

Лекция 1. ИСТОКИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

1.1 Институционализм, классическая и неоклассическая экономическая теория

Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него факторы, которые не учитываются классической микроэкономической теорией. К таковым относятся факторы неполноты информации, недоопределенности прав собственности, факторы неопределенности (ожидания) и т.п.

Институциональный анализ зародился достаточно давно, только лет 30 назад началось его вхождение в mainstream (в основное течение) экономической мысли. До этого институционализм существовал как течение, оппозиционное классической экономической теории, как течение, сосредоточивающееся скорее на критике этой теории. Представителями старого институционализма были Джон Кеннет Гэлбрейт, Гуннар Карл Мюрдаль, Карл Полани. А классическими фигурами институционализма в США были Торстейн Веблен (Thorstein Veblen), автор знаменитой «Теории праздного класса» («Theory of Leisure Class»), и Джон Р. Коммонс (John R. Commons). Труды последнего мы обязательно будем изучать, потому что он, классический представитель раннего институционализма, заложил некоторые основы и институционализма современного.

Для разборки в перспективах институционального подхода необходимо понять его возможности, рассмотреть историческую логику его возникновения.

Классическая экономическая теория вышла из теории экономической политики лишь в конце XVIII в., что связано с фигурой Адама Смита (Adam Smith).

Первый принцип классического экономического анализа – принцип естественности, естественного поведения.

Фактически это была идея свободы.

Естественное поведение представляло поведение индивида самого по себе. Позднее Эйген фон Бем-Баверк (Eugen von Böhm-Bawerk), работавший в рамках этой же традиции, предложил начинать экономическую традицию с Робинзона, который оказался на необитаемом острове в полном одиночестве, совершенно голый и не скованный никакими условностями. Это и было естественное поведение, не ограниченное ничем.

Одной из предпосылок естественного поведения является *принцип рациональности*, который предполагает, что человек способен выбрать цели и последовательно добиваться их выполнения. Разумеется, есть иррационально ведущие себя индивиды, есть просто дураки, но принцип естественного поведения предполагал, что люди в массе своей ведут себя рационально (этим они отличаются от животных) и могут абстрагироваться от любых иррациональных действий.

Другой предпосылкой естественного поведения является *принцип эгоизма или индивидуализма*. Данный принцип предполагает, что человек добивается своих и только своих целей, что все его экономическое поведение базируется на стремлении удовлетворить свои собственные потребности. Это не значит, как многие критики этого подхода говорили, что человек готов будет продать свою бабушку, если ему это окажется выгодно. Как правило, человеку выгодно все-таки бабушку иметь - он от нее получает массу душевного тепла, заботу и пр., и пр. Сам по себе принцип эгоизма ничего плохого не представляет, утрировать его не надо. Это просто характеристика поведения человека, исходящего из собственных, а не навязанных ему извне интересов.

Второй принцип классического экономического анализа - правило невидимой руки рынка, впервые сформулированное Адамом Смитом. Оно предполагало, что при отсутствии внешнего вторжения в экономические отношения, будучи предоставленными сами себе, люди автоматически

достигают в своих отношениях обмена некоего состояния, которое максимизирует общественное богатство.

В оппозиции к классической экономической теории до 70-х гг. XIX в. находились социализм и марксизм. *Вкладом марксизма в экономическую теорию является теория форм собственности, принцип экономического принуждения.*

Теория форм собственности предполагала, что распределение средств производства и экономической силы не регулируется естественными механизмами. Оно зависит от того, кто контролирует решающие в данный момент средства производства, т.е. наиболее редкие ресурсы. При рабовладельческом строе, когда людей было мало, таковым ресурсом были рабы; при феодализме - земля; при капитализме - овеоществленный капитал (например, станки). А доживи марксизм в классическом виде до наших дней, это были бы информационные ресурсы и, возможно, природные ресурсы (такие теории тоже есть, ибо природные ресурсы становятся все более и более ограниченными).

Принцип экономического принуждения. Классическая политэкономия (Адам Смит, Давид Рикардо и Джон Стюарт Милль) рассматривает нормальную, или естественную экономику, как мир без принуждения, как мир чисто добровольных сделок. Согласно классической политэкономии, если человека кто-то принуждает идти работать, то это не экономика, а внешнее государственное вмешательство в нее.

Следующая стадия развития экономической науки - маржиналистская революция, которая происходит в 70-90-ые гг. XIX в. *Маржинализм* дополнил принципы исходной экономической теории. Неоклассическая экономическая теория уточнила положения классиков политэкономии, создав модели совершенной конкуренции и экономического равновесия.

1.2 Старый и новый институционализм

Институционализм не отстаивал интересы подавленного класса, как марксизм. Он развивался внутри самого западного академического сообщества.

«Старый» институционализм, как экономическое течение, возник на рубеже IX - XX веков. Он был тесно связан с историческим направлением в экономической теории, с так называемой исторической и новой исторической школой (Лист Ф., Шмолер Г., Бретано Л., Бюхер К.). Для институционализма с самого начала его развития было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы.

Старый институционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики». В частности, Веблен отвергал концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов. Объектом анализа являются институты, а не человеческие взаимодействия в пространстве с ограничениями, которые задаются институтами. Также работы старых институционалистов отличаются значительной междисциплинарностью, являясь, по сути, продолжениями социологических, правовых, статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам.

