Ксенафонтов Н.В., Беспалова Т.П., Фазлаев И.Т.

Институциональная направленность развития экономической теории

Структурированы основные подходы к изучению институционального управления развития экономической науки. Дано понятие «предпринимательского менеджмента» с позиций институциональной экономической теории. Рассмотрены взаимоотношения «принципиал-агент» на уровне национальной экономики.

Данное направление экономической науки – новой институциональной экономической теории – появилось в 90-е годы XX века. Об этом свидетельствует присуждение ряда Нобелевских премий, появление новых специализированных журналов и ежегодных научных конференций у нас в стране и за рубежом.

Данная теория, опираясь на идеи монетаризма, неоклассиков и традиционного (старого) институционализма, объясняет происхождение богатства через предпринимательский менеджмент. Ее ключевым понятием является «институт» - ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействия между ними. Особую роль при этом играют соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

Под правилами понимается общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий тех, кто осуществляет функцию предпринимательского менеджмента. Классификация этих правил «поведения экономических агентов» представлена на рис. 1.

Рис. 1. Классификация правил поведения экономических агентов

Экономические агенты рассматриваются на микро- и макроуровне. Речь, соответственно, идет об индивиде или фирме. В последнем случае данному агенту противостоит «принципиал» - рынок или государство. Схема их взаимосвязи следующая (рис. 2).

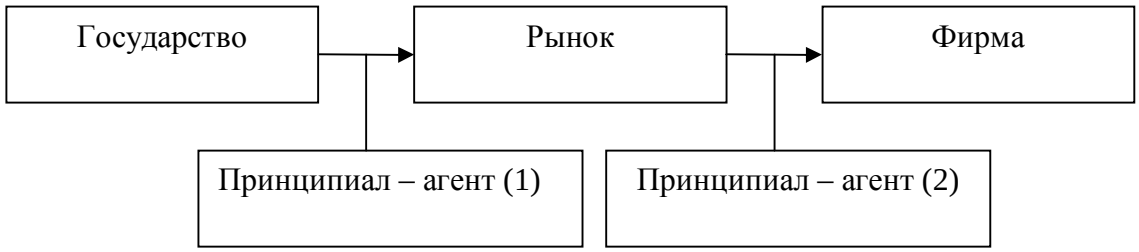

Рис. 2. Взаимоотношения «принципиал – агент» на уровне национальной экономики: 1, 2 – варианты взаимоотношений.

Позиция принципиала и определяется наличием правил поведения для агентов, и нарушителям предусмотрена система наказаний. «Для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание» [2]. Последнее обязательно

налагается ex post (после), хотя мера наказания должна быть выбрана ex ante (до).

По мнению Дж.Бьюкенена, никакое наказание не возмещает полностью ущерба, не восстанавливает status guo ante. «Однако наказания все же должны применяться, поскольку они предотвращают нарушения, которые в противном случае могли бы быть совершены в будущем. Поэтому создание эффективной благодаря не столько тяжести наказаний, сколько их неотвратимости».

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов и фирм, определяемые правилами их поведения на рынке. Конкретные же рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определенны положениями контракта (договора) между непосредственными участниками взаимодействия.

Контракт - это соглашение об обмене правомочиями и их защите. Он является результатом осознанного и свободного выбора агентов в заданных институциональных рамках При этом между моментом заключения контракта и его выполнением может быть «значительный промежуток времени [3].

На рис.3 представлена классификация контрактов, заключаемых в рамках институциональной экономики. Прежде всего они подразделяются на контракты о найме и продаже. Первые из них «могут быть», а вторые обязательно «будут» реализованы в будущем по ходу их выполнения. Контракты, кроме того, подразделяются на классические, имплицитные и неоклассические. В первых четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия (они являются производными от контрактов о продаже). Во вторых, наоборот, исключается четкое определение условий взаимодействия (стороны рассчитывают на их спецификацию в самом ходе их реализации). Термин «имплицитный» означает «не оговоренный до конца» (что в корне отличается от контракта о найме).

