынка, выделение экономических субъектов рынка и описание институциональной среды рынка; выявление институциональных изменений на рынке; анализ институциональных изменений и оценка их эффективности на рынке; процесс принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений.

7. Применение методик оценки эффективности институциональных изменений в сфере экономических отношений конкретного рынка проведено на конкретном примере – изменений в действующих взаимосвязанных институтах, регулирующих возмещение вреда автомобильным дорогам общего пользования федерального значения.

В данном примере в качестве экономических субъектов хозяйственной деятельности определены автотранспортные предприятия и индивидуальные предприниматели – владельцы транспортных средств с разрешенной массой свыше 12 тонн, осуществляющие деятельность автомобильного грузового транспорта и услуг по перевозкам грузов. После полного описания институциональной среды, на основе схемы институциональных изменений, выявлены институциональные изменения рассматриваемого рынка. Правительством РФ было принято решение о внесении институциональных изменений в компоненту института (Действие): установит размер «Возмещения вреда транспортными средствами массой свыше 12 тонн» с применением коэффициента 0,41.

При построении матрицы институциональных изменений мы сосредоточились на субъектах, чье положение изменилось в результате рассматриваемых институциональных изменений: экономическом субъекте рынка (автотранспортные предприятия), рынке и государстве. Расчет комплексного показателя эффективности институциональных изменений позволил сделать вывод о высокой эффективности институциональных изменений на данном рынке.

Рекомендации методики принятия решений по повышению эффективности институциональных изменений сводятся к мониторингу ситуации на рынке с целью своевременно доработки и корректировки действующего института.

Таким образом, теоретический подход, модель и методики оценки экономической эффективности институциональных изменений на рынках показали свою жизнеспособность.

Рекомендации для использования результатов диссертационного исследования:

– Предложенный подход, модель, методики реализации, благодаря использованию доступных критериев оценки для разных агрегированных субъектов рынка, носят универсальный характер и имеют возможность масштабирования, что допускает расширить их применение для

любых рынков;

– Оценка достижения целей иницируемых институциональных изменений и наличия оппортунистического поведения субъектов рынка рекомендуется для использования при институциональном проектировании;

– Морфологическая матрица института может быть использована органами власти и общественными организациями при институциональном проектировании, в том числе для анализа результативности и эффективности применения импортируемых институтов.

Перспективы дальнейшей разработки темы. Углубление исследований представляется возможным в следующих направлениях:

– Совершенствование способа описания механизма принуждения при анализе институциональной среды рынка, в части структурирования этого механизма, и возможное выявление составляющих его институтов.

– Разработка метода определения значимости показателей эффективности комплексного показателя экономической эффективности институциональных изменений на рынках, позволяющего повысить достоверность оценки.

– Разработка варианта модели оценки эффективности институциональных изменений рынков, позволяющего осуществлять прогнозирование планируемых институциональных изменений.

Список литературы

1. Абалкин Л. И. Политическая экономия и экономическая политика. – М., 1970. – 232 с.
2. Аганбегян А. Г. Научно-технический прогресс и ускорение социально-экономического развития. – М.: Экономика, 1985. – 65 с.
3. Алчиан А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Т.5: Теория отраслевых рынков. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – С. 280–317.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – М.: Дело, 1999. – 416 с.
5. Аршинов В. И. Синергетика как феномен постнеоклассической науки. – М., 1999. – 203 с.
6. Барнс Дж. Путь к сердцу клиента. Стратегия отношений, когда лояльности мало. – М.: Юрайт, 2009. – 295 с.
7. Бизнес-ассоциации в России / Под ред. А.А. Яковлева. – М.: Московский общественный научный фонд, 2010. – 190 с.
8. Бланшар К., Баллард Дж., Финч Ф. Как добиться лояльности клиентов в сфере услуг. – М.: Эксмо, 2008. – 208 с.
9. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. – М., Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
10. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
11. Василенко Н. В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования // Проблемы современной экономики, 2008. – № 3 (27). – С. 147-151.
12. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
13. Вейсман Г. А. Теневой рынок игорного бизнеса // Экономика и власть. 2016. – №1. – С. 10 - 14.
14. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. – М.: Финпресс, 2000. – 271 с.
15. Вольчик В. В. Лекции по институциональной экономике. [Электронный ресурс]. URL: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures10.htm> (дата обращения 21.09.2015)
16. Гафуров И. Р., Сафиуллин М. Р., Ельшин Л. А., Прыгунова М. И., Егоров Д. О. Эффективность социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа: устойчивость и тенденции развития / И.Р. Гафуров, М.Р. Сафиуллин, Л.А. Ельшин, Д.О. Егоров // Казань: Издательство «Артифакт», 2015. – 112 с.
17. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М., 2000. – 480 с.
18. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. – М., 2011. – 480 с.

19. Голиков М. Н. Микроэкономика. – Псков: из-во ПГПУ, 2005. – 104 с.
20. Горячев В. П. Оценка экономической эффективности институциональных изменений на конкретном отраслевом рынке // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2018. – № 2 (62). – С. 25–37. – DOI: 10.25513/1812-3988.2018.2.25-37.
21. Горячев В.П. Институциональная характеристика реальных тенденций развития отраслевых рынков // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. № 6. С. 3-8.
22. Горячев В.П. Взаимосвязь ключевых экономических категорий применяемых при оценке экономической эффективности институциональных изменений на микроуровне // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 1138-1142.
23. Горячев В.П. Институциональные проблемы отношений между участниками рынка городских пассажирских перевозок / Проблемы современной экономики: Сб. тезисов / Краснояр. гос. ун-т; Отв. за вып. О.Н. Галахова - Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2011. – 146 с., с. 133-134.
24. Горячев В.П. Понятие рынок в экономической теории и практике / Молодежь и наука: сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 155-летию со дня рождения К.Э. Циолковского [Электронный ресурс] № заказа 7880 / отв. ред. О.А. Краев - Красноярск : Сиб. федер. ун-т., 2012
25. Горячев В.П. Понятие трансакционные издержки в экономической теории и практике / Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. № 1(12). С. 361-367.
26. Горячев В.П. Эффективность институциональных изменений в экономической практике зарубежных государств / Научный аспект № 1 – 2015 – Самара: Изд-во ООО «Аспект», 2015. – Т1–2. – 212 с. С. 9-12.
27. Горячев В.П. Подходы к классификации институциональных изменений в экономической теории и практике / Проблемы современной экономики: сб. тезисов / Сиб. фед. ун-т; отв. за вып. О.Н. Галахова - Красноярск, 2015. – 180 с. С. 100-101
28. Горячев В.П. Институциональные изменения и их эффективность на микроэкономическом уровне // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки [Электронный ресурс]. 2015. № 3. Режим доступа: <http://www.apriori-journal.ru/seria1/3-2015/Goryachev.pdf> – С. 1-13.
29. Горячев В.П. Основные направления исследования фирм и рынков в рамках современных экономико-теоретических подходов // Транспортные системы Сибири. Развитие транспортной системы как катализатор роста экономики государства. Международная научно-практическая конференция (Красноярск, 7–8 апреля 2016 г.) : сб. науч. тр. : в 2 ч. Ч. 1 / под общ. ред. В.В. Минина. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 542 с., с. 120-123.
30. Горячев В.П. Практика институциональных изменений на отраслевых рынках Рос-

сии // Проблемы современной экономики и институциональная теория: сборник тезисов докладов/под науч. ред. Р.М. Нуреева. - М.: Финансовый университет, 2016. - 200 с., с. 142-144.

31. Горячев В.П. Проблемы теоретического и прикладного институционального анализа отраслевых рынков // Институциональная трансформация экономики: пространство и время. Сборник докладов V Международной научной конференции. Том 2. - К.: Кемеровский государственный университет, 2017. - 262 с. с. 84-89. ISBN 978-5-86338-094-0

32. Горячев В.П. Развитие теории институциональных изменений // Новые институты для новой экономики : сборник материалов XII Международной научной конференции по институциональной экономике, 25-29 апреля 2018 г. Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета, 2018. 428 с., С. 108-115. ISBN 978-5-8399-0640-2

33. Гуриев С. М. [и др.] Анализ оценки социально-экономических последствий планируемых институциональных реформ, мониторинг и оценка эффективности их реализации, разработка предложений по созданию инструментальной базы оценки эффективности институциональных реформ. – М., 2006. – 133 с.

34. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М.: Аст, 2004. – 608 с.

35. Дамодаран А. Оценка стоимости активов. – М.: Попурри, 2011. – 71 С.

36. Делягин М. Г. Россия в большой игре. На руинах потсдамского мира. – М.: Книжный мир, 2016. – 131 с.

37. Дементьев В.В. Современная теория институтов: идентификация предметного поля // Экономическая теория, Т. 12, № 1, 2015. – С. 26-50.

38. Дементьев В.В. Политическая экономия институтов: проблема определения предмета исследования // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований), Т. 6, № 3, 2014. – С. 96-121.

39. Демьянова О. В. Формирование многомерной модели эффективности современной экономики: Автореф. дисс. д.э.н. – Спб., 2014. – 34 с., С.21–23.

40. Драчук М. А. Роль профессиональных стандартов в построении современной нормативной модели рынка труда // Трудовое право в России и за рубежом, 2016, 3. – С. 50-53.

41. Жук А. А., Казилова Е. А. Государственное регулирование рынка алкогольной продукции. – М.: Синергия, 2014. – 412 с.

42. Калинин И. А. Унификация транспортного рынка // Республика Татарстан, 2014. №7. – С.3 - 8.

43. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО РАН, 1990. – 216 с.

44. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2013. – 248 с.

45. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2012. – 325 с.

46. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос, 2012. – 204

с.

47. Кирдина С. Г. К переосмыслению принципа методологического индивидуализма. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 54 с.
48. Кирдина С. Г., Рубинштейн А. А., Шаталова Т. Ю. Инициаторы, сферы регулирования и сроки принятия российских законов в 1994-2011 гг. Электронная база данных. - Москва, Центр эволюционной экономики, 2012. – 7 с.
49. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. – М.: Социум, 2010. – 35 с.
50. Коновалова Т. А. Повышение эффективности экономического развития моногорода стратегического значения: Дис. к.э.н. – Спб., 2013. – 211 с.
51. Конт О. Общий обзор позитивизма. – М.: Либроком, 2012. – 296 с., С.101 – 154.
52. Костина О. В. Трансакционные издержки: опыт политико-экономического анализа: Автореф. дис. к.э.н. – Шуя, 2007. – 165 с.
53. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
54. Кох И. А. Институциональная эффективность социального управления в муниципальном образовании: Автореф. дис. канд. соц. наук – Екатеринбург, 2006. – 46 с., С.14.
55. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика / Пер. с англ. 5-го межд.изд. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
56. Лазаренко О. А. Институциональные факторы экономического развития транзитивной экономики: Автореф. дис.к.э.н. – Орел, 2005. – 163 с., С.6.
57. Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. – М.: Прогресс, 1975. – 680 с.
58. Лейбенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с “Х-эффективностью” / Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 477-506.
59. Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма. – М.: ЛКИ, 2015.
60. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика. – М.: Экономика, 1998. – 479 с.
61. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки [Текст] / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
62. Малышев А. Ю. Локальные рынки потребительских товаров в отечественной экономике // Бизнес и право. – 2015, №7. – С.17 – 19.
63. Маркс К. К критике гегелевской философии права // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Изд. 2-е. Т.9. – М.: Из-во Политической литературы, 1984. – 423 с.
64. Маркс К. Капитал. – СПб.: Лениздат, 2013. – 512 с.
65. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 1200 с.
66. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – 832 с.
67. Назриева М. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: Дис. к.э.н. –

СПб., 2005. – 169 с.

68. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
69. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М., 2002. – 540 с.
70. Никитина К. И. Влияние качества институциональной среды на развитие человеческого потенциала// Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013. №12. – С. 23-28
71. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS, 1993, т.1., №2. – С. 69-91.
72. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – 68 с.
73. Носков В. А., Михаленок Н. О. Теоретические аспекты институциональных изменений в экономике России // Известия Самарского научного центра РАН. 2006. Том. 8. №3. С. 911-917.
74. Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития: монография / Р.М. Нуреев. – М. : Норма : ИНФРА-М, 2015. – 448 с.
75. Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть II. Российские фирмы. / Под редакцией д.э.н. проф. Р.М.Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 212, часть II. Москва, Московский общественный научный фонд, 2010, 156 с.
76. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник/ Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М.: Норма: Инфра-М, 2010. – 576 с.
77. «ОК 029-2014 (КДЕС РЕД. 2) Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (Утв. Приказом Росстандарта и Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии РФ от 31.01.2014 № 14-ст) (ред. от 29.03.2018) (Части I - II, часть III разделы А-С, раздел D (коды 1510000-2420000)). © КонсультантПлюс, 1992-2018.
78. Олейник А. Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2010. – 416 с.
79. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. – М., 1995. – 165 с.
80. Орлов А.И. Экспертные оценки. - Журнал "Заводская лаборатория". 1996. Т.62. №.1. С.54-60.
81. Палаш С. В. Институциональные изменения и экономический рост // Российское предпринимательство. – 2011. №2 – С.4-9.
82. Парето В. Трансформация демократии. – М.: Территория будущего, 2011. – 207 с.
83. Платон. Государство. – М.: Ленард, 2014. – 398 с.
84. Полевой А. А. Интернет-торговля как конкурентная стратегия. – М.: Армада, 2015. – 644 с.

85. Поликарпова М. Г. Эконометрический анализ российского рынка слияний и поглощений. – М.: Синергия, 2014. – 21 с.
86. Полтерович В. М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы, т.42, 2006, №1. – С. 3-18.
87. Поминова И. С. Структурные альтернативы спецификации прав собственности на землю: Дисс. к.э.н. М., 2013. – 200 с.
88. Попов В. Стечение обстоятельств или историческая закономерность? // Вопросы экономики. – 2009, № 7. – С. 75-84.
89. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альбина Паблишер, 2015. – 452 с.
90. Портной М. А. Современный финансовый рынок США и его мировое влияние. – М., 2012. – 244 с.
91. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 августа 2008 г. № 620 «Об условиях предоставления в обязательном порядке первичных статистических данных и административных данных субъектам официального статистического учета». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_79488/ (дата обращения: 16.10.2017)
92. Постановление Правительства РФ от 30.01.2015 №83 (ред. от 30.06.2016) «О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174824/ (дата обращения: 16.10.2017)
93. Приказ ФАС России №220 от 28 апреля 2010 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» URL: <http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=296> (дата обращения: 16.10.2017)
94. Пригожин И. Р. Неравновесная статистическая механика. – М.: Либроком, 2009. – 312 с.
95. Пыжев И. С., Рудкий В. Н. Механизм институциональных изменений в инфраструктуре жизнедеятельности населения региона // Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве. – Омск, 2013. – С.287.
96. Пыжев И. С., Горячев В. П. К вопросу об оценке экономической эффективности институциональных изменений // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы IV Международной научной конференции: в 2 ч. [отв. ред. : Е. А. Капогузов, Г. М. Самошилова]. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. – ч. 1, С. 550-555.
97. Пыжев И.С., Горячев В.П. Реализация теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке // TERRA ECONOMICUS. – 2018. – Том 16, № 2, – 168 с., с. 99-113. – DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-99-113
98. Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ-

ВШЭ, 2003. – 328 с.

99. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
100. Рассел Дж. Институциональная экономика. – М., 2012. – С.17-22.
101. Ревякин С. А. Проектирование стратегии государства на примере Республики Казахстан: Дисс. к.э.н. – М., 2014. – 176 с.
102. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.
103. Розанова Н. М. Структура рынка и стимулы к инновациям // Проблемы прогнозирования. – 2002. № 37. С. 93-108.
104. Российская экономика: проблемы и перспективы. – М.: Изд-во ИЭПП, 2011. – 539 с.
105. Российский статистический ежегодник. – М.: Из-во Федеральной службы государственной статистики, 2014. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm (Дата обращения 16.10.2017)
106. Саймон Г. Рациональность как процесс и как продукт мышления // Thesis. 1993, Т1. №3. С. 16-38.
107. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. – М.: Вильямс, 2015. – 800 с.
108. Сафиуллин М. Р. Методология стратегического управления экономической системой при помощи инвестиций и занятости (на примере Республики Татарстан): Дисс. д.э.н. – Казань, 1996. – 451 с., С21.
109. Семаков С. Л., Семаков А. С. Прогнозирование и управление продажами в торговых сетях. – М.: Физматлит, 2014. – 144 с.
110. Семилютина Н. Закон США «О модернизации финансовых услуг» // Депозитарий. – 1999, №10(19). С. 78-85.
111. Скоков Р. Ю. Институциональное развитие рынков аддитивных благ в современной России // Автореф. дисс. докт. экон. наук. – Волгоград, 2014. – 53 с.
112. Скоробогатов А. С. Лекции и задачи по теории контрактов. – СПб., 2006. – 145 с.
113. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : [перевод с английского] / Адам Смит. – Москва : Эксмо, 2009. – 71 с.
114. Современное состояние и перспективы развития программ лояльности в России: аналитический обзор. – М.: Росбизнесконсалтинг, 2015. – 385 с.
115. Спенсер Г. Научные основания нравственности. Индукции этики. – М., 2011. – 248 с.
116. Стратегия развития транспортного комплекса Республики Татарстан на 2006 – 2010 гг. URL: <http://docs.cntd.ru/document/917017768> (дата обращения 20.02.2018)
117. Судаков С. С., Бугорский В. Н. Технологии поддержки виртуальных предприятий. – М.: Синергия, 2014. – 274 с.

118. Сухарев О. С. Институты, поведение агентов и эффективность // *JIS*. 2016. №1., - С. 54-71
119. Сухарев О. С. Теория эффективности экономики. Второе издание, исправленное. – М.: КУРС, Инфра-М, 2014. – 367 с.
120. Сушков В. В. Проблемы экономического развития // *Проблемы экономики и управления*. – 2014, №17. – С.52-59.
121. Сыроежин И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И.М. Сыроежин. – М.: Экономика, 1980. – 212 с.
122. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. – М.: Дело, 2000. – 232 с.
123. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов. – М.: Инфра-М, 2004. – 144 с.
124. Тамбовцев В. Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения // *Вопросы образования*. – 2006. №3. – С. 5-24.
125. Тамбовцев В. Л. Методы экономического анализа права в проектировании нормативно-правовых актов//*Российский журнал правовых исследований*. 2014. № 4 (1). – С. 101-107.
126. Тамбовцев В. Л. О разнообразии форм описания институтов / В. Л. Тамбовцев // *ОНС: Общественные науки и современность*. – 02/2004 . – №2 . – С.107-118 .
127. Тамбовцев В. Л. Роль рынка для институтов в институциональной эволюции // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2005, Т. 3, № 4. – С.33 - 35.
128. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений: Учеб. пособие [Текст] / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 154 с.
129. Тамбовцев В. Л. Экономическая теория неформальных институтов. – М.: РГ-Пресс. 2014. – 176 с.
130. Тамбовцев В. Л., Верведа А. Субъекты модернизации: воздействие групп интересов на стратегии развития// *Вопросы экономики*. – 2008. №1. – С.86-96.
131. Тамбовцев В. Л., Григорьев Л. А. Модернизация через коалиции // *Вопросы экономики*. – 2008. №1. – С. 59-70.
132. Тамбовцев В. Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // *Вопросы экономики*. – 1997, № 3. – С. 82–94.
133. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000. В 2-х т. т. 1. - 376с. , т. 2. - 456с.
134. Удалов Д. В. Закономерности эволюции фирмы как института экономики: Дис. д.э.н. – Саратов, 2009. – С.34.
135. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб., 1996. 702 с.
136. Уильямсон О., Уинтер С. Природы фирмы. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
137. Фардеева А. Р. Обеспечение конкурентоспособности производственных предпринимательских структур на основе сбалансированной системы показателей: Дисс. к.э.н., – СПб.,

2015. – 173 с.

138. Федеральный Закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996. №7-ФЗ (в редакции от 02.05.2015), URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения 20.02.2018)

139. Федеральный Закон «О саморегулируемых организациях» от 1.12.2007 №315-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 01.06.2015), URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72967/ (дата обращения 20.02.2018)

140. Федеральный закон от 13.07.2015 № 220-ФЗ «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182659/ (дата обращения 16.03.2016)

141. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в редакции от 03.07.2016) URL: <http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=14884> (дата обращения: 16.10.2017)

142. Федеральный Закон от 29.06.2015 г. № 159-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181757/ (дата обращения 20.02.2018)

143. Федеральный закон от 29.12.2006 N 244-ФЗ (ред. от 22.07.2014) «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2014), URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64924/ (дата обращения 20.02.2018)

144. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 20.02.2018)

145. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПГУ, 2005. – 736 с.

146. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам. – М.: КомКнига, 2005. – 234 с.

147. Хафизов Н. А. Рынок микрофинансирования – благо или социальная катастрофа? // Новая газета. – 2016. №4. – С.11-14

148. Хикс Дж. Стоимость и капитал. – М.: Прогресс, 1993. – 487 с.

149. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Д. Ходжсон. Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464с.

150. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности:/Пер. с англ. под ред. А.Г.Слущкого. СПб. : Экономическая школа, 1999. В 2 т. т.1. - 384с., т.2. – 592 с.

151. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996. –

351 с.

152. Шай О. Организация отраслевых рынков. – М.: ГУ ВШЭ, 2014. – 502 с.
153. Шаралдаева А. Б. Трансакционные издержки в условиях институциональных изменений: Автореф. дис. к.э.н. – Улан-Удэ, 2010. – 26 с., С.14.
154. Шаститко А. Е. Институциональная экономика: теория и методология: Дисс. д.э.н. – М., 1999. – 341 с.
155. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / А. Е. Шаститко. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2010. – 828 с.
156. Шеллинг Т. Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
157. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: Инфра-М, 1997. – 698 с.
158. Шлезингер А. Циклы американской истории. – М.: Наука, 1992. – 171 с.
159. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
160. Abrams R. Entrepreneurship: A Real-World Approach. – Redwood City: Planning Shop, 2012.
161. Alchian A., Demsetz H. Production, information cost and economic organisation. The American Economic Review, 1972. Vol. 62, №. 5. pp. 777-795
162. Aluisius H. P., Mahmood R. Social capital and firm performance. Asian Social Science. – 2014. - Vol 10
163. Aspris A., Frino A., Lepone A. The impact of market maker competition on market quality // Australian accounting, business and financial journal, №6, 2012.
164. Bearly A. Selected works. – NY, 1998.
165. Beck T., Kunt A. Levine R., "Bank Concentration and Crises" (August 2003). University of Minnesota Carlson School of Management Working Paper; and World Bank Policy Research Paper No. 3041.
166. Becker G. Human capital. – NY, 1994.
167. Birau F.R. The fractal market hypothesis. Challenges of the Knowledge Society. – 2012. – Vol2.
168. Boyer R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 62-65.
169. Breton, Albert, and Ronald Wintrobe. The Logic of Bureaucratic Conduct: An Economic Analysis of Competition, Exchange, and Efficiency in Private and Public Organizations. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
170. Carlton D., Perloff J. Modern Industrial Organization. Harper Collins, USA, 1994.
171. Cheung S.N.S. A Theory of Price Control // Journal of Law and Economics. 1974. Vol. 17. № 1.
172. Church J., Ware R. Industrial Organization: A Strategic Approach. McGraw Hill, 2000.
173. Claessens S., Laeven L. World Bank Policy Research Working Paper 2924., 2002.

174. Clark J. The Problem of Monopoly. – Wash, 1999.
175. Commons J.R. Trade unionism and labor problems. – NY, 2011.
176. Cournot A. Researches into mathematical principles of the theory of wealth. – Wash, 2012.
177. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // The American Economic Review, Vol. 57, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1967), pp. 347-359.
178. Dimaggio, P. The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization In International Perspective. Princeton: Princeton University Press, 2001.
179. Drucker P.F. What makes an effective executive // Harvard Business Review, 2004, № 82 (6) P. 58.
180. Edgeworth F. Writings in Probability, Statistics and Economics. - Edward Elgar Pub, 1986.
181. Grossman S. J. and Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy, 1986.
182. Groves L., Hinton R. The Quality of Relationships in International Development: Institutional and Personal Implications // Revista CIDOB d'Afers Internacionals, Iss 72, pp 41-55 (2006).
183. Hannah L., Kay J. A. Concentration in Modern Industry: Theory, Measurement and the U.K. Experience. Journal of Political Economy, Vol. 86, No. 6 (Dec., 1978).
184. Harrigan K.R. Vertical integration, outsourcing and corporate strategy. – London: Beard Books, 1983.
185. Hart O. D. and Moore, J. Incomplete Contracts and Renegotiation // Econometrica, 1988.
186. Hirschman, Albert O. The Paternity of an Index / The American Economic Review Vol. 54, No. 5 (Sep., 1964), p. 761.
187. Hofstede G. Cultures and organisations. – McGraw-Hill, 2010.
188. Jevons V. Money and the mekhanism of exchange. – NY, 2015.
189. Jones, Eric C. 2003. “Building on Ostrom’s ‘The Rudiments of A Theory of the Origins, Survival and Performance of Common-Property Institutions’.” Journal of Ecological Anthropology 7 (1): 65–72.
190. Kay N.M. The innovating firm. – London, 1979. – P.11.
191. Klitgaard R. Controlling Corruption. – Berkeley: University of California Press, 1988. P.39.
192. Knight J. Institutions and Social Conflict. – Cambridge, 1992.
193. Krage A.B. Integration of the branch markets. – NY, 2013.
194. Levitt T. The globalisation of markets// Harvard Business Review, 1983.
195. Libecap G. Contracting for Property Rights. Cambridge: Cambridge University Press. 1989. 132 pp.
196. Mahoney J. Explaining institutional change. – Cambridge, 2009.

197. Mallown M. Efficiency of firms development // Problems of innovation, 2014, №7, P 15.
198. Marinescu C. Transaction Costs and Economic Performance: An Institutional Approach // *Economia : Seria Management*. – 2012. – Vol. 15.
199. Mason E. Economic Concentration and the Monopoly Problem. – NY, 1957.
200. Mitchell W.C. Business Cycles. – Wash, 2010.
201. Nash J. Non-cooperative Games. – Princeton, 1998.
202. Nelson R. Institutional Changes and market behaviour .//, Problems of economy, Iss 2, (2014).
203. Nelson R., Dosi G. The nature and dynamics of organisational capabilities. – NY, 2001.
204. Nelson R., Winter S. An evolutionary theory of economic change. – Harvard, 1982.
205. Nicoleta S. The theory of the firm and the evolutionary games // *Annals of the University of Oradea : Economic Science*. – 2013. - Vol 22.
206. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. - Cambridge University Press, 1990.
207. O'Hara Ph.A. Policies and institutions for moderating deep recessions, debt crises and financial instabilities // *Panoeconomicus*, Vol 60, Iss 1, 2013, Pp 19-49.
208. O'Hara Ph.A. Policies and institutions for moderating deep recessions, debt crises and financial instabilities // *Panoeconomicus*, Vol 60, Iss 1, 2013, P.21.
209. Ostrom E. Understanding Institutional Diversity, Princeton: Princeton University Press, 2005.
210. Ostrom E. (2010). “Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems.” *American Economic Review* 100 (3), 2010, pp. 641–672.
211. Paton G. Pay per mile in road toll revolution // *The Times*, December 23 2017. URL: <https://www.thetimes.co.uk/my-articles/pay-per-mile-in-road-toll-revolution-0wdcscrnc> (дата обращения: 25.12.2017)
212. Petrakis P., Valsamis D. Entrepreneurship, Transaction Costs and Cultural Background // *International Business Research*. – 2013. - №6.
213. Pigou A. The economics of welfare. – NY, 2013.
214. Radnitzky, Gerard. 1987. “Cost-Benefit Thinking the Methodology of Research: The ‘Economic Approach’ Applied to Key Problems to the Philosophy of Science.” In *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*, ed. Gerard Radnitzky, and Peter Bernholz. New York: Paragon House, 283–334.
215. Robbins L. The Evolution of Modern Economic Theory, 1970.
216. Roberts J. Economic theories of the firm: past, present, future (with P. Milgrom) // *Canadian Journal of Economics*. 21 (August 1988).
217. Ross S. The Economic Theory of Agency: The Principal’s Problem // *American Economic Review*, 1973, vol. 63, pp. 134.

218. Ruttan V.W., Hayami Y. Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *Journal of Development Studies*. 1984. Vol. 20.№ 4.
219. Scholten M., Ottow A. Institutional Design of Enforcement in the EU: The Case of Financial Markets // *Utrecht Law Review*, Vol 10, Iss 5, pp. 80-91 (2014).
220. Schotter A. The economic theory of social institutions. – Cambridge, 1981.
221. Sebastian J. The finishing stroke: institutions and firms // *Investment and labour*, 2013, №6, P.84.
222. Shtakelberg G. Selected works. – Harvard, 1988.
223. Simon, Herbert A. *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: Free Press, [1947] 1965.
224. Simon, Herbert A. “Theories of Bounded Rationality.” In *Decision and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak*, ed. C. B. McGuire, and Roy Radner. – Amsterdam: North Holland, 1972, pp. 161–76.
225. Stauss, B., Neuhaus, P. The qualitative satisfaction model. // *International Journal of Service Industry Management*, 1997. Vol. 8 No. 3, pp. 236–249.
226. Tirole J. Incomplete Contracts: Where Do We Stand? // *Econometrica*, 1999, vol. 67, pp. 741–781.
227. Vasile I. The role of communication in the transformation process of public institutions in Romania // *Manager*, 2007, Vol 6, Iss 1. – P. 28-31.
228. Walras L. *Elements of pure economics*. – Routledge, 2010.
229. Williamson O. *Mechanisms of Governance*. – NY: Oxford University Press, 1996.
230. Williamson, O. “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economic Literature* 38, 2000: pp. 595-613.
231. Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism*. – New York: Free Press, 1985., P. 702
232. Yu T.F.-L. An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change. *Constitutional Political*, 2001, Vol. 12, Iss. 3, pp 217–236
233. Zikos D., Thiel A. Action Research’s Potential to Foster Institutional Change for Urban Water Management // *Water*, 2013, Vol 5, Iss 2, P. 359.

Приложения

Приложение А

Определение «института» как категории в экономической теории

Таблица А.1 - Определение «института» как категории в экономической теории

Автор	Определение	Подход экономической науки	Особенности определения
1. О. Конт ²⁶²	Система социальных норм	Экономико-социологический подход	Система социальных норм, влияющих на поведение экономических субъектов
2. К. Маркс ²⁶³	Социальная форма существования человека		
3. Т. Веблен ²⁶⁴	Порядок, закрепленный в форме закона или учреждения	Институциональный подход	Рассмотрение только формальных институтов
4. Дж. Коммонс ²⁶⁵	Коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия		
5. У. Митчелл ²⁶⁶	Господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки		
6. О. Уильямсон ²⁶⁷	Механизм управления контрактными отношениями	Неоинституциональный подход	Определение взаимосвязи между институтами и контрактами в экономике
7. Д. Норт ²⁶⁸	«Правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми		

²⁶² Конт О. Общий обзор позитивизма. – М.: Либроком, 2012. – С.101 – 154.