Торстейн Веблен в своих работах прежде всего начинает критиковать принцип рационализма - принцип, лежащий в основе классической экономической теории. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это «наведенное потребление», когда люди начинают тратить огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, какой-то моде. Веблен считал, что люди поступают нерационально. Люди в массовом порядке не носят совершенно добротных костюмов, которые они купили два года назад. Вместо того, чтобы

вкладывать деньги в какие-то securities, funds, они идут и покупают еще один костюм, так как в этом сезоне почему-то моден костюм с широкими лацканами. В данном случае, с позиции Веблена, такое поведение рассматривается как нерациональное поведение. Люди среднего достатка при более разумном поведении, если бы они не делали глупостей в течение своей жизни, могли бы построить дом, а они живут в наемной квартире. Веблен задавал вопрос: зачем люди так поступают? Ведь это нерациональное экономическое поведение.

Веблен предлагает следующую модель: в экономическом поведении господствует стадное чувство, т.е. гонка за лидером. Он вводит понятие «демонстративное потребление» и утверждает, что чем богаче человек, тем больше у него чисто демонстративное потребление. Люди, по мнению Веблена, производят значительное количество затрат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они хотят дотянуться от траты, в которой, скажем, нет автомобиля, до траты, в которой автомобиль есть. Они предпочитают не расширять свой бизнес, но купить автомобиль (или яхту, или что-то еще). Такое поведение Веблен считает нерациональным. Он критикует экономическую науку, но, как экономист, фактически ничего не может предложить взамен. Он лишь предлагает изучать эти движения, объясняя их принципом следования чужому примеру. Но изучением механизмов стадного потребления занимается социология, а не экономика.

Предшественниками **неоинституционализма** являются экономисты Австрийской школы, в частности Карл Менгер и Фридрих фон Хайек, которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод, а также поставили вопрос о синтезе многих наук изучающих общество.

Ключевую роль в развитии основного направления **институционализма** сыграла книга О. Уильямсона Markets and Hierarchies (Рынки и иерархия). Ее автор первым ввел в употребление выражение «новый институционализм», с помощью которого он сразу обозначил свой

интерес к внутренней структуре и характеру деятельности фирм и дистанцировался от «старого» институционализма Т. Веблена, А. Митчелла и Дж. Коммонса. В течение нескольких лет это выражение получило широкое распространение, и изучение институтов прочно вошло в практику работы современных экономистов.

Современный неоинституционализм берет свое начало с 30 - 40-х гг. XX в., с пионерных работ Рональда Коуза «Природа фирмы», «Проблема социальных издержек» и работ Джона Р. Коммонса (John R. Commons). Работы Коммонса были написаны в 20 - 30-х гг., он тогда был очень известен, потом его прочно забыли.

Работы Коуза появились во второй половине 30 - х гг., он абсолютно никому не был известен, а много позже (в 1991 г.) по совокупности работ получил Нобелевскую премию. Критика неоклассической теории, с которой выступили оба исследователя, существенно дополняла саму эту теорию и уже могла быть воспринята экономическим сообществом. С целью компенсировать эту неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

Фактор неполноты информации. Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый человек обладает полной информацией обо всех игроках, действующих на данном рынке. Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке - а любой представимый реальный рынок уже сложный - эта гипотеза не работает. Необходимо заместить ее гипотезой неполноты (несовершенства) информации. Одни знают больше других, и они выигрывают; другие - меньше, и они проигрывают, их обманывают. Не работает и модель экономического равновесия, построенная на гипотезе полноты информации. Ведь для прогноза нужно не статическое, а динамическое экономическое равновесие. Необходимо показать, какое равновесие будет через неделю, через месяц, через пять лет. И такое

равновесие явно предполагает, что люди начинают оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел.

Фактор ожидания. Кроме Коммонса и Коуза в 30-е г.г. ожиданиями занимался Джон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes). Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что люди совершают экономически целесообразные действия, исходя, во-первых, из неполной информации и, во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя. Классическим примером влияния ожиданий, могут быть фьючерсы: людей интересует, каков будет курс рубля в отношении доллара и евро к определенному моменту времени, и на разнице курса они активно играют. Это чистые ожидания, не связанные ни с каким перемещением материальных объектов. С ожиданиями связано вообще любое экономическое действие.

Все решения, которые принимают люди, исходя из их ожиданий: каким образом поведут себя игроки на рынке, будет инфляция или нет, удержат работники за собой рабочие места или нет. Следовательно, экономика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел.

Фактор влияния коллективных действий и институтов. По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики надо заменить принцип индивидуальных (атомизированных) действий принципом коллективных действий. По мнению Коммонса коллективные действия, представляют собой просто рамку для индивидуальных действий. Институциональная структура общества – это те рамки, в которых обществу дозволяется или не дозволяется что-то делать. Это могут быть рамки, заданные законами и нашими ожиданиями о том, как жестко эти законы будут соблюдаться. Это могут быть рамки, определяющиеся обычаями и ожиданиями одних людей относительно того, будут ли окружающие люди игнорировать то, что не соблюдаются эти обычаи этими людьми, или они

отреагируют жестко и перестанут иметь дело с ними. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями (наиболее жесткие из всех ограничений). Все это – некие рамочные действия.

Институционализм, ставший сейчас главным направлением развития экономической науки, базируется именно на том, что дополняется твердое ядро классической и неоклассической экономических теорий понятиями неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов.

Лекция 2. ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

2.1 Понятие института и его функции

Любой **институт** - экономический, социальный, культурный - есть, по определению Дугласа Норта, правило игры в обществе. Деятельность людей носит абсолютно свободный характер. Ее можно уподобить броуновскому движению. Преследуя свои интересы, люди наталкиваются друг на друга и причиняют друг другу ущерб. Поэтому институт имеет несколько функций.

Первая функция института - регулирование поведения людей таким образом, чтобы они не причиняли друг другу ущерба, или чтобы этот ущерб чем-то компенсировался.