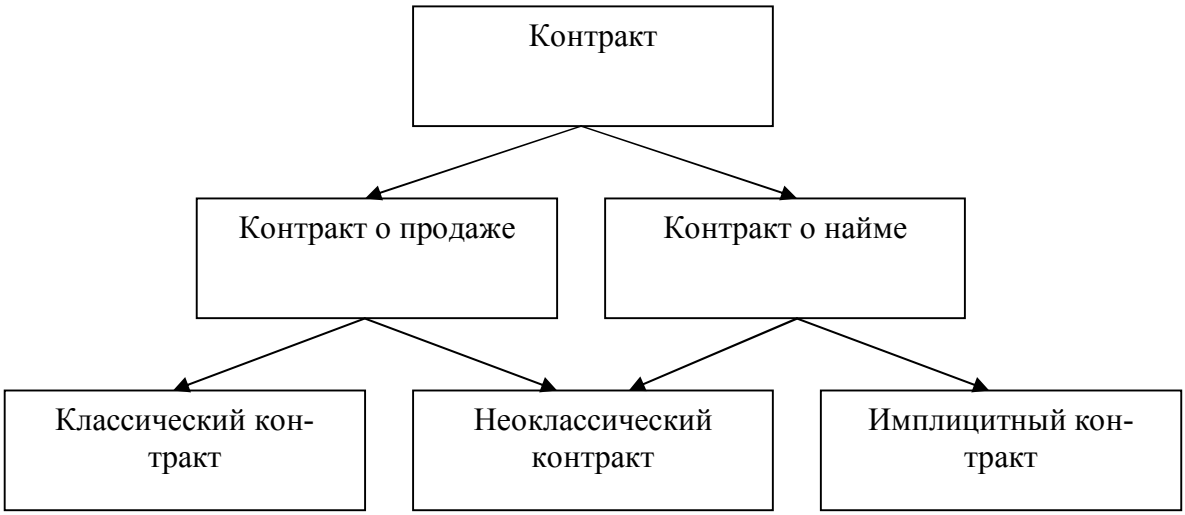

Рис. 3. Классификация контрактов экономических агентов [4].

Третий вид контрактов является гибридным, объединяющим в себе элементы контрактов о найме и о продаже. Как уже отмечалось, в данном случае

речь идет о неоклассическом виде контрактов. Он, как отмечают некоторые авторы, позволяет не придерживаться его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств [4].

Каждый из видов контрактов имеет свои транзакционные издержки. Поэтому при их выборе принципиальную значимость имеет минимизацию этих издержек. Важными параметрами сравнения контрактов могут быть: доступность легальных процедур разрешения конфликтов, согласованная адаптация участников сделки к непредвиденным обстоятельствам и т.д.

Известно несколько факторов выбора оптимального контракта для конкретной сделки. Наиболее важными из них являются: специфичность активов, неопределенность, сложность сделки и др.

Понятие «предпринимательский менеджмент» объединяет воедино индивидов и фирмы (рис. 4). Говоря иначе, оно представляет фирму в виде действий индивидов, имеющих экономическую власть, по оценке и формированию богатства – индивидуального, коллективного (ограниченного регионами фирмы), национального. И здесь речь уже идет о теории развития, экономических соглашений и института прав собственности (что очень подробно изучается в курсе «институциональная экономика»).