²⁶³ Маркс К. К критике гегелевской философии права // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т.9. М.: Из-во Политической литературы, 1984. – С.263.

²⁶⁴ Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984. – С.199.

²⁶⁵ Commons J.R. Trade unionism and labor problems. – NY, 2011.

²⁶⁶ Mitchell W.C. Business Cycles. – Wash, 2010. – P.17.

²⁶⁷ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. – С.48.

²⁶⁸ North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, – Cambridge University Press, 1990. – P.6.

Автор	Определение	Подход экономической науки	Особенности определения
8. Д. Норт ²⁶⁹	Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми	Неоинституциональный подход	Акцентирование внимания на влиянии институтов на структурирование, упорядочивание экономического поведения
9. А.Н. Олейник ²⁷⁰	Совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействие индивидов в экономической, политической и социальной сферах		Понимание институтов как форм согласования экономических взаимодействий между субъектами, уменьшения на данной основе уровня рыночной неопределенности.
10. О.Н. Лазаренко ²⁷¹	Отношения согласования взаимодействия экономических субъектов и их агентов на основе ограничительных объектов - формальных и неформальных правил и норм (институций)		

²⁶⁹ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // // THESIS, 1993, т.1., №2, – С. 73.

²⁷⁰ Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2010. – С.188.

²⁷¹ Лазаренко О.А. Институциональные факторы экономического развития транзитивной экономики: Автореф. дис.к.э.н. – Орел, 2005. – С.6.

Приложение Б

Определение «транзакционных издержек» как категории в экономической теории

Таблица Б.1. - Определение «транзакционных издержек» как категории в экономической теории

Автор	Определение	Подход экономической науки	Особенности определения
1. О. Уильямсон ²⁷²	Эквивалент трения в механических системах. Издержки, связанные с обслуживанием контрактов, и издержки оппортунистического поведения.	Применение в экономике естественно-научного подхода	Рассмотрение различных форм аналога физического «трения» в экономических системах при реализации контрактов.
2. Р. Коуз ²⁷³	Издержки, возникающие при заключении рыночных сделок, связанные со сбором и обработкой информации, проведением переговоров и принятием решений, контролем выполнения контрактов и их юридической защитой.	Неоинституциональный подход	Анализ транзакционных издержек через их состав и структуру.
3. П. Петракис, Д. Валсамис ²⁷⁴	Затраты, связанные с операциями развития фирм, оказывающие существенное влияние на формирование структуры рынка.	Структурный подход	Акцентирование внимания на влиянии транзакционных издержек на развитие рынка.
4. К. Маринеску ²⁷⁵	Затраты, оказывающие существенное влияние на структуру промышленности.		
5. Р. Абрамс ²⁷⁶	Любые виды затрат, связанные с обеспечением информации о текущих или перспективных сделках компаний, а также с достижением высокого уровня их экономической безопасности.	Развитие неоинституционального подхода	Рассмотрение транзакционных издержек как суммы затрат на поиск и обработку информации и обеспечение безопасности фирм.

²⁷² Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. – С.53.

²⁷³ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007.

²⁷⁴ Petrakis P., Valsamis D. Entrepreneurship, Transaction Costs and Cultural Background // International Business Research. – 2013. - №6.

²⁷⁵ Marinescu C. Transaction Costs and Economic Performance: An Institutional Approach // Economia : Seria Management. – 2012. – Vol. 15.

²⁷⁶ Abrams R. Entrepreneurship: A Real-World Approach. – Redwood City: Planning Shop, 2012. – P.79.

6. Э. Фуруботн, Р. Рихтер ²⁷⁷	Издержки, которые возникают при установлении, поддержании, изменении и использовании институтов.	Развитие неоинституционального подхода	Связь транзакционных издержек с траекториями формирования, изменения и использования экономических институтов.
7. А. Е. Шаститко ²⁷⁸	Затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятыми индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.		Совершенствование контрактного понимания сущности транзакционных издержек, предложенного О. Уильямсоном.
8. А. Н. Олейник ²⁷⁹	Все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий.		
9. М. В. Назриева ²⁸⁰	Специфические расходы по налаживанию и осуществлению соглашений, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права.		Рассмотрение транзакционных издержек как дополнительных затрат, возникающих при обмене правами собственности.
10. О. В. Костина ²⁸¹	Та часть обособленных издержек обращения, которая, будучи связана с физическим товаропродвижением, однако представляет собой коммерческую деятельность как многообразные сделки, конечным результатом которой является движение продукта от производителя к потребителю.	Попытка применения неоклассического подхода к исследованию транзакционных издержек	Рассмотрение транзакционных издержек только как части издержек обращения фирмы.

²⁷⁷ Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПГУ, 2005. – С.58.

²⁷⁸ Шаститко А.Е. Институциональная экономика: теория и методология: Дисс. д.э.н. – М., 1999. – С.119.

²⁷⁹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2010. – С.133.

²⁸⁰ Назриева М.В. Транзакционные издержки в переходной экономике: Автореф. дис. к.э.н. – СПб., 2005. – С.12.

²⁸¹ Костина О.В. Транзакционные издержки: опыт политико-экономического анализа: Автореф. дис. к.э.н. – Шуя, 2007. – С.12.

Приложение В

Определение «институциональных изменений» как категории в экономической теории

Таблица В.1 - Определение «институциональных изменений» как категории в экономической теории

Автор	Определение	Подход экономической науки	Особенности определения
1. Д. Норт ²⁸²	Институциональные изменения — это сложный процесс, потому что предельные изменения (changes at the margin) могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений.	Институциональный подход	Акцентирование внимания на изменении формальных и неформальных норм.
2. О. Уильямсон ²⁸³	Процесс, определяющий количественные и качественные изменения характера взаимодействия экономических субъектов.	Неоинституциональный подход	Рассмотрение институциональных изменений как фактора изменения характера взаимодействия между экономическими субъектами.
3. Т. Шеллинг ²⁸⁴	Процесс изменения состава и структуры транзакционных издержек.		Акцентирование внимания исключительно на транзакционных издержках, которые количественно и качественно деформируются в процессе институциональных изменений.
4. А. Б. Крейг ²⁸⁵	Процесс количественного и качественного изменения состава и структуры транзакционных издержек.		
5. Дж. Бьюкенен ²⁸⁶	Существенные преобразования институциональной среды, влекущие значимые изменения в экономическом укладе.	Подход с позиций модернизации экономико-технологического уклада	Отнесение к институциональным изменениям только существенных преобразований институциональной среды.
6. Д. Хэй, Д. Моррис ²⁸⁷	Процесс количественного и качественного преобразования институтов, оказывающий влияние на структуру и инфраструктуру рынков.	Развитие институционального подхода	Акцентирование внимания на влиянии институциональных изменений на развитие структуры и инфраструктуры

²⁸² North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. – Cambridge University Press, 1990. – P.11 .

²⁸³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996.

²⁸⁴ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007. – С.157.

²⁸⁵ Krage A.V. Integration of the branch markets. – NY, 2013. – P.89.

²⁸⁶ Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. — М., Таурус Альфа, 1997.

²⁸⁷ Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: /Пер. с англ. под ред. А.Г.Слуцкого. СПб. : Экономическая школа, 1999. В 2 т. т.1. - 384с., т.2. - 592с.

			рынков.
7. В. Л. Тамбовцев ²⁸⁸	Процесс изменения институциональной структуры как набора взаимосвязанных формальных правил и неформальных ограничений, определяющих систему стимулов для экономических агентов.	Развитие неоинституционального подхода	Развитие подхода Д. Норта через призму изменений институциональной структуры.
8. А. Е. Шаститко ²⁸⁹	Изменения, которые выражаются в появлении новых правил с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения, а также изменения структуры трансакций		Анализ институциональных изменений через модернизацию структуры трансакций.
9. О. А. Лазаренко ²⁹⁰	Сложный процесс, начало которого может быть следствием изменений неофициальных ограничений, характера и эффективности выполнения правил.	Развитие институционального подхода	Рассмотрение с точки зрения трансформации системы норм и правил.
10. В. А. Носкова, Н. О. Михаленок ²⁹¹	Процесс постепенного, эволюционного накопления новых правил и отмирания старых, процесс диалектического взаимодействия формы и содержания.	Эволюционистский подход	Включение в состав институциональных изменений только перемен эволюционного характера.
11. С. В. Палаш ²⁹²	Некоторые существенные, принципиальные изменения институтов, обеспечивающие смену траектории экономического роста.	Развитие неоинституционального подхода	Выявление взаимосвязи между институциональными изменениями и экономическим ростом.
12. Уточненное определение	Процесс смены правил и механизмов принуждения к их исполнению, приводящий к изменению состава и структуры трансакционных и трансформационных издержек.		Акцентирование внимания на том, что институциональные изменения проявляются в смене состава и структуры не только трансакционных, но и трансформационных издержек.

²⁸⁸ Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. – М.: Инфра-М, 2008.

²⁸⁹ Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: ТЕИС, 2010. – 828 с. – С. 55-62.

²⁹⁰ Лазаренко О.А. Институциональные факторы экономического развития транзитивной экономики: Автореф. дис.к.э.н. – Орел, 2005. – С.21.

²⁹¹ Носков В. А., Михаленок Н. О. Теоретические аспекты институциональных изменений в экономике России // Известия Самарского научного центра РАН. – Том. 8. - 2006. – С. 911.

²⁹² Палаш С. В. Институциональные изменения и экономический рост // Российское предпринимательство. – 2011. №2 – С.4.

Приложение Г

Определение «фирмы» как категории в экономической теории

Таблица Г.1 - Определение «фирмы» как категории в экономической теории (систематизировано автором)

Автор	Определение	Подход экономической науки	Особенности определения
1. А. Маршалл ²⁹³	Способ рациональной механизации труда и осуществления управления работниками; способ осуществления предпринимательской деятельности.	Неоклассический подход	Технологическое понимание сущности фирмы.
2. Дж. Хикс ²⁹⁴	Определенная организация, экономический и правовой субъект, занимающийся производственной деятельностью и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов о технологиях, объемах производства, рынках сбыта, ценах.		Рассмотрение фирмы с позиций ее хозяйственной самостоятельности выбора экономического поведения на рынке.
3. Э. Чемберлин ²⁹⁵	Производственная единица, обладающая хозяйственной самостоятельностью.		Понимание фирмы как самостоятельного в плане принятия производственно-экономических решений субъекта.
4. Дж. Гэлбрейт ²⁹⁶	Организация, имеющая собственную устойчивую структуру, функционирование которой ограничено определенными внешними институциональными рамками.	Институциональный подход	Изолированная организационная структура, осуществляющая свою деятельность в соответствии с институциональными возможностями и ограничениями.
5. Н. Кэй ²⁹⁷	Сложная система, обладающая многоуровневой внутренней структурой.	Институциональный подход	Сложность структуры фирмы обуславливается сложностью внешней среды (рынка и институтов).
6. А. Алчиан, Г. Демсец ²⁹⁸	Фирму можно рассматривать как рынок, находящийся в частной собственности.		Рассмотрение фирмы как своего рода аналога рынка.
7. Р. Коуз ²⁹⁹	Система контрактных отношений.	Неоинституциональный подход	Рассмотрение фирмы с позиций осуществления внутрифирменных и внешних контрактов.

²⁹³ Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – С.171.

²⁹⁴ Хикс Дж. Стоимость и капитал. – М.: Прогресс, 1993. – С.177.

²⁹⁵ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Армада, 1996. – С.82.

²⁹⁶ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М.: Аст, 2004. – С.79.

²⁹⁷ Kay N.M. The innovating firm. – London, 1979. – P.11.

²⁹⁸ Алчиан А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Т.5: Теория отраслевых рынков — СПб.: Экономическая школа, 2003. – С. 280–317.

²⁹⁹ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007.

8. Д. Норт ³⁰⁰	Целенаправленно действующая единица, созданная организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями, предоставляемыми институциональной структурой общества.		Акцентирование внимания влияния институтов на структуру и поведение фирм.
9. Ж. Тироль ³⁰¹	Эффективная синергия различных единиц в данный момент времени с целью использования экономии от масштаба или сферы деятельности.		Применение категории «синергия» к рассмотрению сущности фирмы
10. С. Николета ³⁰²	Особая система эволюционных игровых состояний и равновесий между различными группами экономических интересов: собственниками, управленцами, наемными работниками.	Неоинституциональный подход	Понимание фирмы с игровых состояний.
11. Х. Алуизиус и Р. Махмуд ³⁰³	Фирма как способ реализации социального контракта.	Неоинституциональный подход	Акцентирование внимания на социальной сущности фирмы.
12. Э. Фуруботн, Р. Рихтер ³⁰⁴	Фирма - сплетение контрактов, которые регулируют рыночные трансакции между собственниками ресурсов, образующими частное предприятие в условиях асимметричной информации и несовершенного предвидения.		Подход к пониманию фирмы как сети контрактов и одновременно способа преодоления информационной асимметрии рынка.
13. Р. Нельсон и Р. Уинтер ³⁰⁵	Система характеристик, отражающих ее физическое состояние, информационное состояние, а также экономическое поведение, проявляющееся в совокупности т.н. «рутин».	Подход экономического эволюционизма	Акцентирование внимания на фирме как системе информационных характеристик и особых стереотипов поведения (рутин).
14. М. Н. Голиков ³⁰⁶	Организация, комбинирующая ресурсы для производства и реализации товаров и услуг.	Развитие неоклассического подхода	Рассмотрение фирмы как организации, основной целью которой является оптимизация производственных институтов.
15. Д. В. Удалов ³⁰⁷	Дуальное экономическое понятие, представляющее собой синтез организации и института.	Институциональный подход	Рассмотрение фирмы и как организации, и как особого вида института.

³⁰⁰ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS, 1993, т.1., №2.

³⁰¹ Тироль Ж. Указ.соч., С.23.

³⁰² Nicoleta S. The theory of the firm and the evolutionary games // Annals of the University of Oradea : Economic Science. – 2013. - Vol 22.

³⁰³ Aluisius H.P., Mahmood R. Social capital and firm performance // Asian Social Science. – 2014. - Vol 10.

³⁰⁴ Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – С.71.

³⁰⁵ Nelson R., Winter S. An evolutionary theory of economic change. – Harvard, 1982. – P.71.

³⁰⁶ Голиков М.Н. Микроэкономика. – Псков: из-во ПГПУ, 2005. – С.31.

³⁰⁷ Удалов Д.В. Закономерности эволюции фирмы как института экономики: Дис. д.э.н. – Саратов, 2009. – С.34.

Приложение Д

Определение «рынка» как категории в экономической теории

Таблица Д.1 - Определение «рынка» как категории в экономической теории (систематизировано автором)

Автор	Определение	Подход экономической науки	Особенности определения
1. Платон ³⁰⁸	Место встречи продавцов и покупателей, на котором сталкиваются их интересы.	Формирование и развитие классического подхода к сущности рынка	Географическое понимание сущности рынка.
2. А. Курно ³⁰⁹	Всякий район, где сношения покупателей и продавцов столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться.		
3. А. Маршалл ³¹⁰			
4. Л. Вальрас ³¹¹	Место, где обмениваются товары.		
5. У. Джевонс ³¹²	Всякая группа лиц, вступающая в тесные деловые отношения и заключающая крупные сделки по поводу любого товара.		Рассмотрение рынка как процесса взаимодействия продавцов и покупателей товаров.
6. Т. Шеллинг ³¹³	Место обмена товаров в соответствии с законами спроса и предложения.		Отождествление понятий «рынок» и «рыночное предложение»

³⁰⁸ Платон. Государство. – М.: Ленард, 2014. – С.211.