Вторая функция института - минимизация усилий, которые люди тратят на то, чтобы найти друг друга и договориться между собой. Институт призван облегчить как поиск нужных людей, товаров, ценностей, так и возможность людей договориться друг с другом.

Третья функция института - организация процесса передачи информации, или обучение (эту функцию выполняет, например, Высшая школа экономики).

Институты - это некие ограничительные рамки, которые люди построили, чтобы не сталкиваться друг с другом, для упрощения пути из точки А в точку В, для облегчения проведения переговоров и достижения соглашений, и т.п.

Если представить себе институт, как некий лабиринт, то войдя в него, можно разными путями добраться до выхода. Если человек попадет в коридор, который кончается тупиком, то для выхода из лабиринта, придется перелезть через стенку. Это связано с огромными трудозатратами, и человек лучше вернется обратно и пойдет другим путем. В этом смысл института. По отношению к человеческой воле институт есть нечто внешне навязанное

законом или обычаем. Но в любом случае человек понимает, что каких-то вещей делать нельзя, или что их надо делать определенным образом. Возникновение подобных институтов обусловлено стремлением людей сэкономить усилия на приобретение и обработку информации. Чем большей информацией обладает человек, тем больше у него набор альтернатив, и, соответственно, с меньшей вероятностью он поступит неудачно. Действия человека - члена общества на 90-95 % стереотипны. Он их не обдумывает. Всякий раз, когда обычному горожанину захочется хлеба, он не размышляет, где его взять. Он не идет пахать поле, чтобы потом его засеять; не копается в отбросах в надежде найти брошенный кем-то ломоть хлеба; не заходит во все магазины подряд, спрашивая, не торгуют ли здесь хлебом. Он идет напрямик в булочную, твердо зная, что по минимальной для себя цене - и информационной, и той реальной, которую он отдает за хлеб, - ему проще всего и дешевле всего купить хлеб там. Это институт, и это институциональное (или институционализированное) поведение. И данный институт будет работать до тех пор, пока в магазинах есть хлеб. А если его там не станет, то потребуются огромные усилия, не чтобы его вырастить (до этого у горожан дело не дойдет), а чтобы его как-то достать. Тогда человеку придется идти на рынок и смотреть, где больше домашнего фарфора и меньше домашнего хрусталя берут за этот самый хлеб. Возникнет такой же рынок, какой был в периоды Гражданской и Отечественной войн. Как и прежде, люди станут менять на хлеб менее нужные вещи. Тогда возникнет совершенно другой институт - институт свободного обмена. Если же государство совсем рухнет, то человек будем думать уже над другими технологиями. Наверное, человек будем думать, где найти десяток крепких парней, как с ними договориться о разделе добычи и как тренироваться, прежде чем совершить набег на соседний дом, в котором хлеб, по слухам, есть.

Следовательно, институты помогают человеку экономить ресурсы в ситуации выбора, показывая некий путь, уже пройденный до него другими.

2.2 Основные черты институтов

Институты выполняют главную задачу экономической теории – обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость. Тот или иной институт предполагает, что, в некоем месте, человек с высокой степенью вероятности получит там то, что искали, затратив некие виды ресурсов, также известные заранее. Идя в магазин и покупая товар, человек затратит определенное количество денег и получит скорее всего товар, который удовлетворяет тем или иным его потребностям. Это рыночный институт. Другой пример: направляясь в банк, человек четко знает, что затратив определенное время на идентификацию своих доходов, он получит в свое распоряжение ту или иную сумму. Это кредитный институт.

Институты наследуются, благодаря свойственному им процессу обучения. Обучением может заниматься специализированная организация. Но обучение может идти и на уровне «learning by doing», когда люди в ходе работы следят за действиями их более опытных коллег и делают так же, как они.

Институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут. Института просто нет, если нет системы стимулов позитивных (вознаграждения за следование определенным правилам) и негативных (наказания, которого люди ожидают за нарушение определенных правил).

Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими

агентами. Есть большая институциональная рамка - рамка N 1, в пределах которой человек свободен в действиях и его не накажет закон. И есть рамка N 2, в пределах которой человек свободен в действиях и его не накажет общественное мнение.

Способ наказания, характерный для мягких институтов, - остракизм. Это защитный механизм, свойственный каждой общине. Остракизм в современной жизни - это игнорирование человека. Например, в 50-е г.г. XX века в США белый южанин не обслуживал в своей лавке негра, зная, что, сделай он это, никаких незаконных действий против него не предпримут, но ни один контрагент больше с ним сделок не заключит, реализуя таким образом свою свободу. Игнорирование - самое страшное в экономической жизни. И если закон еще можно обойти, то обойти такого типа наказание, как остракизм, следующее из мягкого института, практически невозможно.

Институты сокращают транзакционные затраты (т.е. затраты на поиск информации, ее обработку, оценку и специфическую защиту того или иного контракта) точно так же, как технологии сокращают производственные затраты. Если экономический агент действует в системе, где государства нет (как это было на диком Западе), или оно слабо, то он вынужден нанимать каких-то людей, которые путем насилия или угрозы насилия заставят контрагента выполнить контракт. Если же экономический агент действует в системе, где есть сильное государство, то оно защищает его интересы. Он просто обращается в суд и с относительно небольшими судебными издержками выигрывает дело. Таким образом, он экономит очень большие транзакционные издержки на наем какой-то альтернативной принудительной силы.

2.3 Государство важнейший институт

Рынок представляет собой хорошо отлаженный механизм, способный решать основные экономические задачи, стоящие перед обществом. Однако, так бывает не во всех случаях, это такие ситуации, когда рыночный механизм не может эффективно распределить ресурсы. В таких ситуациях возможно и необходимо использование механизма государственного регулирования. В связи с этим основными сферами деятельности государства являются следующие: производство общественных благ, минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий, пересечение ассиметричной информации, защита конкуренции, сглаживание макроэкономических колебаний, политика поддержания доходов. Во всех указанных случаях государство способствует минимизации трансакционных издержек, с которыми связано действие рыночного механизма. Т.е. важнейшим институтом является само государство.

