## Предисловие

Институциональная экономика — область знаний о правилах экономического поведения: о том, как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение. «ИНСТИТУТЫ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ» - в этой короткой фразе Нобелевского лауреата Д. Норта выражен смысл переворота во взглядах экономистов, который произошел в XX веке.

В самых различных разделах и направлениях экономических (и не только экономических) наук используются такие базовые понятия институциональной экономики как «институты», «трансакции» и «трансакционные издержки», «оппортунистическое поведение», «проблема безбилетника», и т.д. Широкое общественное признание результативности институционального подхода выразилось в присвоении (в последней трети XX века) Нобелевских премий ряду исследователей в этой области. Развитие методологии и появления серии новых - теоретических и прикладных – результатов в сфере институциональной экономики позволило констатировать появление НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

Успехи институциональной экономики объясняются тем, что она сформировала новую точку зрения. С этой новой точки зрения, разумеется, по-новому смотрятся многие предметы, которые до этого понимались иначе, или которые экономика не могла понять.

Возьмем конкретный пример, сотрудник дорожной полиции, скажем, инспектор ГАИ штрафует нарушителя. Какая наука должна изучать этот факт? Где здесь психология, где здесь экономика, где здесь право? Или это жизненное явление, которое связанно с осуществлением правил, издержками реализации правил? И независимо от того берет ли такой сотрудник штраф, предусмотренный законом, либо он берет взятку, мы имеем действие правила с различными координационными и распределительными последствиями осуществления правила. Экономика - это способ взгляда на те же явления жизни, которые изучаются и другими науками. Институциональная экономика — это способ более реалистичного взгляда на эти явления, что особенно актуально для выработки экономической политики: для реального продвижения хорошо иметь план местности, который содержит как мелкие детали, так и привязку к сторонам света.

Институциональная экономика способна видеть и вещи очень мелкие. Иногда ее называют наноэкономикой, или микромикроэкономикой, поскольку те явления, перед которыми до сих пор экономическая теория останавливалась, не исследуя, что внутри «черных ящиков», институциональная экономика начинает исследовать. Возьмем, скажем, такие явления как домохозяйство или фирма. Что такое домохозяйство? Ведь если имеется в виду семья, то внутри семьи существуют различные роли, отношения, способы поведения, и, когда доход приходит в семью, экономические отношения не прекращаются, экономическое поведение не останавливается. Даже если мы имеем домохозяйство отдельного человека, выясняется, что люди очень по-разному себя ведут, и для институциональной экономики совсем не безразличны параметры их поведения, такие, как: рациональность полная, ограниченная или органическая, согласие с правилами или готовность полная, ограниченная или органическая, согласие с правилами или готовность полная, ограниченная или органическая, согласие с правилами или готовность полная, ограниченная или органическая, согласие с правилами или готовность полная, ограниченная или органическая, согласие с правилами или готовность полная, ограническая, согласие с правилами или готовность полная станавления параметры и вещи очень по-разимента и потовность полная, ограниченная или органическая, согласие с правилами или готовность полная станавления параметры и потовность полная станавления потовность полная станавления параметры и потовность полная станавления параметры и потовность потовность полная станавления параметры и потовность полная станавления параметры и потовность потовность

ность эти правила нарушать и т.д. Жизнь внутри фирмы также устроена совсем по-разному, и поэтому фирмы бывают разных типов и размеров.

Но, в той же степени, как институциональная экономика готова исследовать вещи очень мелкие, трудновидимые, она с интересом относится и к явлениям весьма крупным, в этом смысле институциональная экономика является макромакроэкономикой или мегаэкономикой. Например, Англия и Испания в XVI в. по параметрам, на которые обычно обращают внимание экономисты, мало чем отличались друг от друга, они были очень близки и по численности населения, и по видам занятости населения, и по тому, что в обеих странах шла борьба за права между монархом и парламентом, и по тому, что обе страны осуществляли экспансию с попыткой создания заморских империй, и по особенностям отраслевого развития, развития овцеводства, появления текстильных мануфактур. Исходя из этих внешних признаков, исследователь, который пытался бы путем простой экстраполяции сказать, что будет с этими странами в веке XIX, мог бы предположить, что они будут снова находиться на близких уровнях развития. Но в XIX в. Англия становится, в прямом смысле, первой страной мира – мировой мастерской, а Испания - одна из самых отсталых стран Европы. Та же история повторяется с североамериканскими и южноамериканскими колониями, в последствии республиками. В XVIII в. они очень похожи друг на друга, в XX в. США – мощная развитая страна, а южноамериканские республики сильно отстают в развитии. Эти удивительные трансформации связаны с теми правилами, которые когда-то сформировались, которые для своего изменения требуют определенных усилий, издержек. Правила взаимодействуют между собой, правила могут быть формальными и неформальными, и в рамках различных теорий институциональных изменений получают объяснение такие крупные исторические события, как те, о которых было сказано. Конечно, то, что может быть исследовано с позиции институциональной экономики касается отнюдь не только Англии и Испании, Россия дает очень много примеров того, как категории институциональной экономики могут быть успешно применены к решению проблем страны и к исследованию ее трудностей.