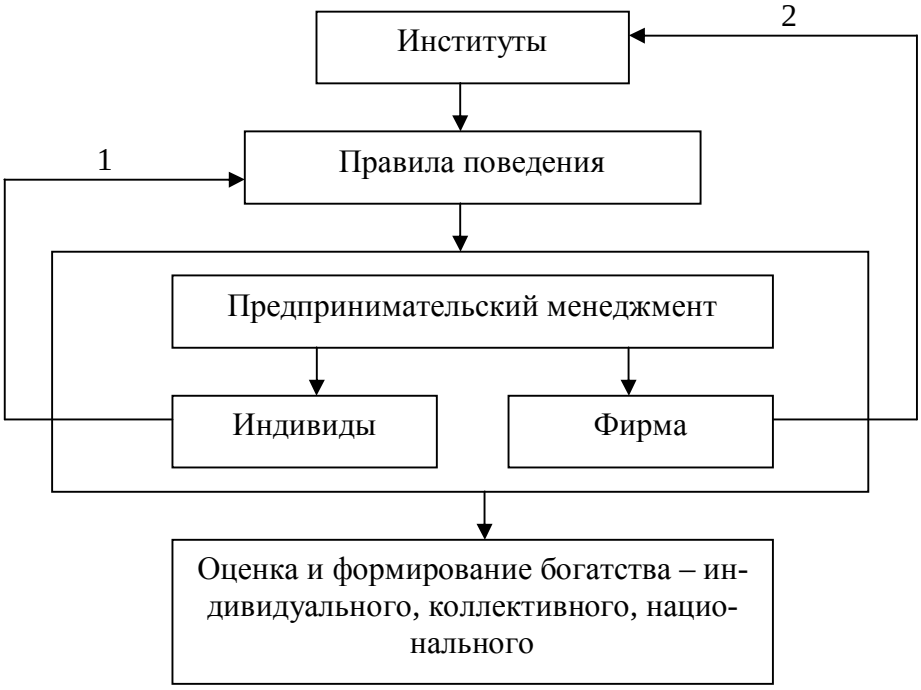

Рис. 4. Понятие «предпринимательского менеджмента» с позиций институциональной экономики: 1, 2 – обратная связь, определяющая систему неотвратимости наказаний экономических агентов.

Как уже отмечалось, в центре анализа институционального направления экономической теории находятся институты – создаваемые в рамках национальной экономики, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия (Norht D.). Институты служат для индивидов и фирм ориентирами в очень сложном и меняющемся мире, полное знание о ко-

тором в принципе недоступно. Графически это выглядит следующим образом (рис.5).

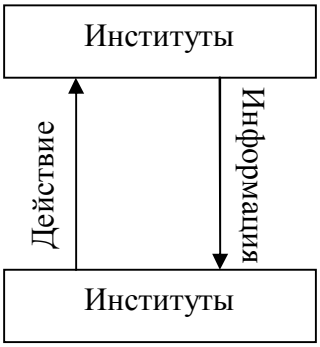

Рис. 5. Классическая институционалистская петля «информация - действие»

Национальную экономику можно представить в виде двух составных частей: институтов (то есть правил игры, определяющих экономическое поведение) и экономических агентов. Причем, именно последние являются отправной точкой в анализе институтов.

Любая теория включает два компонента – «жесткое ядро» и «защитную оболочку» (рис. 6). Утверждения, определяющие первый компонент теории, должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Напротив, утверждения, определяющие второй компонент, подвергаются постоянным корректировкам по мере развития теории.

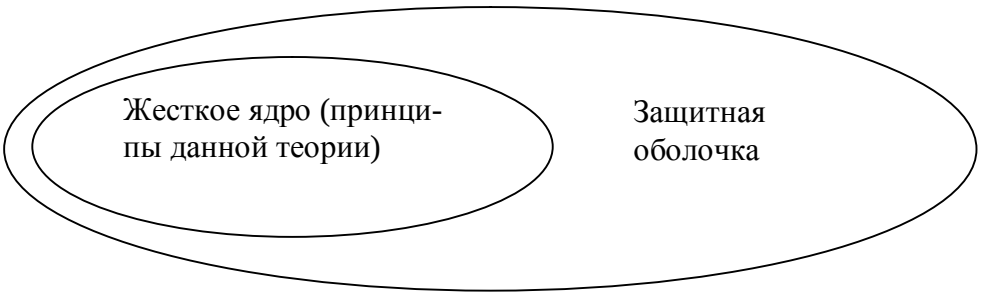

Рис. 6. Схема эпистемологического анализа экономической теории

Жестким ядром институциональной теории является наличие информационных издержек, определяющих так называемые «транзакционные издержки». По определению, это относительная ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля за выполнением поставленных задач в различных структурах, упорядочивающих отношения между экономическими агентами, обменивающихся правами собственности и свобод.