Производство общественных благ является одной из важнейших функций государства. Рыночный механизм не может предоставить общественные блага. К общественным относятся такие блага, которые обладают двумя характерными свойствами: несоперничество и неисключаемость из потребления. Оба свойства тесно связаны между собой.

Неисключаемость из потребления означает, что на практике сложно или невозможно обеспечить потребление данного блага отдельными лицами, не предоставляя их другим. У бизнеса нет стимулов производить такие блага, поскольку положительным внешним эффектом от их создания и потребления могут воспользоваться любые лица, независимо платили они за это или нет. Примером может быть национальная оборона, вакцинация населения, дорожная разметка и знаки, маяки, уличное освещение и т.д., все что невозможно дозировать при помощи механизма цен.

Принято различать чистые общественные блага и смешанные общественные блага. Чистые общественные блага обладают двумя указанными свойствами в ярко выраженной степени. Классический пример –

национальная оборона. У смешанных благ эти свойства выражены слабее, пример – автодороги. В некоторых случаях вводится плата при въезде на отдельные участки. Неисключаемость из потребления подрывается введение платы за проезд на перегруженные участки дороги. В связи с производством общественных благ возникает проблема «безбилетника», или «зайца», т.е. уклонение отдельного индивида от участия в финансировании производства общественного блага. путем простого опроса населения невозможно выяснить, сколько общественных благ производить и кто заинтересован в их производстве. Примером является случай освещения улиц. Очень велико искушение уклониться от уплаты или уменьшить ее, стать «безбилетником» и переложить бремя оплаты на других. В результате возникает опасность занижения объема производства блага в целом (улица останется не освещенной). При попытке выследить каждого жителя и опросить возникнут запредельно высокие транзакционные издержки. Следовательно, если нет дешевого способа отделения «безбилетников» от плательщиков, эти общественные блага целесообразно производить государству за счет налогообложения всего населения. Государство финансирует данные проекты из бюджетных средств. Известно, что расходы на национальную оборону являются во многих странах одной из весьма значительных статей бюджета. Большую расходную статью составляют средства, выделяемые на социальные нужды и на содержание государственного аппарата. Источник их финансирования – налоги с домашних хозяйств и бизнеса. При этом отсутствует непосредственная связь между величиной уплачиваемого налога и реальным участием в процессе потребления данного общественного блага.

Следовательно, принимая на себя финансирование общественных благ, государство решает задачу минимизации транзакционных издержек, связанных с поиском информации:

- минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий;

- пресечение асимметричной информации;
- защита конкуренции;
- сглаживание макроэкономических колебаний;
- политика поддержания доходов.

Лекция 3. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

3.1 Теория транзакционных издержек. Виды издержек

Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация (relational contracting) являются важными экономическими институтами и представляют собой продукт впечатляющей серии организационных нововведений. Экономическая теория транзакционных издержек является частью исследовательской традиции Новой институциональной теории. Теория транзакционных издержек считается составной частью Новой институциональной теории и представляет собой теорию организации предприятий, объектом изучения которой служит многосторонний договор как форма организации.

Задачей теории транзакционных издержек является объяснение проблем эффективности тех или иных экономических операций в определённых институциональных рамках, то есть способность различных организационных форм в результативном планировании и осуществлении экономических целей. В основе данной теории находится предположение, что любое действие в экономическом контексте в первую очередь связано с затратами.

Теория транзакционных издержек противоречит предпосылкам «идеального рынка», выделяя роль организационных форм. Она даёт объяснение взаимодействия (совместных) предприятий и рынка, таким образом помогая при выборе вида сотрудничества и формы организации. С другой стороны существуют сложности в уточнении операционных издержек, что может затруднить возможность конкретных решений.

Началом экономической теории транзакционных издержек послужила опубликованная в 1937 году работа Рональда Коуза «Природа фирмы», за которую Р. Коуз был награждён Нобелевской премией по экономике. В этой

статье автор, ссылаясь на транзакционные издержки, приходит к выводу о необходимости существования предприятий как внерыночной формы проведения транзакций. Следующими важными теоретическими публикациями послужили работы Кеннета Эрроу 1969 года, в частности о транзакции и транзакционных издержках. И наконец в 1985 году Оливер Уильямсон представил научную статью, содержащую подробное обобщающее описание теории транзакционных издержек.

Наряду с экономическим контекстом также были предприняты попытки использования теории транзакционных издержек в политике, хотя предмет обмена и не совсем очевиден. Так в процессе выбора происходит обмен голоса избирателя на предвыборные обещания одного из кандидатов, что связано с транзакционными издержками сбора информации.

Выделяется пять основных форм транзакционных издержек:

- □ издержки поиска информации;
- □ издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- □ издержки измерения;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- - издержки оппортунистического поведения.

Издержки поиска информации связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об

условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть трансакционных издержек составляют *издержки измерения*, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Определенную экономию обуславливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т. д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

Особенно велики *издержки спецификации и защиты прав собственности*. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередко случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

Издержки оппортунистического поведения также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. *Оппортунистическое поведение* – это поведение человека, заключающееся в стремлении реализовать собственные интересы, которое сопровождается проявлениями коварства и обмана. Для оппортунистического поведения характерны преднамеренные нарушения контрактного соглашения, направленные на достижение личной выгоды за счет ущемления интересов партнера посредством лжи, мошенничества, воровства и т. п. При заключении сделки одна из сторон, желая увеличить свою полезность в

одностороннем порядке, уменьшает таким образом полезность от сделки для другой стороны. В общем понимании оппортунистическое поведение можно определить как поведение, которое нарушает условия контракта. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральный риск (*moral hazard*) всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более, если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны.