Вам известно, что переход экономики в России на рыночные рельсы проходил через шоковые реформы начала 1990-х гг., при которых практически были уничтожены сбережения населения. С другой стороны, вы наверняка знаете и то, что с 1993-94 г. в стране стали формироваться так называемые финансовые пирамиды, в основном не банковские, а потом и банковские, которые в огромных количествах концентрировали средства населения и, к сожалению, было довольно трудно получить эти деньги обратно из финансовых пирамид. Вопрос, однако, в другом: что же такое произошло между 1992г. и 1994 г., что сделало возможным паразитирование крупных финансовых структур на деньгах населения, если у населения еще в начале 1992 г. денег не было? Видимо, в стране произошла скрытая революция доходов, но эту революцию было бы, наверное, трудно объяснить особенно, если вспомнить, что это период обвального падения производства. Итак, после шоковых реформ при обвальном падении производства в стране откуда-то возникают доходы. Секрет этой революции в доходах заключается в категориях прав собственности, одной из ключевых категорий новой институциональной экономической теории. Именно дифференциация прав собственности может даже в условиях падающего производства приводить к тому, что рынок расширяется, товарооборот растет и возникают те доходы, которые и послужили основой для финансовых пирамид середины 1990-х гг.

С другой стороны, проблема, которая обсуждается очень активно последние годы, проблема защиты прав интеллектуальной собственности, прав собственности на авторские музыкальные произведения или компьютерные программы не может быть правильно понятой, если не прибегнуть к другой категории институциональной экономики, категории трансакционных издержек. Потому что, казалось бы, в период бурного развития разнообразных прав собственности, почему же никак не удается отстоять, защитить, или, как говорят институциональные экономисты, специфицировать права собственности на интеллектуальные объекты, на объекты, ставшие результатом творческого труда или открытий и изобретений? Если мы не понимаем, что сама защита прав собственности связана с издержками, и эти издержки по техническим, правовым или психологическим причинам могут быть запретительно высокими, то мы никогда не найдем ответ на вопрос, почему одни права собственности утверждаются, а другие права собственности никак не могут укорениться.

Трансакционные издержки имеют значение для объяснения очень многих явлений. Авторы учебника, который предлагается вашему вниманию, участвовали в многочисленных исследованиях по одной из коренных проблем российской экономики, которая получила название «проблема административных барьеров». Исследования показали, что каждый десятый рубль, который платит российский потребитель, и это по самой консервативной оценке, представляет собой издержки, направляемые на оплату административных барьеров. Почему возникло такое явление, почему оно пожирает все возрастающую часть общественного богатства, и почему потребовалась специальная политика дебюрократизации, дерегулирования, направленная против административных барьеров для того, чтобы эти потери сократить? Ответ на этот вопрос тоже связан с категорией трансакционных издержек, с пониманием того, что так же как обычные («трансформационные») издержки для одного издержки, а для другого доходы, так и трансакционные издержки могут образовывать доходы для определенных «групп специальных интересов». А если учесть, что это доходы монопольные, доходы, связанные с разрешением доступа к определенным сферам деятельности, то этот доход принимает черты ренты, а поведение, направленное на извлечение этого дохода путем создания административных барьеров, становится рентоориентированным поведением. Оказывается, в экономике могут существовать сильные стимулы, навязывающие такие методы регулирования, которые связаны с административными барьерами, поскольку административные барьеры - это такой способ квазибизнеса, получения значительных доходов из административных преимуществ, из контроля доступа к определенным рынкам.