Итак, рыночные сделки обязательно предполагают транзакционные издержки. Кроме изучения поиска информации (о ценах, поставщиках, потребителях) это также издержки, связанные с: ведением переговоров, защитой прав собственности, контролем качества потребляемых товаров и услуг, оппортунистическим поведением экономических агентов – отмыванием и вымогательством.

В настоящее время речь уже идет о рынке «мягких» факторов предпринимательской деятельности, осуществляемый фирмами. Именно эти факторы и определяют величину транзакционных издержек, которые можно подразделить на издержки микро-, мезо- и макроуровня. И чем развитее рыночные отношения, тем выше их величина.

Подчеркнем также, что «возникновение фирм вызвано стремлением снизить транзакционные издержки. Связи внутри фирмы устанавливаются на основе прямых команд, что порождает административные издержки. Чем значительные размеры фирмы, организации, тем выше издержки бюрократического контроля (административные издержки). Поэтому расширение размеров организации выгодно до тех пор, пока административные издержки ниже транзакционных [1]. Отсюда делается справедливый вывод, что границы между фирмой и рынком там, где предельные административные издержки равны предельным транзакционным издержкам.

В соответствии с институциональной теорией, необходимо сопоставить и другие издержки: «Государственное регулирование часто неэффективно, так как издержки этого регулирования могут быть чрезмерными, то есть фиаско рынка надо сопоставлять с фиаско государства. Чрезмерное государственное вмешательство порождает деградацию окружающей среды. Не государственный контроль, а создание условий, позволяющих рыночному механизму самому разрешать возникающие нестандартные ситуации на основе спецификации и торговли правами собственности, является решающим условием эффективного использования ресурсов» [1].

Нередко в экономической литературе не ставят знак равенства между индивидуальным предпринимателем и фирмой (акционерным предприятием). Объясняют это наличием предпринимательской и корпоративной культуры. Однако предпринимательский менеджмент, как орудие снижения транзакционных издержек, позволяет вести речь и предпринимательской культуре в рамках предприятия, особенно в рамках акционерных обществ, где право контроля акционеров за деятельностью наемных менеджеров урезанны. Кроме того, как в отношении деятельности индивидуальных предпринимателей, так и команды менеджеров (в совокупности – экономических агентов) действуют одни и те же нормы «как базовый элемент института рынка».

Данный институт определяется наличием норм, структурирующих взаимоотношения индивидов, обеспечивая координацию их деятельности. Именно существование норм является главной гарантией устойчивости и их предсказуемости. Более того нормы становятся главным связующим звеном между микро- и макроуровнями. Например, рыночная система стабильна и способна к воспроизводству лишь в той мере, в какой индивиды используют в своем повседневном экономическом поведении те нормы, на которых она основывается.

Остановимся на структуре любой нормы, под которой понимается, как должен вести себя агент в различных ситуациях (при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических). Элементы, из которых конструируется норма, таковы:

– атрибуты (они определяют группу людей, на которую распространяется норма);

– фактор долженствования (может, должен или не должен);

– цель;

– условия, при которых действует норма.

Следует указать на определенную связь нормы и правила. При переходе к последнему добровольный фактор выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

В рамках институциональной теории любой норме дается рациональное объяснение. Говоря иначе, каждая из них – результат осознанного выбора. Такой подход к анализу природы норм носит название – теории общественного выбора. И, прежде всего, он касается юридических норм, отражающих результат политического выбора, фиксируемый в праве.