Следовательно, *оппортунистическим поведением* называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

3.2 Классификация транзакционных издержек

Классификация транзакционных издержек по Т. Эггертссона следующая.

1. Издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах.

Этот вид издержек подразделяется на четыре типа, связанные с поиском

- а) выгодной цены;
- б) адекватной информации о существующих товарах;

- в) адекватной информации о продавцах;
- г) адекватной информации о покупателях.

2. Издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах.

Этот вид издержек также принято связывать с ведением переговоров, поскольку целью переговоров является максимальное приближение к резервной цене партнера. Резервная цена — это предельная цена, на которую может согласиться партнер, т. е. цена спроса для покупателя (наивысшая для него цена) и цена предложения для продавца (минимальная для него цена).

3. Издержки составления контрактов.

Главная цель при составлении контракта заключается в определении того, какие обстоятельства могут иметь место в будущем и какой должна быть реакция на них с обеих сторон. Кроме того, здесь обычно предусматривается некая структура, которая должна будет заниматься улаживанием споров.

4. Издержки контроля за выполнением условий контракта.

По причине расхождения интересов сторон контракта у каждой из них может быть стимул в той или иной степени действовать вразрез с контрактным соглашением. В результате возникает необходимость контролировать друг друга. Кроме того, каждая сторона может и сама себя контролировать с целью сохранения своей репутации. Примером здесь является отзыв производителем своей продукции с рынка при получении информации о ее ненадлежащем качестве.

5. Издержки принуждения к выполнению условий контракта.

Данный вид издержек, прежде всего, несет государство, в частности, судебная и правоохранительная системы, и тогда к этим затратам относятся налоги. В случае неэффективности государства в плане защиты контрактов его функции выполняют альтернативные структуры, например, частные охранные фирмы или преступные группировки.

6. *Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.* Целью любой трансакции является получение неких выгод обеими сторонами. Однако на эти выгоды могут пытаться претендовать и индивиды или группы, не участвующие в контрактном соглашении, например, государство, преступные группировки или жулики. Таким образом, возникает необходимость защищать вновь возникающие права собственности. На счет этих затрат могут относиться налоги, взятки чиновникам, дань крышам и т. д.

Классификация издержек по П. Милгрому и Дж. Роббертсу.

Данная классификация имеет более глубокое теоретическое содержание, поскольку представляет собой не только перечень издержек, но и их разбиение на группы по определенным критериям. Одним из таких критериев можно считать *объективность* издержек, т. е. они либо связаны с внешними для контрагентов условиями, либо определяются их поведением. В первом случае в качестве источника издержек выступают *недостатки координации* между индивидами, во втором — *недостатки их рациональности и/или нравственности*.

В качестве еще одного критерия данного разграничения трансакционных издержек можно предложить *объект состыковки*, с которым они связаны. Соответственно, координационные издержки осуществляются для обеспечения *состыковки планов*, а мотивационные издержки — для *состыковки стимулов*.

Конкретные примеры той и другой разновидности представлены в табл. 1

Таблица 1

Координационные и мотивационные трансакционные издержки

Координационные издержки	Мотивационные издержки
Издержки нахождения/доведения информации о характеристиках транзакций	Издержки, связанные с неполнотой и асимметрией информации
Издержки нахождения партнеров	Издержки, связанные с недостоверностью обязательств
Издержки использования структур управления транзакциями	

Классификация издержек по О. Уильямсону.

Классификация О. Уильямсона выделяет такую сторону транзакций как их контрактный характер, так что все транзакционные издержки рассматриваются в связи с контрактным процессом. Основным критерием этой классификации является *момент заключения контракта*, и, соответственно, транзакционные издержки разграничиваются на затраты до (*ex ante*) и после (*ex post*). *Ex ante* транзакционные издержки связаны с усилиями заключить наиболее выгодный контракт, *ex post* транзакционные издержки отражают стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение. Виды расходов, входящих в эти две основные разновидности транзакционных издержек представлены в табл. 2.

Таблица 2.

«Ex ante» и «ex post» транзакционные издержки

«Ex ante» транзакционные издержки	«Ex post» транзакционные издержки
Затраты на составление проекта контракта	Издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам
Затраты на проведение переговоров	Расходы на тяжбы в связи со сбоями

	в контрактных отношениях
Затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	Издержки использования структур управления, используемых для улаживания конфликтов
	Затраты в связи с точным выполнением контрактных обязательств

- предполагаемые (ex ante) издержки: расходы на сбор информации, переговоры, связанные с подписанием договора и другие издержки, возникающие до принятия договора;
- фактические (ex post) издержки: расходы на контроль или достижение выполнения обязательств, возникающие после соглашения).

Лекция 4 ТЕОРИЯ СОБСТВЕННОСТИ

4.1 Права собственности и ее формы

Одна из наиболее известных теорий институционализма является теория прав собственности. У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста – Рональд Коуз и Армен Алчиан. В дальнейшем в разработке и использовании этой теории принимали активное участие экономисты неoinституциональной школы Й. Барцель, Г. Демсец, Д. Норт, Р. Познер и др.