Впрочем, и конкурентные рынки плохо понимаются, если не пользоваться такой категорией институциональной экономики, как трансакционные издержки. Возьмем такой аспект истории финансовых рынков России, как конкуренцию банковских и небанковских институтов. Уже более 10-ти лет в России существуют кредитные кооперативы граждан, или, как их называют во многих странах, кредитные союзы, когда люди сами создают организации, которые собирают их сбережения и используют эти сбережения для потребительского кредита, либо для кредитования граждан-предпринимателей.

С точки зрения неоклассической экономической теории, такие экономические организации на финансовом рынке неконкурентоспособны, у них нет экономии на масштабе, они сосредотачивают незначительные величины капитала, если говорить о каждом отдельном предприятии, и они должны были бы разориться, но по факту видим иное, многие банки не пережили кризис 1998 г., а почти все кредитные союзы – пережили этот кризис и продолжают развиваться. Впрочем, такую устойчивость доказывает и иной факт: закон, который должен был легализовать деятельность кредитных союзов, сталкивается с таким мощным сопротивлением банковского сообщества, что на него трижды выносилось вето президента, несколько раз это вето преодолевалось двумя палатами парламента, и только в 2001 г. президент подписал наконец закон о кредитных потребительских кооперативах граждан. Почему же такая мощная борьба банковского сообщества с явлением, которое следовало бы признать неконкурентоспособным? Ответ в том, как считать издержки конкурентов: с учетом трансакционных издержек соотношение конкурентоспособности будет выглядеть совсем подругому.

Еще одна инструментальная категория, которая важна для понимания того, что происходит в развитии российской экономики, это категория контракта. Казалось бы, зачем умножать число сущностей? Мы знаем, что есть рынок, и знаем, что есть фирма, зачем вводить категорию контракта? Может быть можно объяснить нынешний набор явлений, не вводя понятие контракта и типологии контрактов, разновидностей контрактов? Однако я приведу простой пример: вы все знаете о существовании франчайзинга. Как вы полагаете, франчайзинг - это что? Это рынок или это фирма?

На самом деле, франчайзинг это не единственное явление, которое не укладывается в два традиционных понятия, да и рынки гораздо разнообразнее, и фирмы представляют собой довольно разные наборы правил и довольно разные условия контрактов. Инструмент контракта позволяет исследовать не только рынки и фирмы. Есть такое понятие, как социальный контракт, и с помощью этого инструмента удается объяснить, например, устойчивость некоторых тоталитарных режимов, которые, казалось бы, не могли просуществовать и год, а существовали десятилетиями. Однако выясняется, что в рамках тоталитарных режимов происходил определенного рода обмен прав собственности и свободы со стороны людей на социальные обязательства и гарантии со стороны самого тоталитарного государства. Иногда этот обмен носил полуфиктивный характер, о котором можно судить по известной в поздние советские времена фразе: «мы как бы работаем, а нам как бы платят деньги». Понимание того, что даже диктаторские государства могут включать в себя элемент контрактных взаимоотношений, очень важно для исследования судеб таких государств и решения вопросов о вариантах существования и развития государства в экономике и в общественной жизни.

Учебник, который лежит перед вами, содержит ответы на многие вопросы, и не только на те, которые изложены в этом предисловии. Однако важно научиться пользоваться тем материалом, который дает предлагаемый вам учебник. Это не совсем обычное изложение материала. Скажем, вы не найдете в первой главе привычной во многих учебниках характеристики предмета и метода науки. И это не случайно, авторы учебника убеждены, что гораздо лучше вы поймете, чем занимается институциональная экономика и каким способом она это делает, после того, как ознакомитесь с основными наработками институциональной

экономики, потому что очень трудно объяснить, что и как видит наука, пока вы не знаете ее результатов. Это объяснение покажется вам неубедительным и, действительно, мало что сможет вам объяснить, зато в 9-ой главе, когда речь пойдет об институциональной экономике как об определенной исследовательской программе, о модели человека в институциональной экономике и о сферах успешного приложения институциональной экономики, вы сможете воспринять это, уже владея инструментами, наработками и результатами нашей науки. Поэтому самое важное вначале показать, почему и как институциональная экономика использует специальные термины и инструменты познания, такие как: правила или нормы, институт, трансакция, трансакционные издержки, права собственности. Изложение этих категорий происходит одновременно с показом того, как они работают в исследовании конкретных реальных процессов. После того как вы получаете в свои руки минимальный набор инструментов институционального анализа, вы можете лучше понять, как институциональная экономика трактует альтернативные режимы собственности или как она понимает соотношение рынка и организации, государства и анархии, последовательностей и механизмов институциональных изменений, каким образом можно трактовать связь экономики и права и способы преступного поведения (так же, как и способы их пресечения).