³⁰⁹ Цит по.: Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – С. 254.

³¹⁰ Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – С.151.

³¹¹ Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М.: Изограф, 2000. – С.29.

³¹² Там же.

³¹³ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007.

7. Р. Бойе ³¹⁴	1) рынок как место встречи продавцов и покупателей (наиболее традиционный для экономической теории пространственный подход к пониманию рынка); 2) рынок как территория, на которой осуществляются сделки купли – продажи товаров и услуг, например североамериканский рынок, европейский рынок и т.п. (территориальный подход к пониманию рынка); 3) рынок как суммарный платежеспособный спрос на определенный вид товаров или услуг (подход с позиций потребительского спроса); 4) рынок как саморегулирующийся механизм взаимодействия спроса и предложения (подход с позиций рыночного ценообразования); 5) рынок как система социально-экономических отношений в целом (в смысле противопоставления рыночных отношений директивно-плановым) (политико-экономический макроподход).	Формирование и развитие классического подхода к сущности рынка	Акцентируется внимание на либеральной сущности рынка.
8. А. Асприс, А. Фрино и А. Лепон ³¹⁵	Сфера обеспечения прибыли производителей на основании сочетания предпринимательского риска, конкуренции и концентрации продаж.	Неоклассический подход к сущности рынка	Рынок трактуется через связь понятий риска, конкуренции и экономической концентрации.
9. Ф. Бирау ³¹⁶	Сложная социально-экономическая структура, обеспечивающая определенные пропорции экономического развития на основе взаимодействия продавцов, покупателей и рыночных посредников.	Неоклассический подход к сущности рынка	Исследование рынка через особенности его структуры.
10. Р. Коуз ³¹⁷	Институт, способствующий облегчению обменов, рынки необходимы для снижения издержек при осуществлении обменов.	Институциональный подход	Рассмотрение рынка как института.
11. Дж. Ходжсон ³¹⁸	Набор социальных институтов, в рамках которых регулярно происходит большое количество актов обмена		Анализ рынка как системы институтов, основной функцией которого является

³¹⁴ Boyer R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 62–65.

³¹⁵ Aspris A., Frino A., Lepone A. The impact of market maker competition on market quality // Australian accounting, business and financial journal. – 2012, №6.

³¹⁶ Birau F.R. The fractal market hypothesis // Challenges of the Knowledge Society. – 2012. – Vol2

³¹⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – 224 с. – (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)

³¹⁸ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – С.256.

	специфического типа, причем данные институты в известной мере способствуют этим актам обмена и придают им структуру.		активизация рыночного обмена экономическими благами.
12. Ж. Тироль ³¹⁹	Система определенным образом достигаемых конкурентных равновесий.		Подход с точки зрения обеспечения конкурентных равновесий.
13. Р. М. Нуреев ³²⁰	Система отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться.		
14. Э. Шоттер ³²¹	Рынок как система игровых взаимодействий.	Подход с позиций теории игр	Рассмотрение рынка как системы «игр» его участников, в основном повторяющихся, стандартизированных.
15. Э. Фуруботн, Р. Рихтер ³²²	Устройство, предназначенное для осуществления повторяющегося обмена между множеством потенциальных участников.	Неоинституциональный подход	Понимание рынка как системы типовых трансакций.
16. В. В. Радаев ³²³	Структурная совокупность связанных продавцов и покупателей некоторого товара или товарной группы, действия которых регламентируются едиными правилами и принимаемыми всеми участниками принципами контроля.	Синтез неоклассического и институционального понимания сущности рынка	Исследование сущности рынка через взаимодействие параметров его структуры и институциональных норм, оказывающих влияние на экономическое поведение субъектов рынка.
17. В. В. Сушков ³²⁴	Инструмент повышения эффективности функционирования фирмы, обладающий определенной структурой и инфраструктурой.		Трактовка рынка исключительно как некоторого «инструмента» повышения эффективности развития фирмы.

³¹⁹ Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000. В 2-х т. Т. 1. – С.9.

³²⁰ Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник/ Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М.: Норма: Инфра-М, 2010. – 576 с.

³²¹ Schotter A. The economic theory of social institutions. – Cambridge, 1981. – P.11.

³²² Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Из-во СПГУ, 2005. – С.343.

³²³ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003. – С.19.

³²⁴ Сушков В.В. Проблемы экономического развития // Проблемы экономики и управления. – 2014, №17. – С.52.

Приложение Е

Описание известных производственных функций в неоклассической экономической теории

Таблица Е.1 – Описание известных производственных функций в неоклассической экономической теории

Статический (Е.1) вариант неоклассической производственной функции ³²⁵
$Y = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n)$ (Е.1)
где Y – объем выпуска фирмы; $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ – факторные переменные функции, характеризующие определенные внутренние характеристики деятельности фирмы; t – фактор времени.
Динамический (Е.2) вариант неоклассической производственной функции ³²⁶
$Y = f(x_1(t), x_2(t), x_3(t) \dots x_n(t))$ (Е.2)
где Y – объем выпуска фирмы; $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ – факторные переменные функции, характеризующие определенные внутренние характеристики деятельности фирмы; t – фактор времени.
Функция Кобба-Дугласа (Е.3) ³²⁷ :
$Y = a_0 \times K^{a_1} \times L^{a_2}$ (Е.3)
где K – объем капитала, привлекаемого фирмой для осуществления деятельности; L – объем трудовых ресурсов, используемых в производстве; a_1, a_2 – коэффициенты, отражающие эластичность изменения объема выпуска продукции в зависимости от изменения объемов факторов производства; a_0 – свободный член производственной функции.
Функция, учитывающая качественные характеристики трудового процесса:
$Y = f(K, L, E)$ (Е.4)
где E – переменная, отражающая эффективность труда одного работника, зависящая от квалификации, образования и здоровья работника.
Расширенный вариант функции Кобба-Дугласа, учитывающий характер влияния научно-технического процесса (НТП) на выпуски фирмы:
$Y = a_0 \times K^{a_1} \times L^{a_2} \times e^t$ (Е.5)
В функции (Е.5) предполагается, что НТП оказывает экспоненциальное влияние на выпуск фирмы во времени. Подобный подход представляется достаточно общим, т.к. у отдельных фирм, в зависимости от внутренних особенностей организации прикладных исследований и инноваций, влияние фактора научно-технического прогресса на динамику выпуска продукции может дифференцироваться весьма существенно.
Производственная функция исследования деятельности фирм на рынке, включает в состав факторных переменных финансовые коэффициенты ³²⁸
$Y = f(K, L, K_L, K_F, K_O, \dots, x_n)$ (Е.6)
где K_L – коэффициент текущей ликвидности фирмы; K_F – коэффициент автономии; K_O – коэффициент оборачиваемости активов; x_n – иные значимые с точки зрения финансово-экономического развития фирмы коэффициенты.

³²⁵ Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. – М.: Дело, 2003.

³²⁶ Там же

³²⁷ Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. – М.: Вильямс, 2015.

³²⁸ Krage A.B. Integration of the branch markets. – NY, 2013. – P.79.

Приложение Ж

Модели решения проблем теории контрактов для современной неинституциональной экономики

Таблица Ж.1 – Модели решения проблем теории контрактов для современной неинституциональной экономики

<i>Модель Харта-Мура</i> ³²⁹ (решение проблемы неполноты контрактов и повышения их эффективности при различных инвестиционных возможностях покупателя и продавца экономических благ или ресурсов)	
	$v = f(w, b)$ (Ж.1)
	$c = f(w, \sigma)$, (Ж.2)
<p>где v – функция полезности покупателя; c – функция издержек продавца; b – затраты покупателя (транзакционные издержки, связанные с поиском информации о продавце, постпродажным обслуживанием и т.п.); σ – инвестиции продавца; w – специфическая переменная, которая в модели Харта-Мура дословно называется «состояние мира»³³⁰ (на наш взгляд, более корректно было бы сформулировать данную переменную как «состояние внешней институциональной среды»).</p> <p>Соответственно, эффективные контрактные отношения в данной модели достигаются в случае максимизации следующей функции:</p>	
	$R(b, \sigma) = E(v - c, 0) - b - \sigma \rightarrow E_{max}$ (Ж.3)
<p>где R – функция суммарной ожидаемой ренты продавца и покупателя; E_{max} – эластичность функции R.</p> <p>В модели Харта-Мура, соответственно, рассматривается сочетание различных вариантов инвестиций продавца, транзакционных издержек покупателя и «состояния мира» (институциональной среды), при которых достигается максимизация суммарной ренты участников контрактных отношений.</p>	
<i>Модель Гроссмана-Харта</i> ³³¹ (определение возможностей оптимального контракта посредством перебора различных стратегий определения взаимных прав собственности на предмет контракта между агентами)	
<p>В модели рассматриваются отношения двух фирм, обозначаемых как фирма 1 и фирма 2. В нулевом периоде заключается контракт, единственным пунктом которого является распределение остаточных прав контроля, т. е. право выбора q_i в первом периоде. Исходя из этого распределения, стороны одновременно и некооперативно выбирают уровни специфических инвестиций a_i. В первом периоде реализация фактического состояния мира предполагает две возможных линии поведения сторон в отношении их действий q_i: либо их выбор осуществляется в соответствии с первоначальным контрактом об остаточных правах, либо проводятся дополнительные переговоры о выборе действий. Фактическая линия поведения, т.е. будет ли выбор действий делаться в соответствии с первоначальным контрактом или по результатам дополнительных переговоров, зависит от ожидаемых выгод, связанных с обеими линиями поведения. В результате реализации контракта стороны получают выигрыши V_i.</p>	

³²⁹ Hart O. D. and Moore, J. Incomplete Contracts and Renegotiation // *Econometrica*, 1988.

³³⁰ Скоробогатов А.С. Лекции и задачи по теории контрактов. – СПб., 2006. – С.145.

³³¹ Grossman S. J. and Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*, 1986.

Продолжение таблицы Ж.1

<p>Функция выигрыша имеет следующий вид:</p> $V_i = V_i[a_i, \varphi_i(q_1, q_2)], \quad (\text{Ж.4})$ <p>где $\varphi_i(q_1, q_2)$ — некая функция, большему значению которой соответствует большее значение выигрышей.</p> <p>В модели Гроссмана – Харта, использующей инструментарий общей теории игр, таким образом, осуществляется определение оптимальных стратегий поведения двух фирм, устойчиво максимизирующих их выгоду в результате контрактных отношений, в зависимости от параметров внешней институциональной среды. При этом осуществляется взаимный контроль стратегий поведения фирм, минимизирующий риск оппортунистического поведения.</p>
<p><i>Модель Тироля-Фуруботна-Рихтера (решение проблем текущего заключения контрактов, исполнение которых осуществляется в будущем, с определенным временным лагом)³³²</i></p>
<p>В данной модели рассматриваются контрактные отношения продавца и покупателя по поводу будущей поставки товара, необходимое качество которого заранее неизвестно и поэтому не может быть оговорено в первоначальном контракте. В первоначальном контракте предусматривается поставка товара стандартного качества. Улучшение качества потребует от продавца несения издержек c, уровень которых, заранее известный обеим сторонам, не может быть включен в контракт по причине неverifiedируемости этих издержек. Полезность покупателя от улучшения качества v может принимать два значения: $v > c$ с вероятностью p и $v = 0$ с вероятностью $(1 - p)$.</p> <p>Модель Тироля-Фуруботна-Рихтера позволяет преодолеть возможную неэффективность контрактных отношений, вызванных информационной асимметрией, обусловленной неопределенностью данных о будущем поведении агентов в части поставки экономических благ или ресурсов.</p>

³³²Tirole J. Incomplete Contracts: Where Do We Stand? // Econometrica, 1999, vol. 67. – Pp. 741–781.

Приложение И

Основные особенности новой институциональной экономической теории

Таблица И.1 – Основные особенности новой институциональной экономической теории

О. Уильямсон ³³³	А. Е. Шаститко ³³⁴
<p>– Основной категорией микроэкономического анализа является транзакция.</p> <p>– Любая проблема экономического взаимодействия может быть рассмотрена как контрактная.</p> <p>– Одной из наиболее существенных целей развития фирм на рынке является минимизация транзакционных издержек.</p> <p>– Минимизация транзакционных издержек достигается посредством избирательного закрепления транзакций и структур управления ими.</p> <p>– Доминирует анализ структурных институциональных альтернатив в противовес маргинальному анализу, типичному для неоклассической экономической теории.</p> <p>– Анализируется комбинированное влияние на развитие фирм ограниченной рациональности, оппортунистического поведения и специфики активов.</p>	<p>– В отличие от неоклассической экономики, фирма рассматривается не как некоторая утрированная единица рыночных отношений, а как сложное образование, обладающее внутренней организованной структурой. В отличие от традиционного институционализма, анализируется процесс трансформации крупных организаций в институты, а также форм влияния организаций на развитие институтов.</p> <p>– В отличие от традиционного институционализма институты рассматриваются с точки зрения их влияния на различные типы экономических решений, принимаемых фирмами. При этом уточняется содержание институтов как результатов распределения ресурсов в направлении обеспечения их сравнительно высокой эффективности для различных типов экономических агентов.</p> <p>– В отличие как от неоклассики, так и от старого институционализма, в рамках которых экономическое поведение фирм на рынке рассматривалось как полностью рациональное, вводится понятие ограниченной рациональности и оппортунистического поведения.</p> <p>– Экономическое поведение фирм на рынке рассматривается в контексте транзакций, транзакционных издержек, а не исключительно трансформационных издержек, как в рамках неоклассического синтеза, и реализуемых контрактных отношений.</p> <p>– Вводится новое понятие специфического актива, то есть актива, доход от использования которого в рамках одной конкретной транзакции превышает потенциальный доход от использования в рамках любой другой возможной транзакции. Соответственно, экономическая стратегия фирм в значительной степени сводится к обеспечению инвестиций в специфические активы, оптимизации их состава и структуры.</p>

³³³ Williamson O. Mechanisms of Governance. – NY: Oxford University Press, 1996.

³³⁴ Систематизировано по: Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: ТЕИС, 2010. – 828 с.

Приложение К

Основные направления исследования фирм и рынков в рамках современных экономико-теоретических подходов

Таблица К.1 - Основные направления исследования фирм и рынков в рамках современных экономико-теоретических подходов (систематизировано автором)

Экономико-теоретический подход	Развитие парадигмы экономической теории	Основные направления исследования фирм	Основные направления исследования рынков	Особенности анализа институциональной среды
1. Теория синергетического развития фирм ^{335, 336, 337}	Новая институциональная экономическая теория	Анализ возможностей генерирования синергетического эффекта в результате кооперированного взаимодействия отдельных фирм и использования различных активов в рамках одной фирмы.	Исследование возможностей рыночной кооперации и экономической интеграции для взаимовыгодного повышения эффективности деятельности фирм.	Анализ влияния институциональной среды на заключение долгосрочных контрактов, влекущих процессы слияния и поглощения фирм на рынке.
2. Теория внутрифирменного предпринимательства (интерпренерства) ³³⁸	Развитие неоклассической экономической теории (функциональный анализ) с учетом влияния институтов.	Исследование возможностей минимизации внутренних транзакционных издержек за счет рациональной организации отношений между подразделениями одной фирмы.	Анализ внутренних процессов деятельности фирмы как своего рода аналога регулируемого рынка.	Анализ микроинститутов, обеспечивающих взаимодействие подразделений крупной организации как своего рода самостоятельных фирм, а внутриорганизационной среды – как локального рынка.