В институциональной экономике используется термин «право собственности», то есть не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок или доля прав по использованию ресурса составляет собственность». Полный пучок прав, называемый «перечнем Оноре» (в честь английского юриста А. Оноре, впервые предложившего его в 1961 г.) состоит из следующих 11 элементов:

1. Право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;
2. Право использования, т.е. право применения полезных свойств благ для себя;
3. Право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
4. Право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ;
5. Права суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
6. Право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
7. Право на передачу благ в наследство;
8. Право на бессрочность обладания благом;

9. Запрет вредного использования, т.е. запрет использования вещи способом, наносящим вред имуществу других хозяйственных агентов;
10. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;
11. Право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ, и касаются их использования. Эти отношения представляют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Т. е., права собственности есть не что иное, как определенные «правила игры», принятые в обществе. Права собственности – это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности – или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, - определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса.

Вторая отличительная черта теории прав собственности заключается в том, что феномен собственности выводится в ней из проблемы относительной редкости, или ограниченности ресурсов: без какой либо предпосылки редкостей бессмысленно говорить о собственности». Собственность своим конечным основанием имеет существование благ, количество которых меньше по сравнению с потребностями в них. Поэтому институт собственности является единственно возможным институтом разрешения проблем «несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ». Такое несоответствие ведет к тому, что

центральным моментом отношений собственности становится их *исключающий характер*.

4.2 Спецификация прав собственности

Отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Иными словами, обеспечение прав собственности предусматривает исключение других лиц из числа пользователей ограниченных ресурсов. Но само обеспечение этого права сопряжено с издержками и в некоторых случаях эти издержки очень высоки. Пример, владельцы домов в районах с высоким уровнем преступности «отказываются от них, когда издержки обеспечения прав собственности сводят чистую ценность этой собственности к нулю».

Отсутствие исключений из доступа к ресурсам, или свободный доступ к ним, означает, что они – ничьи, что они не принадлежат никому или, что то же самое, всем (общая собственность). Такие ресурсы не составляют объекта собственности. По поводу их использования между людьми не возникают экономические, рыночные отношения.

С точки зрения авторов теории прав собственности, исключить других из свободного доступа к ресурсам означает специфицировать права собственности на них. Спецификация прав собственности – это закрепление отдельных правомочий за одним или несколькими экономическими субъектами. Одиннадцать правомочий из «перечня Оноре» могут быть закреплены не обязательно за одним физическим или юридическим лицом. Государству принадлежит особо важная роль в спецификации прав собственности, которые принимают вид формальных правил (законов, прописанных в законодательных актах, в Конституции). Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, то есть способен извлечь из них большую пользу. Основная цель спецификации, т.е. четкой определенности

прав собственности, заключается в изменении поведения хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы они принимали наиболее эффективные решения. Ведь только на собственника падают в конечном счете все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Поэтому он и оказывается заинтересованным в максимально полном их учете при принятии решений. Чем определённое права собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта учитывать те выгоды или тот ущерб, которые его решения приносят другому лицу. Именно поэтому в процессе обмена права собственности на те или иные блага будут переданы тому экономическому агенту, для которого они предоставляют наивысшую ценность.

В условиях частной собственности всей полнотой прав обладает отдельный человек. В условиях государственной собственности исключительные права принадлежат государству, или точнее тем кто его контролирует.

В условиях общей (коммунальной) собственности все участники организации (коммуны), которой такая собственность принадлежит, обладают общим правом использования блага (до его присвоения) и частным правом на использование после того, как удалось его получить (присвоить) во временное или постоянное владение.

Общая собственность возникает там и тогда, где и когда издержки по спецификации и защите частных прав собственности чрезвычайно высоки. Выгоды же от установления частных прав собственности или равны нулю или явно меньше затрат, связанных с их установлением.

Основной проблемой общей собственности является ее сверх использование: каждый индивид стремится опередить другого в потреблении того, что достается ему бесплатно. Поэтому общественная собственность оказывается неустойчивой, нестабильной и с течением времени превращается либо в частную, либо в государственную собственность.

Лекция 5 ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

5.1 Проблема определения экономической сущности термина «контракт»

Форма и содержание контракта имеют значение в мире дискретных институтов и положительных трансакционных издержек. Именно так может быть сформулирован концептуальный тезис неоинституциональной теории контрактов. Контракт устроен так, что обязательства одной стороны подразумевают наличие правомочий у другой. В этом и состоит природа контракта, через это положение, как правило, и начинается анализ его сущности. С юридической точки зрения контракт призван к защите прав собственности в процессе их перемещения от одного лица к другому. Экономическая позиция предлагает расширенную трактовку.

Взяв за основу защитную функцию контракта, современная (институциональная) экономическая теория объясняет контракт как частный институт (соглашение), который предусматривает локализованный механизм поддержки трансакций.

Контракт — это соглашение по поводу обмена между экономическими агентами, специфицирующее права и обязанности сторон. В основе классификации контрактов лежат четыре существенных характеристики:

- □устойчивость экономических связей между сторонами (разовые, периодические или непрерывные сделки);
- степень неопределенности (низкая или высокая);
- типы активов, или ресурсов (общие, специфические или интерспецифические);
- □наличие или отсутствие гарантий выполнения сторонами своих обязательств.

В соответствии с указанными выше параметрами выделяют три типа

контрактов: классический, неоклассический и отношенческий.

Все различия трех концепций можно свести к степени полноты контракта, которая, в конечном счете, будет определяться эндогенными условиями определенности *ex post* обстоятельств.

Полная определенность условий характерна для классического контракта, а для неоклассического и отношенческого, напротив, свойственна *ex ante* неопределенность *ex post* событий. Классическая концепция предлагает наиболее полный контракт, основанный на презентативности будущего и заключающий в своих условиях порядок разрешения спорных ситуаций.