Существует и сфера исторического приложения институциональной экономики в виде, так называемой, новой экономической истории, когда количественный анализ основан на постулатах новой институциональной экономической теории. В каждой главе вы найдете понятия, выделенные в рамку, основные определения. Некоторые из этих понятий покажутся вам неновыми, и действительно, скажем, понятие рынка, контракта или фирмы применяются в многочисленных исследованиях - экономических, правовых, социологических. До момента, когда мы вводим определения в рамки, мы употребляем эти выражения в том смысле, как это употребляется либо в обыденной речи, либо в тех курсах микроэкономики, макроэкономики, права, с которыми вы уже успели познакомиться до начала знакомства с институциональной экономикой. Когда мы вводим определения того или иного понятия в рамки, далее мы применяем это понятие именно так, как оно введено в определении.

Эти основные определения вынесены в специальный словник (глоссарий) для того, чтобы вы владели тем специальным языком, который сформировала институциональная экономика. Любая наука формирует свой специальный язык. И для того, чтобы правильно и точно понимать то, что вам хочет сообщить эта наука, важно этим языком владеть. Но язык науки — это еще не сама наука. Поэтому хотелось бы предостеречь вас от попытки изучить институциональную экономику, читая только выделенный в рамки текст. Это все равно что изучать, скажем, жизнь Бразилии путем чтения русско-португальского словаря.

В конце каждой главы вы можете увидеть список вопросов, которые вы можете задать сами себе для того, чтобы понять, зачем вы читали эту главу и чему научились. Наконец, двойной список литературы после каждой главы имеет цель показать вам, во-первых, работы, которые легли в основу того понимания предмета, которое изложено в данной главе, а во-вторых, те работы, где эти взгляды изложены наиболее современным и наиболее систематизированным образом.

Например, открытие явления трансакционных издержек связано с очень давней статьей Рональда Коуза о социальных издержках, и мы, конечно, указываем эту

статью в списке литературы к главе. Однако понятно, что современная институциональная экономика знает о трансакционных издержках, об их классификации, о подходах к их количественному измерению, гораздо больше, чем было изложено в первой статье на эту тему, поэтому для того, чтобы дать вам современное систематизированное понимание этого, к главе приложен второй список литературы по современным источникам. Представляется, что эта литература важна не только для того, чтобы получился нормально оснащенный университетский учебник, но и для того, чтобы, если и когда у вас возникнет искренний интерес к науке, именуемой институциональная экономика или новая институциональная экономическая теория, вы нашли бы способ удовлетворить этот интерес, развить свои знания, может быть начать свои исследования в области институциональной экономики. Мы были бы рады такому результату.

Предлагаемый вниманию российского читателя учебник институциональной экономики (новой институциональной экономической теории) основан на опыте преподавания этой науке на экономическом факультете Московского Государственного университета им. М.В. Ломоносова в 1993-2002 гг. Структура учебника включает в себя изложение общих методологических и инструментальных предпосылок институциональной экономики (гл. 1 – автор д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев, гл.2 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко); приложение неоинституционального подхода к исследованиям собственности (гл.3 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко); различных видов контрактов, рынка и фирмы (гл.4 – Е.Н. Кудряшова); государства (гл.5 - к.э.н. Г.В. Калягин); рассмотрение трактовок институциональных изменений (гл.6 – д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев); новой экономической истории (гл.7 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко) и экономической теории права, где предмет, свойственный институциональной экономике, рассматривается на основе неоклассического подхода (гл.8 – д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев, к.э.н. Г.В. Калягин); наконец, понимание новой институциональной экономической теории как особой исследовательской программы (гл.9 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко).

Авторский коллектив и редактор учебника искренне благодарны коллегам по кафедре — д.э.н., проф. А.Н. Елисееву, к.э.н., доц. П.В. Крючковой, к.э.н., в.н.с. А.Р. Маркову, к.э.н., доц. Д.Г. Плахотной — за соображения и предложения, высказанные ими в ходе подготовки учебника к печати.

Учебник рассчитан на уровень старшего курса бакалавриата (IV курс) экономических факультетов университетов.

Заведующий кафедрой прикладной институциональной экономики д.э.н., профессор А.А. Аузан