³³⁵ Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам. – М.: КомКнига, 2005.

³³⁶ Пригожин И.Р. Неравновесная статистическая механика. – М.: Либроком, 2009.

³³⁷ Аршинов В.И. Синергетика как феномен постнеоклассической науки. – М., 1999.

³³⁸ Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. – М.: Финпресс, 2000.

Продолжение таблицы К.1

Экономико-теоретический подход	Развитие парадигмы экономической теории	Основные направления исследования фирм	Основные направления исследования рынков	Особенности анализа институциональной среды
3. Теория сетевых организаций 339, 340, 341	Новая институциональная экономическая теория	Анализ новых возможностей и транзакционных издержек фирм, использующих сетевые формы организации деятельности, в том числе в виртуальной среде.	Исследование новых типов рынков, в первую очередь формируемых в виртуальной среде, их возможностей влияния на динамику трансформационных и транзакционных издержек.	Формирование новых институтов и качественная модернизация существующей институциональной среды, связанная с виртуализацией экономических процессов.
4. Теория устойчивого развития	Развитие неоклассической экономической теории с учетом влияния институтов	Исследование возможностей согласования параметров экономического, экологического и социального развития фирм.	Анализ рынков в тесной взаимосвязи с социальными процессами, с проблемами рациональной охраны природных ресурсов.	Анализ влияния социальных и экологических ограничений (социальной и экологической институциональной среды) на характер контрактов, заключаемых фирмами.
5. Теория организации рынков	Развитие неоклассической экономической теории с учетом влияния институтов	Анализ поведения фирм на различных типах рынков по уровню конкурентности, составу и структуре транзакционных издержек и т.п.	Исследование структуры рынка, особенностей осуществления транзакций и динамики разных видов транзакционных издержек.	Исследование особенностей институциональной среды, интенсивности ее изменений, взаимодействия институциональных сред различных видов рынков.

³³⁹ Dimaggio, P. The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization In International Perspective. – Princeton: Princeton University Press, 2001.

³⁴⁰ Nelson R. Institutional Changes and market behaviour //, Problems of economy, 2014, Iss 2. – P. 43-59.

³⁴¹ Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М., 2000.

Приложение Л

Основные теории институциональных изменений в рамках институционального направления экономической науки

Таблица Л.1 – Основные теории институциональных изменений в рамках институционального направления экономической науки

<p><i>Теория, в соответствии с которой осуществляются только те институциональные изменения, которые приводят к долгосрочному устойчивому повышению эффективности развития рынка («эффективностная» теория институциональных изменений)</i></p>
<p>Положения данной теории были аргументированы А. Алчианом и Г. Демсецом³⁴². Д. Норт критикует разработанный ими подход, доказывая, что могут в течение длительного времени существовать и институциональные изменения, неэффективные для большинства субъектов рынка³⁴³. А. Б. Крейг также отмечает, что существуют рынки, на которых институциональные изменения приводят по ряду причин к длительной неэффективности для большинства фирм, к существенному отклонению данного рынка от Парето-оптимального состояния³⁴⁴.</p>
<p><i>Теория оптимальной траектории институциональных изменений при минимуме транзакционных издержек</i></p>
<p>Т. Эггертссон сформулировал «обобщенную теорему Коуза» которая гласит: «Если институциональные издержки невелики, то экономика всегда будет развиваться по оптимальной траектории, независимо от имеющегося в ней набора институтов»³⁴⁵. Тем самым Эггертссон утверждал, что при незначительном уровне транзакционных издержек в экономике процесс институциональных изменений всегда будет прогрессивным, будет приводить к долгосрочному положительному изменению уровня экономической эффективности. Впоследствии такого рода подход к проблеме институциональных изменений был назван «оптимистическим» или «наивным»; фактически он не был подтвержден практикой.</p>
<p><i>Политическая теория объяснения институциональных изменений</i></p>
<p>Положения данной теории представлены, в частности, в исследованиях С. Чена³⁴⁶ и Т. Ю³⁴⁷. В рамках данной теории институты рассматриваются как своего рода товар на институциональном рынке, который, в свою очередь, тесно зависит от развития политического рынка. Соответственно, институциональные изменения расцениваются как следствие действий определенных политиков и стоящих за ними элит (в т.ч. аффилированных с ними фирм), результат взаимодействия спроса и предложения на специфическом политическом рынке.</p>
<p><i>Теория индуцированных институциональных изменений (В. Раттен, Ю. Хайами³⁴⁸ и др.)</i></p>
<p>В соответствии с данной теорией, институциональные изменения формируются как результат экзогенных неравновесий в рыночных процессах. Основной причиной институциональных изменений выступают потоки издержек и прибылей, обусловленных действующей институциональной структурой и, соответственно, оказывающих влияние на стоимость фирм. Соответственно, институциональные изменения формируются в тот период, когда существующая институциональная структура начинает оказывать негативное влияние на генерируемые большинством фирм на рынке денежные потоки и, как следствие, их стоимость.</p>

³⁴² Alchian A., Demsetz H. Production, information cost and economic organisation. The American Economic Review, 1972. Vol. 62, №. 5. pp. 777-795

³⁴³ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS, 1993, т.1., №2, – С. 74.

³⁴⁴ Krage A.B. Integration of the branch markets. – NY, 2013.

³⁴⁵ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – С.131.

³⁴⁶ Cheung S.N.S. A Theory of Price Control // Journal of Law and Economics. 1974. Vol. 17.№ 1.

³⁴⁷ Yu T.F.-L. An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change // Constitutional Political Economy.2001. Vol. 12.№ 3.

³⁴⁸ Ruttan V.W., Hayami Y. Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // Journal of Development Studies. 1984. Vol. 20.№ 4.

Продолжение таблицы Л.1

<i>Распределительная теория институциональных изменений (Г. Лайбкен³⁴⁹)</i>
В соответствии с данной теорией основная причина институциональных изменений заключается в заинтересованности определенных экономических групп в перераспределении ограниченных экономических ресурсов в свою пользу. Соответственно, такого рода группы стараются закрепить законодательно порядок распределения экономических ресурсов в свою пользу.
<i>Развитие «теории безбилетника» (Дж. Найт³⁵⁰) применительно к проблеме институциональных изменений</i>
В соответствии с данной теорией, спрос на институциональные изменения формируется исключительно со стороны экономических агентов, заботящихся о собственном благе. Соответственно, только случайно, по Найту, могут осуществиться такие институциональные изменения, которые являются и социально эффективными, влекущими приближение ситуации на рынке к Парето-оптимальному состоянию.
<i>Результирующая теория Д. Норта</i>
В рамках данной теории синтезируются черты политической и распределительной теории институциональных изменений. Кроме того, в рамках данной теории указывается, что базовыми предпосылками институциональных изменений являются совершенствования систем знаний экономических субъектов.

³⁴⁹ Libecap G. Contracting for Property Rights. Cambridge: Cambridge University Press. 1989. 132 pp.

³⁵⁰ Knight J. Institutions and Social Conflict. – Cambridge, 1992.

Приложение Н

Основные инструменты неоклассического экономического анализа особенностей экономической эффективности институциональных изменений

Таблица Н.1 – Основные инструменты неоклассического экономического анализа особенностей экономической эффективности институциональных изменений

Метод потенциальной эффективности институциональных изменений исходя из построения функции зависимости предельной выгоды (отдачи) от функционирования института от количества индивидов



Рисунок Н.1 - Функция зависимости предельной выгоды (отдачи) от функционирования института от количества индивидов, принимающих его нормы и правила³⁵¹

После точки максимума приведенной функции эффективность института уменьшается, и, соответственно, возрастают и вероятность его изменения, и потенциальная эффективность такого рода изменения. Количество эффективности институциональных изменений при данном подходе может быть определена как разность между предельной отдачей от нового института и предельной отдачей от старого института в момент прекращения его действия с корректировкой на уровень транзакционных издержек смены институтов.

На наш взгляд, данный подход к оценке эффективности институциональных ограничений имеет ряд ограничений, таких как:

- он может быть применен в чистом виде только для формальных институтов, где механизм принуждения явно выражен;

- количество индивидов, необходимых для построения такого рода репрезентативной функции, в соответствии с общей теорией групп, должно быть достаточно большим³⁵² - соответственно, он не может быть в полной мере применен для оценки эффективности институциональных изменений на уровне сравнительно небольших экономических систем, например муниципальных образований с небольшим количеством индивидов, участвующих в функционировании конкретного института;

- не вполне ясным является определение исходного параметра – уровня предельной отдачи от института.

Подход Х Лейбенштейна (Х-эффективность)

Для исследования эффективности институциональных изменений для отдельной фирмы может быть в определенной модификации использован и подход Х Лейбенштейна (Х-эффективность), согласно которому когда фактические издержки фирмы для данного объема производства больше, чем минимально возможные средние издержки, связанные с производством этого же объема, имеется явная неэффективность³⁵³. Такого рода неэффективность Х. Лейбенштейн назвал Х-неэффективностью и непосредственно связал ее, на основании проведенных им исследований, с плохим качеством управления фирмой. Соответственно, для конкретной фирмы, в рамках данного подхода, эффективными будут те институциональные изменения, которые уменьшат уровень такого рода Х-неэффективности.

Функция, предложенная М. Мэллоуном

³⁵¹ Дополнено автором по материалам Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures10.htm>

³⁵² Олсон М. Логика коллективных действий. – М., 1995.

³⁵³ Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью»// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995 – С. 477-506.

М.Мэллоун считает, что институциональные изменения рынка являются экономически эффективными, если они приводят к максимизации следующей функции³⁵⁴:

$$f(K_f, V_m) \rightarrow \max \quad (\text{H.1})$$

где K_f – количество фирм на рынке;

V_m – общий объем выпуска фирм на рынке.

На наш взгляд, предложенный М. Мэллоуном критерий не является бесспорным, поскольку формальное увеличение количества фирм на рынке еще не является абсолютным показателем повышения уровня его конкурентности: так, например, общее количество фирм может увеличиваться за счет роста количества номинальных фирм (например, обналичивающих «фирм-однодневок») или аффилированных друг с другом фирм, формально независимых, но принадлежащих фактически одному собственнику. Кроме того, увеличение общего объема выпуска фирм рынка может быть не прямым следствием именно институциональных изменений, а может быть вызвано внешними по отношению к рынку макро- и внешнеэкономическими факторами.

Подход к оценке институциональной неэффективности экономической системы, основанный на использовании методического инструментария функционального анализа и исследования эластичности производственных функций

На основании разработанной О. В. Демьяновой³⁵⁵ методологии эффективность отдельных аспектов функционирования экономической системы определяется мерой соответствия некоторых «идеальных», наиболее предпочтительных с точки зрения обеспечения долгосрочного прогрессивного развития и фактических функциональных зависимостей между параметрами развития рынков труда, товаров, капитала, финансовой системы и т.п.

О. В. Демьянова пишет: «Эффективность системы³⁵⁶ (\mathcal{E}_o) представляет собой сумму эффективностей социально-демографической, рыночной и финансово-инвестиционной пропорций.

$$\text{Если } R^2 < 0,5, \text{ то } \mathcal{E}_x(y_{ij}) = 0, \quad (\text{H.2})$$

$$\mathcal{E}_x(y_{ij}) = \begin{cases} E_x(y_{ij}), & \text{при } y'_{\text{ц}ij} \geq 0 \\ -E_x(y_{ij}), & \text{при } y'_{\text{ц}ij} \leq 0 \end{cases} \quad (\text{H.3})$$

$$\mathcal{E}_x(y_{ij}) = \begin{cases} E_x(y_{ij}), & \text{при } y'_{\text{ц}ij} \geq 0, y'_{ij} > 0 \\ 1/E_x(y_{ij}), & \text{при } y'_{\text{ц}ij} \geq 0, y'_{ij} < 0 \\ -E_x(y_{ij}), & \text{при } y'_{\text{ц}ij} < 0, y'_{ij} \geq 0 \\ -1/E_x(y_{ij}), & \text{при } y'_{\text{ц}ij} < 0, y'_{ij} < 0 \end{cases} \quad (\text{H.4})$$

$$\text{При } y_{ij}(x_{\text{посл}}) < 0, \text{ то } \mathcal{E}_{\text{корр}} = -\mathcal{E}_x(y_{ij}) \quad (\text{H.5})$$

$$\mathcal{E}_i = \left(\sum_{j=1}^9 \mathcal{E}_x(y_{ij}) \right) / 9 \quad (\text{H.6})$$

$$\mathcal{E}_o = \left(\sum_{j=1}^3 \mathcal{E}_i \right) / 3 \quad (\text{H.7})$$

где: $y_{ij} = f(x_{\text{ц}ij})$ – общий вид «целевой» зависимости j -ого параметра i -й пропорции модели (получена оценочным путем);

$y_{ij} = f(x)$ – фактическая зависимость j -ого параметра i -й пропорции модели, полученная статистическим путем;

$x_{\text{посл}}$ – значение последней по времени факторной переменной;

R^2 – коэффициент детерминации статистической функции;

$E_{\text{ц}x}(y_{ij})$ – оценочная «дуговая» эластичность «целевой» зависимости j -ого параметра i -й пропорции модели;

$E_x(y_{ij})$ – фактическая точечная эластичность функции зависимости j -ого параметра i -й пропорции модели;

³⁵⁴Mallown M. Efficiency of firms development // Problems of innovation, 2014, №7. – P 15.

³⁵⁵Демьянова О.В. Формирование многомерной модели эффективности современной экономики: Автореф. дисс. д.э.н. – СПб., 2014.

³⁵⁶Как отмечает О. В. Демьянова, разработанная ею методология исследования эффективности может быть использована для экономических систем различного масштаба: экономики в целом, экономики региона или отдельной отрасли.

$$y'_{ij} = \frac{df(x_{ij})}{dx} = \frac{dy}{dx}$$

$\mathcal{E}_x(y_{ij})$ – эффективность фактической зависимости j-ого параметра i-й пропорции модели;

\mathcal{E}_i – эффективность i-ой пропорции модели;

\mathcal{E}_o – эффективность макроэкономической системы;

$\mathcal{E}_{корр}$ – скорректированная эффективность для функций, принимающих отрицательное значение в последней точке временного ряда»³⁵⁷.

Подход функционального анализа, предусматривающий построение одной или нескольких производственных и (или) финансовых функций, в которых институты и институциональные изменения выражены явным или неявным образом

В качестве примера неявного учета институциональных изменений в функциональном анализе можно привести модель М. Р. Сафиуллина (Рисунок Н.2). В данном варианте модель является макроэкономической, однако ее можно адаптировать и для рынка (в данном случае фактор ВВП должен быть заменен на фактор емкости рынка) и отдельной фирмы (с заменой фактора ВВП на добавленную стоимость, генерируемую данной фирмой).