Организационная составляющая контрактной сущности, которая в наибольшей мере проявляется в соглашениях с опорой на управленческие структуры, крепко стоит на проблематике контрактных отношений. Свобода контракта предполагает, во-первых, свободу выбора сторон контракта и, во-вторых, свободу формы и содержания контракта. Если не следовать только узким юридическим формулировкам, которые имеют в виду *ex ante* полную информированность агентов, то возможность заключения контрактов весьма ограничена при неопределенных будущих состояниях среды и при возможном оппортунистическом поведении сторон контракта. В таких условиях свобода выбора сторон контракта будет значительно ограничена как *ex ante* проблемой неблагоприятного отбора, так и *ex post* проблемами вымогательства и морального риска.

Классический контракт предполагает, что сделки между экономическими агентами носят разовый характер и ввиду низкой степени неопределенности все аспекты отношений могут быть предусмотрены заранее и включены в контракт. Предметом классического контракта являются общие активы, он существует только в письменном виде, а защита прав участников осуществляется судебной системой государства.

Необходимым условием возможности заключения классического контракта О. Уильямсон называет соблюдение принципа полной рациональности.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Такой вид контракта имеет место в рыночной экономике. Неоклассический контракт характеризуется регулярностью отношений между сторонами, его предметом являются как общие, так и специфические активы.

Отношенческий или имплицитный контракт – это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Его выполнение гарантируется взаимной заинтересованностью участвующих сторон. Для его выполнения требуется, как правило, планомерный порядок, предполагающий иерархию.

Две традиции подходов к анализу контрактных отношений представлены концепциями «will theory» и «promise theory». Согласно первой из них, контрактное право — это оазис свободы, где агенты вольны заключать контракты в наиболее удобной для них форме, причем положения, следующие из контракта, ставятся выше нормативов законодательства. Очевидно, что данная позиция характерна для традиции англосаксонского права с ее ориентацией на прецедент.

«Promise theory» помещает контракт в законодательные рамки. Контрагенты могут заключать любые контракты, не противоречащие закону. Из этого следует, с одной стороны, что законодательные императивы в некоторой степени определяют условия контракта, с другой – поддерживают контрактацию, выступая в роли последней инстанции разрешения споров. Принципиальным отличием является положение о том, что в одном случае свобода агентов не ограничена ничем, кроме специфицированных условий контракта («will theory»), в другом случае, кроме того, нормативами

законодательства, которые задают ориентиры для этой спецификации («promise theory»).

5.2 Теорией контрактов

Теорией контрактов называется возникший в последние 20-30 лет раздел экономической теории, в котором рассматриваются модели с асимметричной информацией и ненаблюдаемыми действиями, а также с несовершенствами составления и исполнения контрактов.

Теория контрактов базируется на тех же основных предположениях, что и неоклассическая экономическая теория, созданная в 1950-60 гг. (а именно, предполагает рациональность экономических агентов и широко использует теорию экономического равновесия и теорию игр), однако существенно дополняет ее. В частности, в отличие от основных утверждений теории общего равновесия типа если выполнены предположения о симметрии информации, совершенстве конкуренции и полноте контрактов и рынков, равновесие эффективно, теория контрактов объясняет, что будет, если эти предположения не выполнены. Теория контрактов по существу предлагает позитивное моделирование транзакционных издержек, описывая, как именно устроены отношения агентов и равновесия в случае невыполнения условий теоремы Коуза (а также теоремы Модильяни-Миллера и первой теоремы благосостояния), и почему условия теоремы Коуза могут не выполняться. В этом смысле теория контрактов частично формализует идеи новой институциональной экономики. Классифицируются следующие базовые модели.

- Модель асимметричной информации, также известная как модель ухудшающего или неблагоприятного отбора, модель самоотбора (adverse selection, screening). В этой модели принципал предлагает агенту контракт,

при этом в момент заключения контракта агент располагает информацией, недоступной принципалу. После заключения контракта все действия и события наблюдаемы обеими сторонами. Проблема заключается в том, чтобы выявить информацию и предложить агенту оптимальный контракт.

- Модель информативных сигналов (signaling). В отличие от предыдущей модели, агент может предпринять (наблюдаемое) действие до заключения контракта. Следовательно, агент может послать принципалу сигнал о своем типе. Естественно, для того, чтобы сигнал был информативным, необходимо, чтобы он не был бесплатным для агента. Поэтому даже при наличии сигналов равновесие может быть неэффективно.

- Модель постконтрактного оппортунистического поведения (постконтрактного оппортунизма, оппортунистического поведения, субъективного риска, морального риска, moral hazard). В данной модели асимметрия информации отсутствует в момент заключения контракта, но появляется после его подписания: агент выбирает действие (например, уровень усилий или инвестиций), которое принципал не наблюдает напрямую.

- Модель неполных контрактов (incomplete contracts). В отличие от предыдущих моделей (которые часто называют моделями полных контрактов), теория неполных контрактов предполагает наличие наблюдаемых, но не верифицируемых переменных, то есть переменных, которые известны обоим участникам, но не могут быть записаны в контракт, так как их значения не верифицируемы судом. В теории полных контрактов все наблюдаемые переменные верифицируемы. Как правило, в моделях неполных контрактов предполагается отсутствие асимметричной информации, и основная проблема — это предоставление стимулов к выбору оптимального уровня усилий (или инвестиций). В этом смысле модель похожа на модель moral hazard, однако наличие наблюдаемых, но не верифицируемых переменных приводит к совершенно нетривиальной роли

пересмотра контракта (renegotiation). В отличие от теории полных контрактов, в теории неполных контрактов стороны могут предпочесть наличие двустороннего пересмотра контрактов даже в равновесии. Поэтому модель неполных контрактов позволяет анализировать роль инструментов, которые влияют на исход переговоров по заключению нового контракта, в том числе и прав собственности.