Другой подход к анализу норм в рамках институциональной теории – экономика соглашений. Ее сторонники предлагают увидеть в следовании нормам предпосылку рационального поведения, несмотря на то, что нормы при этом считаются заданными извне, экзогенны.

В соответствии с экономикой соглашений следование норме становится для агента способом доведения до контрагента сигналов о своих намерениях, равно как и основой для понимания намерений других индивидов. И делается это для снижения неопределённости во взаимодействиях и, следовательно, для достижения своих рационально поставленных целей.

Различают ряд типов соглашений. Важнейший из них – рыночный. Основная норма поведения связана с максимизацией индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов. Предметный мир – товары и деньги. Источник информации - цены, вектор времени - ориентация на настоящее (под вектором в данном случае понимаются временные ориентиры, используемые во взаимодействиях индивидов). Пример сферы деятельности – рынок.

Кроме рыночного различают другие типы соглашении: традиционное (обеспечение воспроизводства традиций, принцип старшинства, примером является семья); гражданское (предметный мир, общественное благо, политическая деятельность является примером данного типа соглашения); экологическое, индустриальное и т.д.

Институциональная экономика обращает особое внимание соответствию совершающих выбор агентов определенному идеалу. Последний определяется рядом норм.

1. Утилитаризм. Это первая норма, заложенная в рыночной конституции:

– простой – стремление агента манипулировать свою полезность вне связи со своей продуктивностью;

– сложный - максимизация агента полезности на основе продуктивной деятельности (а не в ущерб другим).

2. Целерациональное действие. Если норма утилитаризма задаёт целевую функцию, то норма целерациональной деятельности конкретизирует её, связывая максимизацию полезности с решением конкретных задач. Такого

рода поведение предполагает использование агентом людей и предметов внешнего мира в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели.

3. Доверие. Именно оно регулирует отношения между экономическими агентами. Доверие заключается в «ожидании определённых действий, которые влияют на выбор индивида, когда он должен начать действовать до того, как станут известными действия окружающих» (Ostrom E.).

4. Эмпатия. Агент действует на основе этой нормы конституции рынка, когда он ставит себя на место контрагента и пытается понять его ощущения, интересы, намерения (Морюе К.). Доступность для понимания и предсказуемость действий контрагента позволяет индивиду доверять ему. Здесь важен не факт личного знакомства, а факт зависимости индивида в достижении его собственных целей от позиции контрагентов. Например, в основе стратегии маркетинга лежит попытка производителя определить отношение к его продукции потенциального покупателя, попытка увидеть ее глазами покупателя

5. Наконец, участники сделок на рынке должны обладать способностью к интерпретативной рациональности, являющейся своего рода синтезом вышеназванных четырёх элементов. Такого рода рациональность включает, с одной стороны, способность индивида сформировать верные ожидания относительно действий другого (то есть правильно интерпретировать намерения и планы контрагента). В то же время, к нему самому предъявляется симметричное требование: облегчить понимание другими его собственных намерений и действий. Без этого невозможно найти оптимальное решение в ситуациях, когда сделки касаются производства и распределения общественных благ.

Ведя речь о развитии экономической теории как науки и учебной дисциплины, можно назвать ряд подходов, используемых при этом (рис.7).