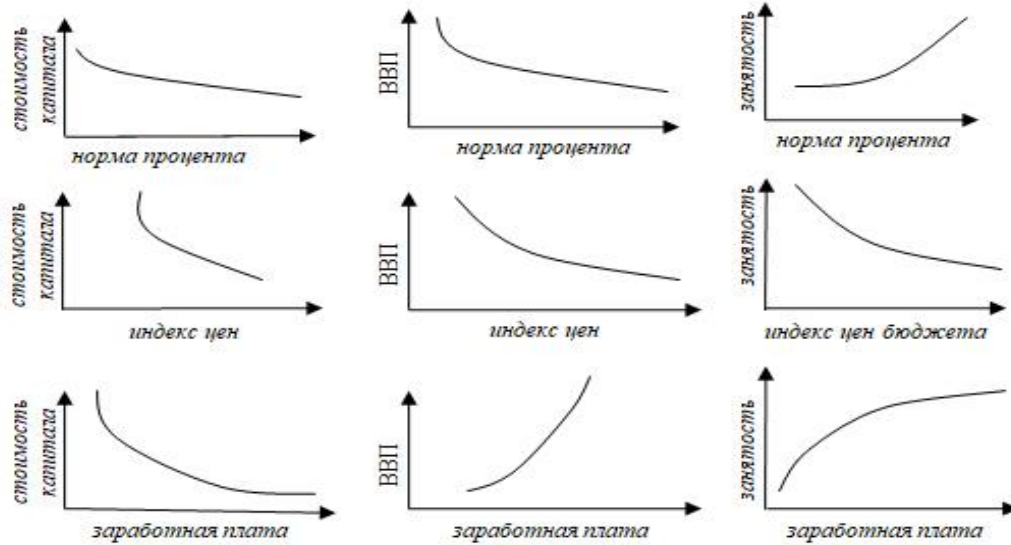


Рисунок - Н.2 Общий вид модели экономического анализа М. Р. Сафиуллина³⁵⁸

В рамках приведенной на Рисунке. Н.2 модели осуществляется, в соответствии с общей парадигмой неоклассического экономического анализа, оценка влияния параметров рынков труда, товаров и капитала друг на друга. Соответственно, может быть оценен характер того, каким образом институциональные изменения могут повлиять на вид построенных функций, на тесноту связи переменных, эластичность влияния факторных переменных на результативные в рамках различных квадрантов модели³⁵⁹.

Функциональная модель, предложенная А. Б. Крейгом

При использовании подхода функционального анализа в явном виде институт или институциональные изменения присутствуют непосредственно в качестве одной из переменных модели. Так, в частности, А. Б. Крейг предлагает следующую функциональную модель³⁶⁰:

$$IC = f(GS, NG, K, L, I) \quad (H.8)$$

где IC – институциональные изменения;

GS – долгосрочная стратегия государства;

NG – интересы неформальных бизнес-групп;

K – пропорции рынка капитала;

L – пропорции рынка труда;

I – пропорции рынка инноваций.

³⁵⁷ Демьянова О.В. Формирование многомерной модели эффективности современной экономики: Автореф. дисс. д.э.н. – СПб., 2014.

³⁵⁸ Сафиуллин М.Р. Методология стратегического управления экономической системой при помощи инвестиций и занятости (на примере Республики Татарстан): Дисс. Д.э.н. – Казань, 1996. – С.21.

³⁵⁹ Гафуров И.Р., Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И., Егоров Д.О. Эффективность социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа: устойчивость и тенденции развития / И.Р. Гафуров, М.Р. Сафиуллин, Л.А. Ельшин, Д.О. Егоров // Казань: Издательство «Артифакт», 2015.

³⁶⁰ Krage A.V. Integration of the branch markets. – NY, 2013. – P. 184.

Модель, предложенная А. Дамодараном

А. Дамодаран приводит модель, в рамках которой институциональные изменения выступают в качестве одного из факторов, влияющих на уровень рентабельности фирм рынка³⁶¹:

$$Pr = f(ИС, КМ, С, Р, ИИ, \dots, X_n) \quad (Н.9)$$

где Pr – рентабельность фирмы рынка;
 $ИС$ – интенсивность институциональных изменений (специального законодательства, неформальных соглашений участников рынка и т.п.);
 $КМ$ – уровень конкуренции на рынке;
 $С$ – валютный курс;
 $Р$ – средняя процентная ставка по кредитам коммерческих банков;
 $ИИ$ – уровень инновационной активности фирм рынка;
 X_n – иные факторные переменные, влияющие на уровень рентабельности развития фирмы рынка.

Функциональная модель влияния качества институциональной среды на развитие человеческого потенциала государства

К. И. Никитина статистическим путем, на основании выборки из более чем 30 современных государств, получила функциональную модель влияния качества институциональной среды на развитие человеческого потенциала государства³⁶²:

$$HDI = 0,187 + 0,118*ИИ \quad (Н.10)$$

где $ИИ$ – качество институтов в экономике государства;
 HDI – индекс развития человеческого потенциала в экономике государства.

Таким образом, качество институтов, по оценке автора, прямым образом влияет на индекс развития человеческого потенциала. Следует вместе с тем отметить, что определенным ограничением применения данной модели является то, что факторная и результирующая переменные изначально были получены экспертным путем, а коэффициент парной детерминации ($R^2 = 0,37$) демонстрирует недостаточный уровень статистической репрезентативности модели.

Следует отметить, что большинство функциональных моделей не апробированы ввиду сложности количественной интерпретации качественных переменных. Такого рода модели остались на уровне абстрактного понимания содержания институциональных изменений и их влияния на развитие фирм рынка. Недостатком данного подхода к оценке эффективности институциональных изменений является сложность непосредственной статистической интерпретации абстрактных моделей.

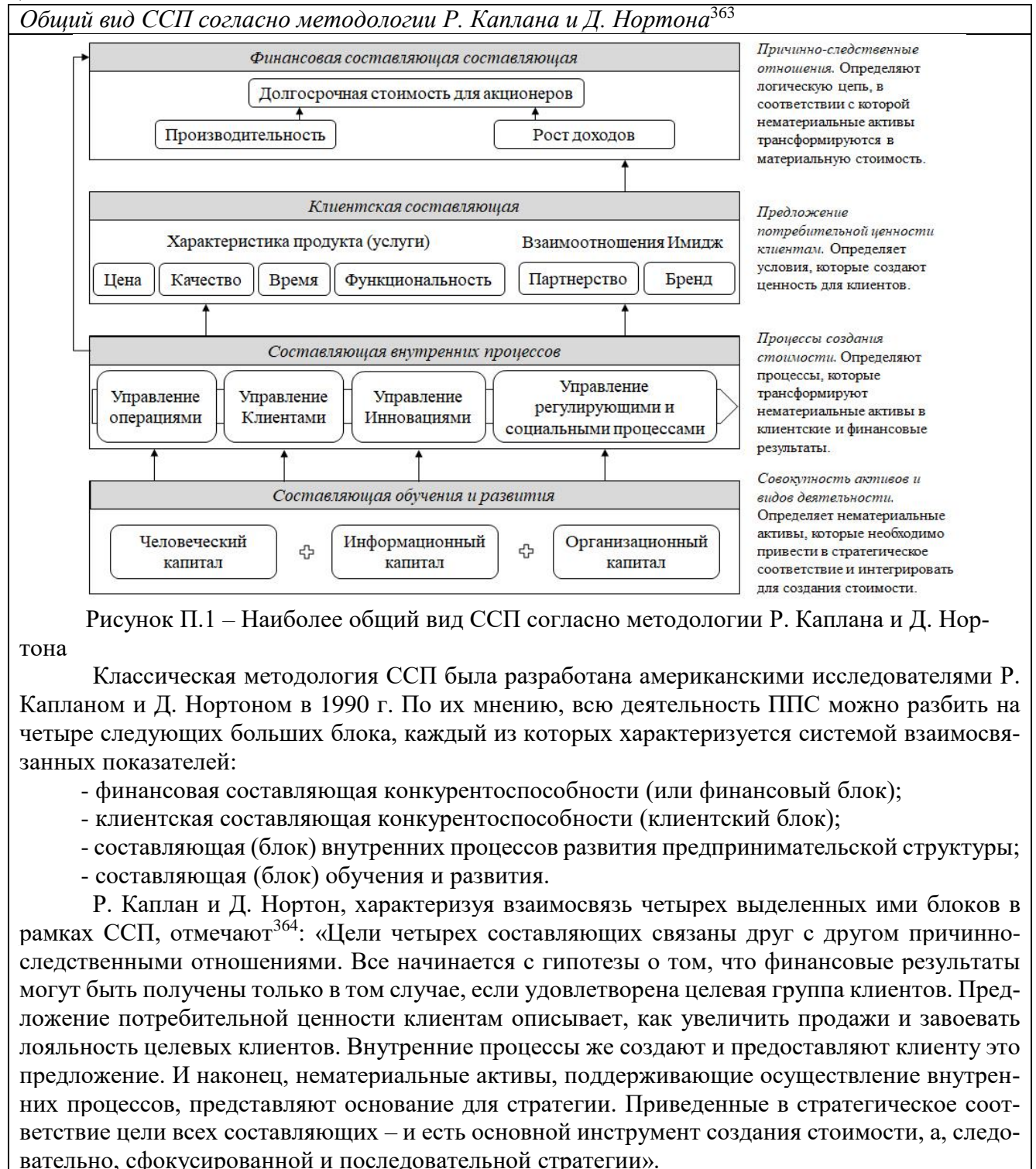
³⁶¹ Дамодаран А. Оценка стоимости активов. – М.: Попурри, 2011. – С.71.

³⁶² Никитина К.И. Влияние качества институциональной среды на развитие человеческого потенциала// Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013, №13.

Приложение II

Краткий обзор методологии Системы сбалансированных показателей (ССП) и ее связи с экономическим анализом институциональных изменений

Таблица П.1 – Краткий обзор методологии ССП и ее связи с экономическим анализом институциональных изменений



³⁶³ Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2013. – С.24.

³⁶⁴ Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2012. – С.132.

В неявном виде институциональный аспект присутствует в рамках классической методологии ССП: так, к области институциональной экономики можно отнести такие показатели, как организационный капитал и партнерство. Вместе с тем, на наш взгляд, для обеспечения полноты исследования эффективности в состав ССП может быть включен и специальный блок показателей институционального плана, таких как трансакционные издержки, скорость контрактных отношений, фактическая результативность контрактов и т.п.

Исследование сбалансированности показателей развития экономической системы через построение нормативной системы темпов роста показателей, характеризующих различные аспекты ее развития. (И. М. Сыроежин, Т. А. Коновалова, А. Р. Фардеева)

Одним из вариантов исследования сбалансированности показателей развития экономической системы является также построение нормативной системы темпов роста показателей, характеризующих различные аспекты ее развития. Данный методический инструментарий был разработан И. М. Сыроежиным³⁶⁵: суть его заключается в том, что эталонная последовательность темпов изменения показателей экономической системы (отдельной фирмы или рынка в целом) сопоставляется с фактической, на основании чего осуществляется вывод об уровне эффективности развития по следующему алгоритму (П.1 – П.2).

$$K_{cn} = 1 - 6 * \sum O_i^2 / (n^3 - n) \quad (\text{П.1})$$

$$K_{kn} = 1 - 4 * \sum I_{nvi} / (n^2 - 1) \quad (\text{П.2})$$

$$\mathcal{E}_{cn} = (1 + K_{cn}) \times (1 + K_{kn}) / 4 \quad (\text{П.3})$$

где K_{cn} – коэффициент Спирмена;

O_i – отклонение фактического ранга i -го показателя от эталонного;

K_{kn} – коэффициент Кендалла;

I_{nvi} – инверсия i -го показателя, которое представляет собой положительное отклонение фактического и эталонного рангов показателей; в том же случае, если такого рода отклонение является отрицательным, инверсия принимается равной нулю;

n – общее количество показателей, включенных в состав методики;

\mathcal{E}_{cn} – эффективность развития экономической системы, измеряемая от 0 до 100%.

Соответственно, оценка величины \mathcal{E}_{cn} рынка или отдельной фирмы, осуществляющей контрактное взаимодействие в его рамках, до и после осуществления институциональных изменений, позволяет выявить уровень экономической эффективности последних. Фактически подобная оценка осуществлялась такими исследователями, как Т. А. Коновалова (оценка эффективности развития Ленинградской АЭС г. Сосновый Бор в период институциональных изменений, связанных с изменением правового статуса данного моногорода, 2011 – 2012 гг.)³⁶⁶, А. Р. Фардеева (оценка влияния изменений рынка на деятельность ОА «КАМаз», 2013 – 2015 гг.)³⁶⁷.

Модифицированный подход ССП В. Л. Тамбовцева

В. Л. Тамбовцев также использовал в модифицированном виде подход ССП для исследования институциональных изменений рынка образовательных услуг в РФ в 2004 – 2006 гг. (период начала внедрения системы ЕГЭ), для чего были выделены 45 показателей, характеризующих различные аспекты развития данного рынка³⁶⁸.

³⁶⁵ Сыроежин, И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И.М. Сыроежин. – М.: Экономика, 1980. – 212 с.

³⁶⁶ Коновалова Т.А. Повышение эффективности экономического развития моногорода стратегического значения: Дис. к.э.н. – СПб., 2013.

³⁶⁷ Фардеева А.Р. Обеспечение конкурентоспособности производственных предпринимательских структур на основе сбалансированной системы показателей: Дисс. К.э.н., – СПб., 2015.

³⁶⁸ Тамбовцев В.Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения // Вопросы образования. 2006. №3.

Приложение Р

Краткое описание исследования динамики транзакционных издержек фирмы в процессе институциональных изменений с помощью соответствующих временных функций транзакционных издержек Church J., Ware R.³⁶⁹

Динамику транзакционных издержек фирмы в процессе институциональных изменений с помощью соответствующих временных функций транзакционных издержек подробно исследовали Church J., Ware R.³⁷⁰

$$TrC = f_1(t) \quad (P.1)$$

$$TrC = f_2(t) \quad (P.2)$$

где TrC – удельные транзакционные издержки (принятые в процентном соотношении к выпуску продукции фирмы в стоимостном выражении);

t – фактор времени;

$f_1(t)$ – функция динамики удельных транзакционных издержек фирмы до осуществления институциональных изменений на рынке;

$f_2(t)$ – функция динамики удельных транзакционных издержек после осуществления институциональных изменений на рынке.

Отметим, что использование в анализе эффективности институциональных изменений на рынке показателя удельных транзакционных издержек представляется более корректным по сравнению с показателем валовых транзакционных издержек.³⁷¹

При этом ретроспективная оценка удельных транзакционных издержек может быть осуществлена на основании данных внутреннего учета. Так, за соответствующие периоды до осуществления институциональных изменений целесообразно суммировать все расходы транзакционного характера (в разрезе видов транзакционных издержек) и затем соотнести их с объемом выпуска продукции, поставляемой на данный рынок, в стоимостном выражении.

Для оценки вероятной величины удельных транзакционных издержек в будущем, после осуществления институциональных изменений на рынке, конкретная фирма может прибегнуть к инструментарию среднесрочного экономического планирования. При планировании вероятных направлений корректировки транзакционных издержек, связанных с институциональными изменениями на рынке, по нашему мнению, следует учитывать следующие основные факторы, связанные с отдельными видами транзакционных издержек:

- изменение расходов фирмы, связанных со сбором и обработкой экономической информации о функционировании соответствующего рынка, действиях на нем конкурентов и о других значимых финансово-экономических факторах;

³⁶⁹ Church J., Ware R. *Industrial Organization: A Strategic Approach*. – McGraw Hill, 2000.

³⁷⁰ Там же

³⁷¹ Там же

- изменение расходов на обеспечение экономической безопасности фирмы, если проблемы безопасности усиливаются или, напротив, уменьшаются в соответствии с институциональными изменениями;
- вероятное изменение средних судебных издержек по сравнению с периодами функционирования фирмы на данном рынке до осуществления институциональных изменений;
- изменение теневых, в том числе коррупционных расходов фирмы, связанное с институциональными изменениями;
- изменения объемов иных видов транзакционных издержек, непосредственно обусловленные действием институциональных изменений на соответствующем рынке.

Непосредственно временные функции транзакционных издержек фирмы до и после исследуемых институциональных изменений на рынке могут быть построены посредством корреляционно-регрессионного анализа.