Лекция 6 ТЕОРИЯ ФИРМЫ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В экономической теории существуют два способа к рассмотрению фирмы: технологический и институциональный.

Технологический подход к изучению фирмы сформировался на базе неоклассических взглядов на микроэкономические процессы. В экономической литературе этот подход часто фигурирует как функциональный, что подчеркивает способ анализа поведения фирмы. В его основе лежит предположение о том, что всегда есть возможность определить функцию, выражающую максимальный объем выпуска при заданном уровне развития техники и технологии, при всех возможных комбинациях факторов производства, имеющихся в наличии. Такая функция в экономической теории получила название производственной. В рамках технологического подхода проблема определения оптимального размера, или границ фирмы является центральной. Неоклассическую фирму справедливо сравнивать с «черным ящиком» - она воспринимается как данность, затем в этот «ящик» опускают порции ресурсов, закрывают крышкой и, наконец, через некоторое время извлекают из него произведенные блага. Но технологический подход не позволяет выяснить, откуда этот «ящик» взялся и что происходит внутри него.

Альтернативный технологическому взгляд на проблему поведения фирм был разработан в рамках институциональной экономической теории. Институциональная традиция изучения вопросов, связанных с процессами функционирования фирмы, берет свое начало с классической статьи Р. Коуза «Природа фирма» (1937 г.). Взгляды Р. Коуза в дальнейшем получили свое развитие в работах таких широко известных ученых, как А. Алчян, Х. Демсец, Д. Норт, Г. Саймон, О. Уильямсон, К. Эрроу и др. В соответствии с институциональным подходом, центральной проблемой изучения фирмы становятся не условия максимизации прибыли, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей ее дальнейшего развития и, в конечном итоге, исчезновения. Для объяснения существования и внутренней структуры фирмы в этой теории используются такие ключевые понятия как транзакционные издержки, специфичность ресурсов, оппортунистическое поведение, асимметричность информации и контракт.

Причины происхождения фирмы. В отличие от неоклассической концепции общество действует в рыночной экономике с ненулевыми транзакционными издержками, минимизировать которые можно только при условии четкого распределения прав собственности каждого экономического субъекта. В данных условиях каждый отдельный индивид самостоятельно, вне какой либо структуры занимается производством благ. Следовательно, вступая в отношения с другими лицами в процессе осуществления обмена, нужно предусмотреть защиту всех интересов путем заключения соответствующего контракта (договора). На первый взгляд, все предусмотрено и нет нужды в существовании такого института, как фирма. Однако, каждая обменная сделка заключается только после проведения переговоров о порядке передачи блага, его цене, поставке сырья, оборудования и продаже конечной продукции. При таких условиях большая часть времени будет потрачена именно на переговоры, то есть величина транзакционных издержек при таком способе производства благ была бы

огромной. Таким образом, рыночный механизм оказывается весьма дорогостоящим способом координации хозяйственной деятельности.

Следовательно, создавая фирмы, индивиды стремятся найти альтернативные способы координации своей деятельности, сокращающие величину издержек. Дело в том, что фирма представляет собой субъект рынка, внутренне построение которой иерархично. Р. Коуз в своем определении фирмы отмечал, что фирма есть система отношений, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя. Например, владелец фирмы принимая работника на работу заключает трудовое соглашение, отношения регулируются этим соглашением и трудовым законодательством. Все действия работника будут осуществляться в рамках должностной инструкции, где закреплены все права, обязанности и полномочия. В таких условиях у работника отпадает необходимость в заключении контракта с каждым из коллег «по горизонтали», поскольку все действуют в рамках единой иерархической структуры – фирмы. Рональд Коуз показал, что фирмы дополняют рынок, и предложил рассматривать рынок и фирму как альтернативные способы экономической организации.

Принятие предпринимателем решения зависит от величины транзакционных издержек. Фирма не уничтожает транзакционные издержки вообще, иначе все общественное производство было бы организовано как одна огромная фирма в масштабе национального хозяйства. Внутри фирмы существуют транзакционные издержки административного управления, издержки измерения выполняемых работником функций, издержки на защиту от оппортунистического поведения работников фирмы после заключения с ними трудового соглашения, асимметричность информации.

На основе рассмотренных проблем можно дать следующее определение фирмы: **фирма** – это структура деятельности, направленная на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности. Неопределенность, возникающая ввиду существования

асимметричной информации в условиях рыночного хозяйства, подталкивает предпринимателей искать спасения от транзакционных издержек спонтанного порядка в иерархии фирмы.

Ситуация неопределенности и постоянное столкновение взаимных интересов субъектов рынка порождают их оппортунистическое поведение. То есть модель поведения характеризуется стремлением агентов максимизировать прибыль вне зависимости от возможного ущемления прав партнеров и нарушение принципов деловой этики. Следовательно, вступая в договорные отношения с другими субъектами рынка, необходимо предусмотреть механизм защиты своих прав от подобных посягательств.

Следовательно, фирма возникает и как реакция на оппортунистическое поведение экономических агентов, от которого несвободен рыночный механизм.

Объединяя свои усилия в стремлении к минимизации транзакционных издержек, экономические агенты соединяют имеющиеся у них ресурсы в рамках фирмы. Развивая идеи американского юриста Я. Макнейла, О. Уильямсон разделил все ресурсы на три группы: общие, специфические и интерспецифические.

Общие ресурсы – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково.

Специфические ресурсы – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее.

Интерспецифические ресурсы – взаимодополняемые, уникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством ее. Вне фирмы они даже могут не найти рыночной оценки, поскольку являются неотъемлемой составляющей других активов фирмы. Все отношения владельцев ресурсов по поводу их обмена или использования регулируются контрактами.