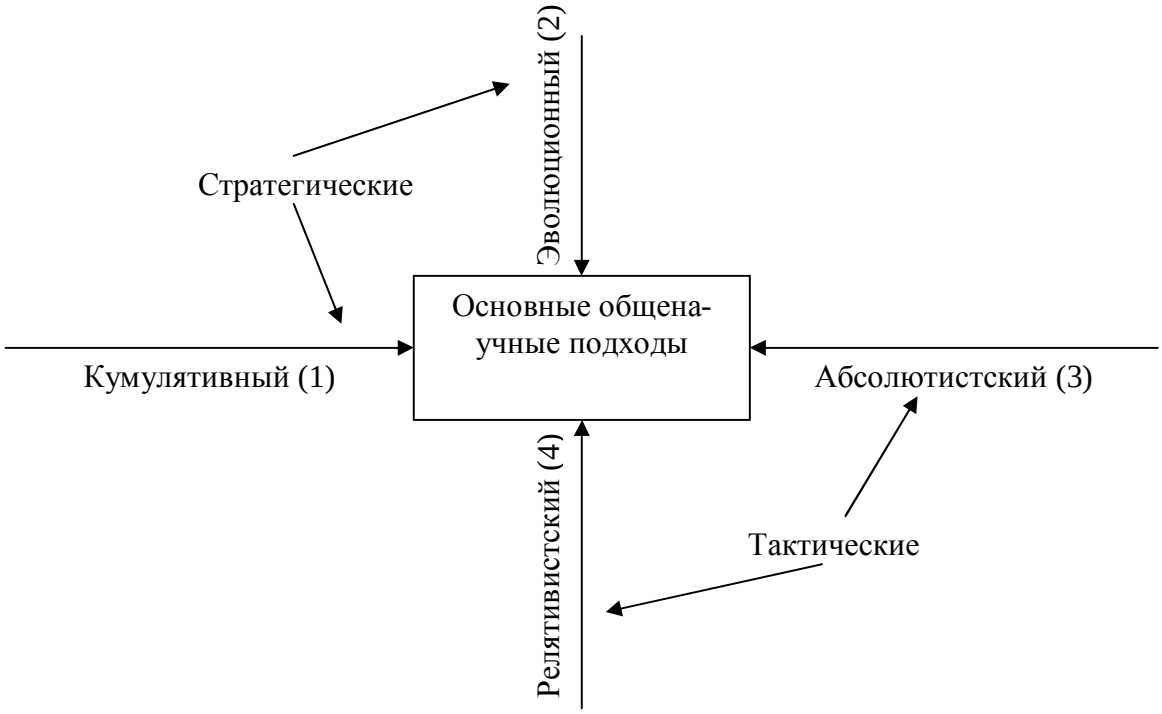

Рис. 7. Основные подходы к изучению институционального направления развития науки: 1-й предполагает, что прогресс науки сводится к усовершенст-

вованию и развитию старых теорий; 2-й исходит из того, что изменяется сам мир реальной экономики, что вызывает необходимость переоценки ранее выдвинутых взглядов; 3-й следит за строго интеллектуальным развитием предмета, что позволяет отслеживать накапливаемые экономические знания; 4-й рассматривает выдвинутые теории как отражение соответствующей экономической реальности.

Два из них мы относим к числу стратегических, а два других тактических. Все они имеют отношение к появлению институциональной экономики, предметом изучения которой является национальное богатство, его производство и рост.

На рис.8. названы основополагающие экономические понятия в историческом контексте:

– экономическая мысль. Зародилась 6 тысяч лет назад вместе с появлением первых государств и письменности. «Экономическая мысль носила в тот период преимущественно нормативный характер и преследовала цель регламентации существующих отношений» [1];

– экономические учения. Появились около 500 лет назад – в период культурного взлета. Производство богатства связывалось с земледелием, торговлей. Наука об управлением богатства и стала называться экономической. Появились также понятия как частная собственность, орудие труда, прибыль, ценность товара, деньги как мера этой ценности, накопление богатства. Право частной собственности признается условием свободы индивида и членов его семьи;

– экономическая наука. Как самостоятельная отрасль знаний появилась с середины восемнадцатого века. Первоначально она называлась политической экономией (это название имеют два корня: искусство домоводства и искусство управления государством). Однако затем через довольно длительный промежуток времени на смену пришел термин «экономикс», более соответствующий науке, анализирующей происхождение и рост национального богатства и отображающей особое внимание на рыночный порядок в стране;

– экономическая теория. Ее появление связывают с маржиналистской революцией 70-х годов девятнадцатого века. Ее предметом стал уже не только нормативный, но и позитивный анализ экономики, «анализ того, как ограниченные ресурсы можно эффективно использовать для максимального удовлетворения безграничных потребностей, что предполагает изучение закономерностей рационального индивидуального поведения (что породило микроэкономику) и закономерностей рационального индивидуального поведения (что породило микроэкономику) и закономерностей рационального коллективного поведения, развившееся позднее и вылившееся в макроэкономику» [1].