При этом вид временных функций удельных транзакционных издержек фирмы до и после соответствующих институциональных изменений может быть различным. Так, теоретически возможны пропорциональные изменения удельных издержек транзакционного характера (Рисунок Р.1)³⁷².

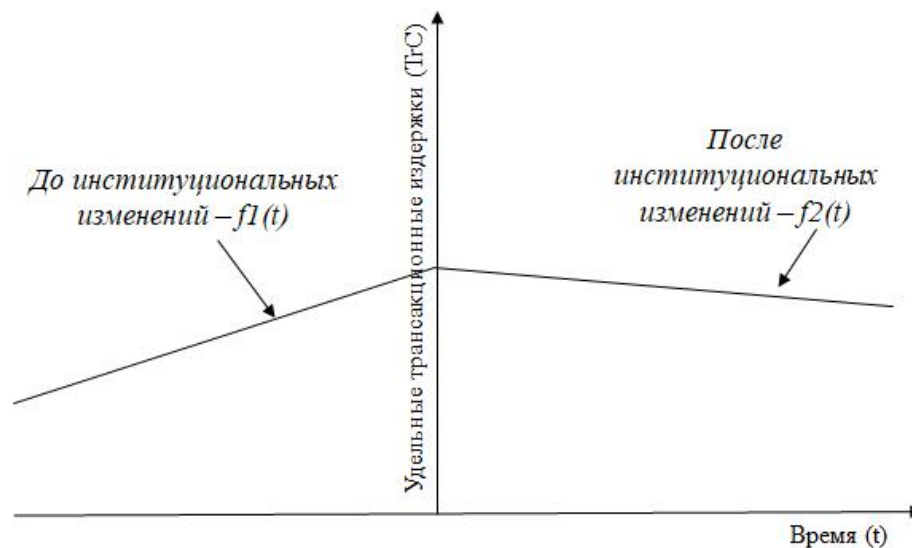


Рисунок. Р.1 – Возможная линейная динамика транзакционных издержек фирмы после институциональных изменений на рынке

Однако в экономических системах различного масштаба, в том числе развитии фирм на рынках, экономические процессы, как правило, носят нелинейный характер, что связано с наличием маржинальных эффектов, затрагивающих в том числе и процессы формирования транзакционных издержек.

Возможный нелинейный характер динамики удельных транзакционных издержек после

³⁷² Church J., Ware R. Industrial Organization: A Strategic Approach. – McGraw Hill 2000. – P.59.

осуществления институциональных изменений на рынке представлен на Рисунке Р.1 диссертационного исследования. Отметим, что функция подобного вида является возрастающей и эластичной, наименее благоприятной для фирмы, действующей на соответствующем рынке³⁷³:

$$df_2(t)/dt > 0 \quad (P.3)$$

$$Et(f_2(t)) > 1 \quad (P.4)$$

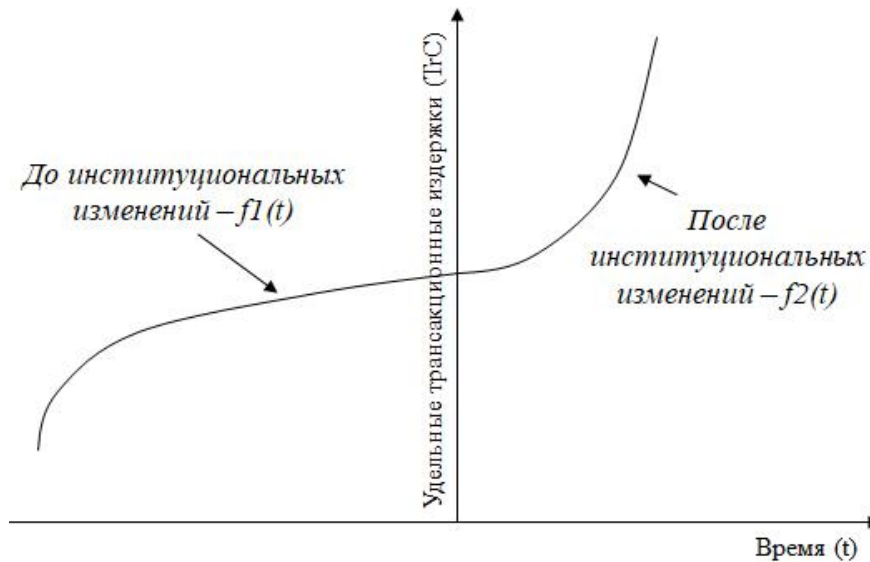


Рисунок Р.2 - Возможная нелинейная динамика транзакционных издержек фирмы после институциональных изменений на рынке

Соответственно, как показано на Рисунке Р.2, после осуществления институциональных изменений на рынке функция транзакционных издержек начинает ускоренно возрастать. Такого рода негативная динамика может быть связана либо с недостаточной эффективностью политики минимизации транзакционных издержек на уровне самой фирмы (или отсутствием целостной внутрифирменной экономической политики в отношении транзакционных издержек в принципе), либо с экономической неэффективностью самих институциональных изменений (например, обусловленных не объективными тенденциями необходимости модернизации формальных экономических институтов, а действием узких лоббистских групп, заинтересованных в ограничении конкуренции на рынке), либо с совместным влиянием обоих указанных факторов.

³⁷³ Там же

Приложение С

Состав рынка «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам»

Таблица С.1 – Состав рынка «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам»

Код	Группировка	Что включает
Раздел Н	Транспортировка и хранение	
49	Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта	Все виды перевозок грузов наземным транспортом, кроме перевозок железнодорожным транспортом
49.4	Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам	
49.41	Деятельность автомобильного грузового транспорта 49.41.1 Перевозка грузов специализированными автотранспортными средствами 49.41.2 Перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами 49.41.3 Аренда грузового автомобильного транспорта с водителем	- все виды перевозок грузов автомобильным транспортом по автомобильным дорогам: опасных грузов, крупногабаритных и/или тяжеловесных грузов, грузов в контейнерах и транспортных пакетах, скоропортящихся грузов, массовых навалочных грузов, сельскохозяйственных грузов, грузов строительного рынка, грузов промышленных предприятий, прочих грузов. Также включает: - аренду грузовых автомобилей с водителем; - деятельность по перевозке грузов транспортными средствами, приводимыми в движение людьми или животными в качестве тягловой силы.
49.42	Предоставление услуг по перевозкам	Услуги по перевозке на автомобильном транспорте, оказываемые при переезде физическим и юридическим лицам

Приложение Т

Перечень нормативно-правовых актов и их индексация

Таблица Т.1 – Перечень нормативно-правовых актов и их индексация

Нормативно-правовой акт	Индекс
Налоговый кодекс Российской Федерации, Часть вторая, от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017)	ФЗ-НК-117
Налоговый кодекс Российской Федерации, Часть первая, от 1 июля 1998 года № 146-ФЗ	ФЗ-НК-146
Федеральный закон от 30.11.2016 № 409-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»	ФЗ-БК-409
Постановление Правительства РФ от 14 июня 2013 г. № 504 «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 18.05.2015 N 474, от 03.11.2015 N 1191, от 15.04.2016 N 310, от 14.11.2016 N 1182, от 20.06.2017 N 731, с изм., внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 31.05.2016 N 14-П)	ППр-504
Постановление Правительства Российской Федерации от 19 марта 2013 г. № 236 «О федеральном государственном транспортном надзоре (В ред. Постановлений Правительства Российской Федерации от 02.08.2013 г. № 659; от 09.02.2016 г. № 88; от 26.12.2016 г. № 1483; от 29.05.2017 г. № 652)»	ППр-236
Федеральный закон от 08.11.2007 г. № 257-ФЗ (ред. от 07.02.2017) «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности в Российской Федерации»	ФЗ-257
Федеральный закон от 06.04. 2011 г. № 68-ФЗ (ред. от 14.12.2015) «О внесении изменений в бюджетный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ»	ФЗ-БК-68
Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2010 г. № 928 «О перечне автомобильных дорог общего пользования федерального значения»	ППр-928
Федеральный закон от 14.12.2015 № 378-ФЗ «О внесении изменений в КОАП РФ и отдельные законодательные акты РФ»	ФЗ-КОАП-378
Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2016 № 310 «О внесении изменений в Правила взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн»	ППр-310
Постановление Правительства РФ от 03.11.2015 № 1191 (ред. от 27.02.2016) «О некоторых вопросах взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн»	ППр-1191
Постановление Правительства РФ от 18 мая 2015 г. № 474 «О приостановлении действия и об изменении некоторых актов Правительства Российской Федерации»	ППр-474
Федеральный закон от 03.07.2016 № 249-ФЗ «О внесении изменений в часть	ФЗ-НК-249

вторую Налогового кодекса Российской Федерации»	
«Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 20.12.2017)	ФЗ-КОАП-195
Приказ Минтранса России от 24.07.2012 N 258 (ред. от 21.09.2016, с изм. от 16.01.2017) «Об утверждении Порядка выдачи специального разрешения на движение по автомобильным дорогам транспортного средства, осуществляющего перевозки тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов»	ПМт-258
Приказ Минтранса России от 23.11.2016 N 358 «Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по надзору в сфере транспорта предоставления государственной услуги по выдаче специального разрешения на движение по автомобильным дорогам транспортного средства, осуществляющего перевозку опасных грузов»	ПМт-358
Приказ Минтранса России от 21.09.2016 N 272 «Об утверждении Порядка выдачи специальных разрешений на проезд крупногабаритных транспортных средств и (или) тяжеловесных транспортных средств, масса с грузом или без груза и (или) нагрузка на ось или группу осей которых превышают более чем на два процента допустимую массу транспортного средства и (или) допустимую нагрузку на ось или группу осей транспортного средства, осуществляющих международные автомобильные перевозки грузов, в том числе по постоянным маршрутам, и о внесении изменений в приказ Минтранса России от 24 июля 2012 г. N 258 «Об утверждении Порядка выдачи специального разрешения на движение по автомобильным дорогам транспортного средства, осуществляющего перевозки тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов»	ПМт-272
«Положение о порядке компенсации ущерба, наносимого тяжеловесными автотранспортными средствами при проезде по федеральным автомобильным дорогам» (утв. Минтрансом РФ 30.04.1997) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 20.06.1997 N 1334)	ПМт-1334
Постановление Правительства РФ от 19.01.2010 № 18 (ред. от 16.07.2014) «Об утверждении Правил оказания услуг по организации проезда транспортных средств по платным автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, платным участкам таких автомобильных дорог»	ППр-18
Постановление Правительства РФ от 30.01.2016 № 47 «О плате за проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, платным участкам таких автомобильных дорог (в том числе если платным участком автомобильной дороги является отдельное искусственное дорожное сооружение)» (вместе с «Методикой расчета платы за проезд транспортных средств по платным автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, платным участкам таких автомобильных дорог (в том числе если платным участком автомобильной дороги является отдельное искусственное дорожное сооружение)»)	ППр-47

Приложение У

Исходные формулировки норм, используемых для институционального анализа рынка

Таблица У.1 – Исходные формулировки норм, используемых для институционального анализа рынка «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам грузов»

Нормативно-правовой акт	Содержание нормы
Статья 31.1 ФЗ-257*	«Движение транспортных средств, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения допускается при условии внесения платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам такими транспортными средствами.»
Пункт 1 ППр-504	«Установить размер платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, равным 3,73 рубля на один километр пути, пройденного по указанным автомобильным дорогам.»
Статья 12.21.3 ФЗ-КОАП-195*	<p>«Несоблюдение требований законодательства Российской Федерации о внесении платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн.</p> <p>1. Движение транспортного средства, имеющего разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения без внесения платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения таким транспортным средством, если внесение такой платы является обязательным, - влечет наложение административного штрафа на водителей транспортных средств, принадлежащих иностранным перевозчикам, и на собственников (владельцев) транспортных средств, за исключением транспортных средств, принадлежащих иностранным перевозчикам, в размере пяти тысяч рублей.</p> <p>2. Повторное совершение административного правонарушения, предусмотренного частью 1 настоящей статьи, влечет наложение административного штрафа на водителей транспортных средств, принадлежащих иностранным перевозчикам, и на собственников (владельцев) транспортных средств, за исключением транспортных средств, принадлежащих иностранным перевозчикам, в размере десяти тысяч рублей.</p> <p><i>Примечания:</i></p> <p>1. Лицо, совершившее административное правонарушение, предусмотренное частью 1 или 2 настоящей статьи, при въезде на территорию Российской Федерации, освобождается от административной ответственности, если на момент рассмотрения дела об указанном административном правонарушении протяженность фактически пройденного транспортным средством без внесения платы расстояния составила не более пятидесяти километров после пересечения Государственной границы Российской Федерации и если плата в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения таким транспортным средством, внесена в установленном порядке.</p> <p>2. Собственник (владелец) транспортного средства, указанного в части 1 настоящей статьи, в случае, если административное правонарушение, предусмотренное частью 1 или 2 настоящей статьи, было зафиксировано работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, или средствами фото- и киносъемки, видеозаписи два и более раза в течение суток применительно к каждому транспортному средству после момента первой фиксации такого административного правонарушения, не привлекается к административной ответственности за второй и последующие случаи в течение суток, когда такое административное правонарушение было зафиксировано.»</p>
Статья 23.36 ФЗ-КОАП-195*	<p>«Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий федеральный государственный транспортный надзор.</p> <p>1. Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий федеральный государственный транспортный надзор, рассматривает дела об административных правонарушениях, предусмотренных частью 1 статьи 6.24, статьей 6.25, статьей 7.7 (в отношении судоводных гидротехнических сооружений), статьями 8.22, 8.23, статьей 9.2 (в отношении судоводных</p>