Появление макроэкономики связано с именем Д. Кейнса. До него считалось верным утверждение о том, что рыночная экономика не нуждается в государственном регулировании. Далее – в 1970-е годы – появилось рассматриваемая нами институциональное направление экономической теории, которое по своему содержанию можно назвать теорией доверия в экономике.

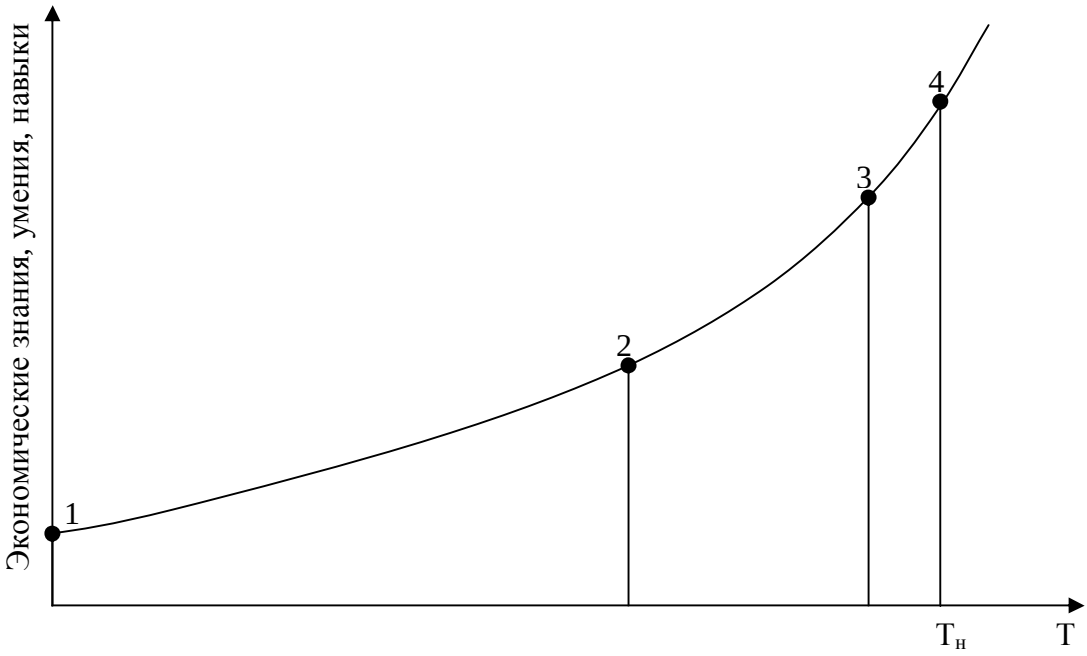

Рис. 8. Экономическая теория в системе основополагающих экономических понятий: 1, 2, 3 и 4 – появление этих понятий – экономической мысли, экономических идей (учений), экономической науки и экономической теории; Т – фактор времени, $Т_н$ – настоящий момент времени.

Список использованной литературы:

1. Баскин А.С., Ишманова М.С. История экономических учений. – Ижевск: УдГУ, 2000. – 120 с.
2. Бьюкенен Дж. Избранные труды. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т.1. – М.: Таурус Альфа, 1997. – С.23.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
4. Vanberg V. Rules and Choice in Economics. L., 1994.
5. Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. P.271-276.