	<p>гидротехнических сооружений), статьей 10.10 (в отношении судоходных гидротехнических сооружений), статьями 11.1, 11.6, 11.7, 11.8 - 11.11, 11.13, частями 2 и 3 статьи 11.14, статьей 11.14.2, частью 1 статьи 11.14.3, статьей 11.15, частью 1 статьи 11.15.1, частью 1 статьи 11.15.2, статьей 11.16, частью 5 статьи 11.17, статьями 11.23, 11.26, 11.27, 11.29, 11.31, 11.33, статьей 12.21.1 (за исключением случаев фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, или средствами фото- и киносъемки, видеозаписи), статьей 12.21.2, статьей 12.21.3 (в части, касающейся транспортных средств, принадлежащих иностранным перевозчикам, собственникам (владельцам) транспортных средств (за исключением случаев фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, или средствами фото- и киносъемки, видеозаписи), частями 4 и 6 статьи 12.23, частью 2 статьи 12.25, статьей 12.31.1, частями 1 и 2 статьи 14.43, статьями 14.44 - 14.46, частями 1 - 4 статьи 14.46.2, статьями 14.47, 14.48, частью 10 статьи 19.5, статьей 19.7.5, частью 1 статьи 19.7.9, частью 2 статьи 19.22»</p>
<p>Статья 27.13 ФЗ-КОАП-195*</p>	<p>«Задержание транспортного средства. 1. В целях пресечения нарушений правил эксплуатации, использования транспортного средства и управления транспортным средством соответствующего вида, предусмотренных частями 2 и 3 статьи 11.8, частью 1 статьи 11.8.1, статьями 11.9, 11.26, 11.29, частью 1 статьи 12.3, частью 2 статьи 12.5, частями 1 и 2 статьи 12.7, частями 1 и 3 статьи 12.8, частями 4 и 5 статьи 12.16 (в части несоблюдения требований, предписанных дорожными знаками, запрещающими остановку или стоянку транспортных средств, при их применении со знаком дополнительной информации (табличкой), указывающим, что в зоне действия данных дорожных знаков осуществляется задержание транспортного средства), частями 2 - 4 и 6 статьи 12.19, частями 1 - 6 статьи 12.21.1, частью 1 статьи 12.21.2, статьей 12.26, частью 3 статьи 12.27, частью 2 статьи 14.38 настоящего Кодекса, применяются задержание транспортного средства, то есть исключение транспортного средства из процесса перевозки людей и грузов путем перемещения его при помощи другого транспортного средства и помещения в ближайшее специально отведенное охраняемое место (на специализированную стоянку), и хранение на специализированной стоянке до устранения причины задержания, а при нарушениях, предусмотренных статьями 11.26 и 11.29 настоящего Кодекса, также до уплаты административного штрафа в случае, если транспортное средство, на котором совершено нарушение, выезжает с территории Российской Федерации. При невозможности по техническим характеристикам транспортного средства его перемещения и помещения на специализированную стоянку в случае совершения административного правонарушения, предусмотренного частью 1, 2, 3, 4, 5 или 6 статьи 12.21.1 или частью 1 статьи 12.21.2 настоящего Кодекса, задержание осуществляется путем прекращения движения при помощи блокирующих устройств. В случае совершения административного правонарушения, предусмотренного статьей 12.9, частями 6 и 7 статьи 12.16 и статьей 12.21.3 настоящего Кодекса, в отношении транспортных средств, принадлежащих иностранным перевозчикам, собственникам (владельцам) транспортных средств, задержание транспортного средства путем прекращения движения при помощи блокирующих устройств применяется до уплаты административного штрафа. В случае, если транспортное средство, в отношении которого принято решение о задержании, будет создавать препятствия для движения других транспортных средств или пешеходов, оно до начала задержания может быть перемещено путем управления транспортным средством его водителем либо лицами, указанными в части 3 настоящей статьи, в ближайшее место, где данное транспортное средство таких препятствий создавать не будет. В случае совершения административных правонарушений, предусмотренных статьями 11.26, 11.29, 12.9, частями 6 и 7 статьи 12.16, статьей 12.21.3 настоящего Кодекса, задержание транспортного средства может осуществляться путем перемещения его водителем задержанного транспортного средства либо лицами, указанными в части 3 настоящей статьи, и помещения в ближайшее специально отведенное охраняемое место (на специализированную стоянку), а также путем прекращения движения при помощи блокирующих устройств.»</p>
<p>Статья 31 ФЗ-257*</p>	<p>«1. Движение по автомобильным дорогам крупногабаритного транспортного средства либо транспортного средства, осуществляющего перевозки опасных грузов, относящихся согласно Европейскому соглашению о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ) к грузам повышенной опасности, за исключением движения самоходных транспортных средств с вооружением, военной техники, транспортных средств Вооруженных Сил Российской Федерации, осуществляющих перевозки вооружения, военной техники и военного имущества, допускается при наличии специальных разрешений, выдаваемых в соответствии с положениями настоящей статьи.</p>

	<p>2. Движение по автомобильным дорогам тяжеловесного транспортного средства, масса которого с грузом или без груза и (или) нагрузка на ось которого более чем на два процента превышает допустимую массу транспортного средства и (или) допустимую нагрузку на ось, за исключением движения самоходных транспортных средств с вооружением, военной техники, транспортных средств Вооруженных Сил Российской Федерации, осуществляющих перевозки вооружения, военной техники и военного имущества, допускается при наличии специального разрешения, выдаваемого в соответствии с положениями настоящей статьи.»</p>
<p>Статья 12.21.1 ФЗ-КОАП-195*</p>	<p>«Нарушение правил движения тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства.</p> <p>1. Движение тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства с превышением допустимых габаритов транспортного средства на величину не более 10 сантиметров без специального разрешения, либо с превышением габаритов, указанных в специальном разрешении, на величину не более 10 сантиметров, либо с превышением допустимой массы транспортного средства или допустимой нагрузки на ось транспортного средства на величину более 2, но не более 10 процентов без специального разрешения, либо с превышением массы транспортного средства или нагрузки на ось транспортного средства, указанных в специальном разрешении, на величину более 2, но не более 10 процентов, - влечет наложение административного штрафа на водителя в размере от одной тысячи до одной тысячи пятисот рублей; на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от десяти тысяч до пятнадцати тысяч рублей; на юридических лиц - от ста тысяч до ста пятидесяти тысяч рублей, а в случае фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, - на собственника (владельца) транспортного средства в размере ста пятидесяти тысяч рублей.</p> <p>2. Движение тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства с превышением допустимых габаритов транспортного средства на величину более 10, но не более 20 сантиметров либо с превышением допустимой массы транспортного средства или допустимой нагрузки на ось транспортного средства на величину более 10, но не более 20 процентов без специального разрешения - влечет наложение административного штрафа на водителя в размере от трех тысяч до четырех тысяч рублей; на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от двадцати пяти тысяч до тридцати тысяч рублей; на юридических лиц - от двухсот пятидесяти тысяч до трехсот тысяч рублей, а в случае фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, - на собственника (владельца) транспортного средства в размере трехсот тысяч рублей.</p> <p>3. Движение тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства с превышением допустимых габаритов транспортного средства на величину более 20, но не более 50 сантиметров либо с превышением допустимой массы транспортного средства или допустимой нагрузки на ось транспортного средства на величину более 20, но не более 50 процентов, без специального разрешения - влечет наложение административного штрафа на водителя в размере от пяти тысяч до десяти тысяч рублей или лишение права управления транспортными средствами на срок от двух до четырех месяцев; на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от тридцати пяти тысяч до сорока тысяч рублей; на юридических лиц - от трехсот пятидесяти тысяч до четырехсот тысяч рублей, а в случае фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, - на собственника (владельца) транспортного средства в размере четырехсот тысяч рублей.</p> <p>4. Движение тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства с превышением габаритов, указанных в специальном разрешении, на величину более 10, но не более 20 сантиметров либо с превышением массы транспортного средства или нагрузки на ось транспортного средства, указанных в специальном разрешении, на величину более 10, но не более 20 процентов - влечет наложение административного штрафа на водителя в размере от трех тысяч до трех тысяч пятисот рублей; на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от двадцати тысяч до двадцати пяти тысяч рублей; на юридических лиц - от двухсот тысяч до двухсот пятидесяти тысяч рублей, а в случае фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, - на собственника (владельца) транспортного средства в размере двухсот пятидесяти тысяч рублей.</p> <p>5. Движение тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства с превышением габаритов, указанных в специальном разрешении, на величину более 20, но не более 50 сантиметров либо с превышением массы транспортного средства или нагрузки на ось транспортного средства, указанных в специальном разрешении, на величину более 20, но не более</p>

	<p>50 процентов, - влечет наложение административного штрафа на водителя в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей или лишение права управления транспортными средствами на срок от двух до трех месяцев; на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от тридцати тысяч до сорока тысяч рублей; на юридических лиц - от трехсот тысяч до четырехсот тысяч рублей, а в случае фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, - на собственника (владельца) транспортного средства в размере четырехсот тысяч рублей.</p> <p>6. Движение тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства с превышением допустимых габаритов на величину более 50 сантиметров без специального разрешения, либо с превышением габаритов, указанных в специальном разрешении, на величину более 50 сантиметров, либо с превышением допустимой массы транспортного средства или допустимой нагрузки на ось транспортного средства на величину более 50 процентов без специального разрешения, либо с превышением массы транспортного средства или нагрузки на ось транспортного средства, указанных в специальном разрешении, на величину более 50 процентов, - влечет наложение административного штрафа на водителя транспортного средства в размере от семи тысяч до десяти тысяч рублей или лишение права управления транспортными средствами на срок от четырех до шести месяцев; на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от сорока пяти тысяч до пятидесяти тысяч рублей; на юридических лиц - от четырехсот тысяч до пятисот тысяч рублей, а в случае фиксации административного правонарушения работающими в автоматическом режиме специальными техническими средствами, имеющими функции фото- и киносъемки, видеозаписи, - на собственника (владельца) транспортного средства в размере пятисот тысяч рублей.</p> <p>7. Нарушение правил движения тяжеловесных и (или) крупногабаритных транспортных средств, за исключением случаев, предусмотренных частями 1 - 6 настоящей статьи, - влечет наложение административного штрафа на водителя транспортного средства в размере от одной тысячи до одной тысячи пятисот рублей; на должностных лиц, ответственных за перевозку, - от пяти тысяч до десяти тысяч рублей; на юридических лиц - от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей.</p> <p>8. Предоставление грузоотправителем недостоверных сведений о массе или габаритах груза в документах на перевозимый груз либо неуказание в транспортной накладной при перевозке крупногабаритных или тяжеловесных грузов информации о номере, дате или сроке действия специального разрешения либо о маршруте перевозки такого груза, если это повлекло нарушение, предусмотренное частью 1, 2 или 4 настоящей статьи, - влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи пятисот до двух тысяч рублей; на должностных лиц - от пятнадцати тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц - от двухсот тысяч до трехсот тысяч рублей.</p> <p>9. Предоставление грузоотправителем недостоверных сведений о массе или габаритах груза в документах на перевозимый груз либо неуказание в транспортной накладной при перевозке крупногабаритных или тяжеловесных грузов информации о номере, дате или сроке действия специального разрешения либо о маршруте перевозки такого груза, если это повлекло нарушение, предусмотренное частью 3, 5 или 6 настоящей статьи, - влечет наложение административного штрафа на граждан в размере пяти тысяч рублей; на должностных лиц - от двадцати пяти тысяч до тридцати пяти тысяч рублей; на юридических лиц - от трехсот пятидесяти тысяч до четырехсот тысяч рублей.</p> <p>10. Превышение допустимой массы транспортного средства и (или) допустимой нагрузки на ось транспортного средства, либо массы транспортного средства и (или) нагрузки на ось транспортного средства, указанных в специальном разрешении, либо допустимых габаритов транспортного средства, либо габаритов, указанных в специальном разрешении, юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями, осуществившими погрузку груза в транспортное средство, - влечет наложение административного штрафа на индивидуальных предпринимателей в размере от восьмидесяти тысяч до ста тысяч рублей; на юридических лиц - от двухсот пятидесяти тысяч до четырехсот тысяч рублей.</p> <p>11. Несоблюдение требований, предписанных дорожными знаками, запрещающими движение транспортных средств, общая фактическая масса которых либо нагрузка на ось которых превышает указанные на дорожном знаке, если движение таких транспортных средств осуществляется без специального разрешения, - влечет наложение административного штрафа в размере пяти тысяч рублей.</p> <p><i>Примечание.</i> За административные правонарушения, предусмотренные настоящей статьей, лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, несут административную ответственность как юридические лица.»</p>
Статья 40	«Использование платной автомобильной дороги или платного участка автомобильной дороги

ФЗ-257*	1. Проезд транспортного средства пользователя платной автомобильной дорогой или платным участком автомобильной дороги по платной автомобильной дороге или платному участку автомобильной дороги осуществляется на основании договора с владельцем автомобильной дороги либо в случае использования платной автомобильной дороги или автомобильной дороги, содержащей платные участки, на основании концессионного соглашения, соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве соответственно с концессионером, частным партнером. Факт заключения договора подтверждается документом об оплате проезда.»
Пункт 3 ППр-18*	«Пользование платной автомобильной дорогой осуществляется на основании договора между пользователем и оператором, согласно которому оператор обязан предоставить пользователю право проезда и организовать дорожное движение в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и настоящих Правил, а пользователь - оплатить предоставленную услугу (далее - договор).»
Пункт 12 ППр-18*	«Пользователи, осуществляющие проезд по платной автомобильной дороге, не оплатившие установленной платы за проезд, кроме случая, предусмотренного пунктом 10 настоящих Правил, несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.»
Подпункт а) Пункт 20 ППр-18*	«Оператор вправе: а) не открывать барьера (шлагбаума) и не пропускать через пункт взимания платы пользователей, избегающих оплаты проезда, оплачивающих проезд в размере, меньшем установленного размера, кроме случаев, предусмотренных пунктом 10 настоящих Правил, или имеющих задолженность перед оператором по оплате проезда.»
Статья 356 ФЗ-НК 117*	«Транспортный налог (далее в настоящей главе - налог) устанавливается настоящим Кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налоге, вводится в действие в соответствии с настоящим Кодексом законами субъектов Российской Федерации о налоге и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта Российской Федерации. Устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации определяют налоговую ставку в пределах, установленных настоящей главой. В отношении налогоплательщиков-организаций законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации, устанавливая налог, определяют также порядок и сроки уплаты налога. При установлении налога законами субъектов Российской Федерации могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.»
Статья 357 ФЗ-НК 117*	«Налогоплательщиками налога (далее в настоящей главе - налогоплательщики) признаются лица, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения в соответствии со статьей 358 настоящего Кодекса, если иное не предусмотрено настоящей статьей. По транспортным средствам, зарегистрированным на физических лиц, приобретенным и переданным ими на основании доверенности на право владения и распоряжения транспортным средством до момента официального опубликования настоящего Федерального закона, налогоплательщиком является лицо, указанное в такой доверенности. При этом лица, на которых зарегистрированы указанные транспортные средства, уведомляют налоговый орган по месту своего жительства о передаче на основании доверенности указанных транспортных средств.»
Статья 75 ФЗ-НК-146*	«Пеня за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога определяется в процентах от неуплаченной суммы налога. Процентная ставка пени принимается равной: для физических лиц, включая индивидуальных предпринимателей, - одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации; для организаций: за просрочку исполнения обязанности по уплате налога сроком до 30 календарных дней (включительно) - одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации; за просрочку исполнения обязанности по уплате налога сроком свыше 30 календарных дней - одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей в период до 30 календарных дней (включительно) такой просрочки, и одной стапятидесятых ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей в период начиная с 31-го календарного дня такой просрочки.»
Статья 122 ФЗ-НК-146*	«Неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора, страховых взносов). 1. Неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора, страховых взносов) в результате занижения налоговой базы (базы для исчисления страховых взносов), иного неправильного исчисления налога (сбора, страховых взносов) или других неправомерных действий (бездействия), если такое деяние не содержит признаков налоговых правонарушений, предусмотренных статьями 129.3 и 129.5 настоящего Кодекса, влечет взыскание штрафа в размере 20 процентов от

	<p>неуплаченной суммы налога (сбора, страховых взносов).</p> <p>3. Деяния, предусмотренные пунктом 1 настоящей статьи, совершенные умышленно, влекут взыскание штрафа в размере 40 процентов от неуплаченной суммы налога (сбора, страховых взносов).</p> <p>4. Не признается правонарушением неуплата или неполная уплата ответственным участником консолидированной группы налогоплательщиков сумм налога на прибыль организаций по консолидированной группе налогоплательщиков в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога на прибыль организаций по консолидированной группе налогоплательщиков или других неправомерных действий (бездействия), если они вызваны сообщением недостоверных данных (несообщением данных), повлиявших на полноту уплаты налога, иным участником консолидированной группы налогоплательщиков, привлеченным к ответственности в соответствии со статьей 122.1 настоящего Кодекса.»</p>
Статья 246 ФЗ-НК 117*	«Налогоплательщиками налога на прибыль организаций (далее в настоящей главе - налогоплательщики) признаются: российские организации.»
Статья 247 ФЗ-НК 117*	<p>«Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций (далее в настоящей главе - налог) признается прибыль, полученная налогоплательщиком.</p> <p>Прибылью в целях настоящей главы признается:</p> <p>1) для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой.»</p>

*- индекс нормативно-правового акта указан в соответствии с Таблицей Т.1 – Перечень нормативно-правовых актов и их индексация.